

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ

В. И. Бархатов

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Представлено авторское видение природы и факторов устойчивого развития современной российской экономики; определены основные противоречия; показана взаимосвязь устойчивого развития мировой и национальной экономики; обосновано подобие возникающих в них проблем. Особое внимание уделено факторам, влияющим на устойчивое развитие российской экономики в среднесрочной перспективе, показана роль транснациональных корпораций как субъектов устойчивого развития.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, российская экономика, факторы развития.*

Современное мировое хозяйство находится в состоянии высокой уязвимости и «хрупкости» (по выражению Н. Талеба [17]). Капиталистические принципы организации экономической жизни не дали достойного ответа на современные вызовы, и в первую очередь — ответа, как свести к минимуму отрицательные последствия экономических кризисов. В условиях поиска новой социально-экономической парадигмы развития особое значение приобретает концепция «устойчивого развития». Она объединяет в своем названии две точки притяжения, два желаемых состояния человечества: с одной стороны — развитие, то есть движение вперед; с другой — устойчивость, то есть способность «амортизировать» внешние шоки.

В настоящей статье представлен авторский взгляд на природу и факторы устойчивого развития национальной экономики в глобализующемся мире.

В научной литературе до сих пор нет единого мнения относительно трактовки этого понятия. Впервые термин «устойчивое развитие» применительно к социально-экономическим явлениям и процессам появился в 1987 г. Он был введен в оборот Международной комиссией по окружающей среде и развитию (Комиссией Брундтланд) [6]. Под устойчивым следует понимать такой процесс развития, при котором способ использования (потребления) ресурсов позволяет удовлетворить потребности общества в данный период и одновременно — будущие потребности будущих поколений.

Вопросами устойчивого развития, изучением его различных аспектов занимаются достаточно большое количество авторов. Много работ посвящены теоретическому осмыслению фено-

мена устойчивого развития [3; 5; 10; 11; 18; 19; 21]. Популярна тема устойчивого развития муниципалитета [1; 4; 8; 9]. Особое внимание уделяется решению экологических проблем [15]. Существует ряд критических работ (например, [14]), в которых устойчивое развитие рассматривается как форма контролирования мировым капиталом национальных экономик и компаний. Международные организации и фонды ведут постоянный мониторинг ситуации с устойчивым развитием [6; 7; 20]. Ряд работ посвящен российским реалиям устойчивого развития [13]. Некоторыми авторами проблема рассматривается на уровне отдельных хозяйствующих субъектов [16]; вместе с тем она чаще всего исследуется как «надстройка» над существующей моделью капиталистических отношений, вне увязки ее причин с самой природой капитализма как такового.

Устойчивое развитие суть противоречивое единство. Оно представляет собой взаимозависимость и взаимообусловленность удовлетворения потребностей и ограничений, зависящих от развития технологического способа производства. Этот технологический способ производства определяет объем и качественный состав ресурсов, которыми располагает общество в каждый момент времени. Основная стратегическая цель устойчивого развития есть не что иное, как удовлетворение человеческих потребностей, благодаря чему становится возможной мотивация работников к производительному труду, что приведет к росту эффективности хозяйственной деятельности в целом. Устойчивое развитие должно гарантировать равное удовлетворение наиболее важных потребностей всех людей, а не только избранных социальных групп.

Экономическая система может развиваться устойчиво и удовлетворять возникающие потребности людей. Проблема заключается в том, что реально функционирующие экономики могут быть как открытого, так и закрытого типа. Равно как и внутри этих типов существует определенная градация. Насколько универсально утверждение о возможности устойчивого развития экономической системы? Насколько экономическая система связана со своими надсистемами; и не является ли отсутствие устойчивого развития в субсистеме условием устойчивого развития самой системы? Идет ли речь о границах национальной экономики или о глобальной экономике в мировом масштабе?

Мировая экономика превратилась в целостную экономическую систему. Национальная экономика, для того чтобы решать задачу удовлетворения потребностей населения, должна стать органической частью мирового хозяйства. На распределение национальных и мировых ресурсов все больше влияния оказывают глобальные центры капитала. Речь идет о глобальном распространении модели империализма с центром в США и «филиалах» практически во всех уголках планеты. Осуществляется непрерывный трансфер

ресурсов в направлении из «бедных» стран в «богатые». Возникает метрополия, которая аккумулирует ресурсы, потребляет их и обеспечивает локальную устойчивость своей системы хозяйствования. На другом краю появляются периферийные экономики, в которых, напротив, устойчивость снижается, в первую очередь в связи с нехваткой ресурсов для ее обеспечения (рис. 1). Нужно отметить, что в обратном к ресурсам направлении — от метрополии к периферии — движутся риски, которые спускаются «вниз» через систему передаточных механизмов, о которых будет сказано ниже.

По аналогичной схеме работает и национальная экономика, в меньшем масштабе повторяющая механизм перераспределения ресурсов в пользу «метрополии» — столицы от «периферии» — провинции или регионов (рис. 2).

При этом в глобальном масштабе сохраняется видимость устойчивости всей глобальной системы: нет глобальных войн, массовой нищеты, эпидемий, техногенных и природных катастроф, с последствиями которых человечество совместными усилиями бы не справилось. Создается впечатление «правильности» существующего мироустройства.

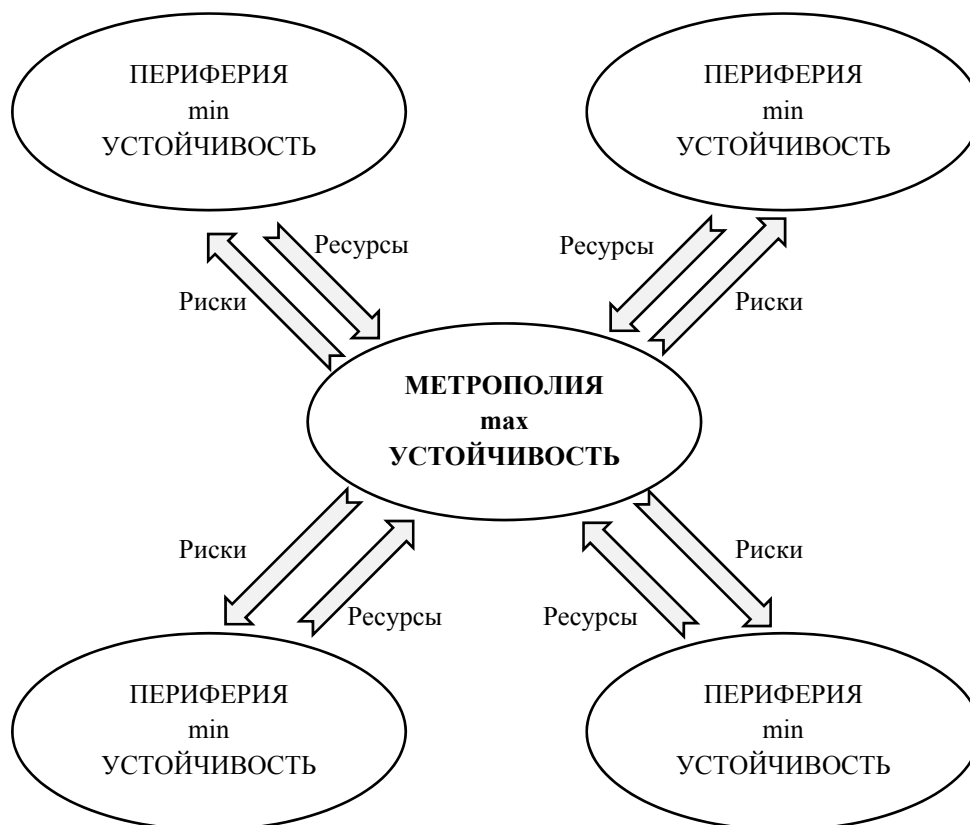


Рис. 1. Движение ресурсов и рисков между метрополией и периферией в рамках мирового хозяйства

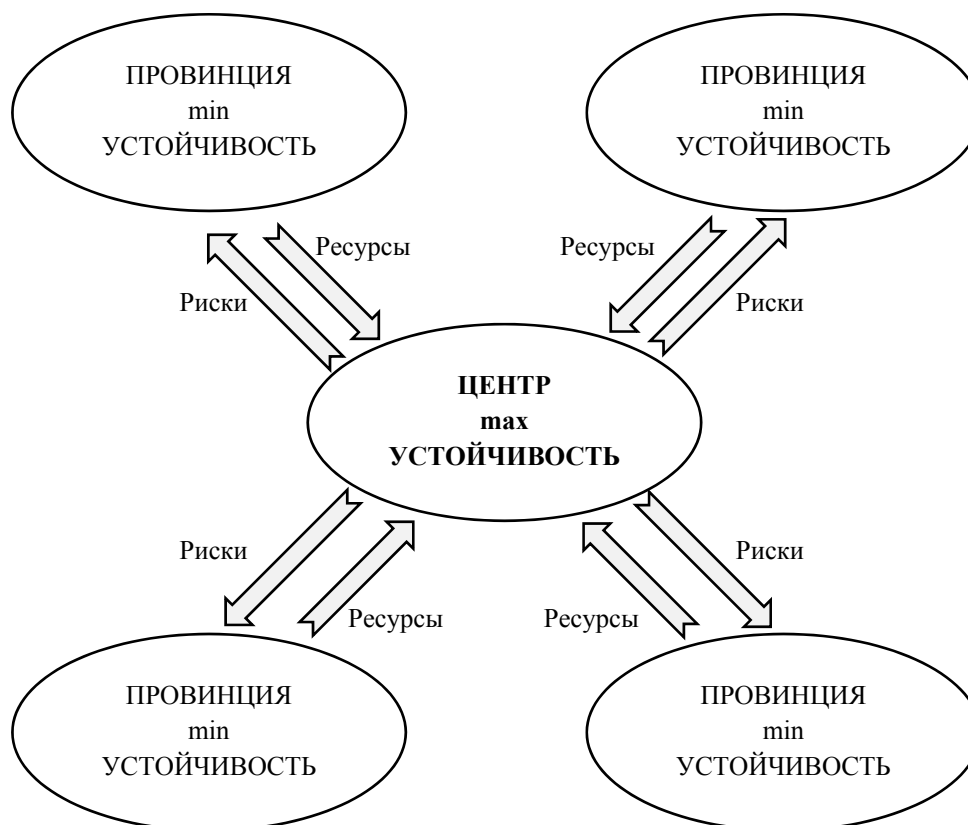


Рис. 2. Движение ресурсов и рисков в рамках национальной экономики

Однако такое впечатление обманчиво. Напротив, возникает и развивается тенденция глобальной иерархии государств, в которой устойчивость прямо пропорциональна степени превосходства в распоряжении ресурсами. Устойчивость одних достигается за счет неустойчивости других. Одним из основных механизмов, позволяющих перераспределять устойчивость, является система рисков. Риски метрополии экстернализируются, передаются периферии. Пример тому — глобальный финансовый кризис, когда «падение» рынков капитала в развитых странах «самортизировалось» за счет развивающихся рынков, в том числе российского. Подобным образом риски снижения конъюнктуры минимизируются путем переноса производственных площадок в развивающиеся страны, а экологические риски — путем географического удаления от метрополии вредных производств. Однако протекающие в этой сфере процессы не столь однозначны. Нарастание рисков в периферийных экономиках оказывает негативное влияние и на риски метрополии. Возникает ситуация, когда некоторые ресурсы становятся дефицитными и в самой метрополии. И это одна из причин того, что возникший после развала СССР однополярный мир не смог стать

устойчивым. Противоречия между метрополией и периферией усугубились, приобрели новые формы и по-прежнему определяют «лицо» современной экономики. Повышение устойчивости глобальной экономики сегодня возможно, как бы парадоксально это ни звучало, только при условии перехода к многополярному миру. Это обеспечит более равномерное распределение ресурсов и частично снимет противоречия между центром и периферией. Переход к многополярной модели может способствовать исчезновению объективной причины разделения стран на «метрополию» и «периферию». При этом наличие большего числа полюсов положительно сказывается на равномерности распределения ресурсов между странами. Именно в этих условиях возможна реализация всех многочисленных преимуществ глобализации мировой экономики, а не эксплуатация ее возможностей «избранными» странами.

Однако было бы неправильно говорить о безусловной порочности существующих практик, направленных на обеспечение глобальной устойчивости. Даже сегодня национальные экономики, интегрируясь в международные организации и союзы, в некоторой степени гармонизируют взаимодействие в рамках глобальной экономики.

Транснациональные корпорации (ТНК) не только выводят ресурсы их периферийных экономик, но и могут концентрировать их на определенной территории. Такая территория получает мощный импульс к росту. Борьба за экологию, осуществляемая в странах метрополии и в угоду этим странам, может благотворно влиять на появление «зеленых» технологий в мировом масштабе. Либерализация торговли, снижение или отказ от таможенных пошлин и количественных ограничений на ввоз товаров ведет к упрощению доступа к импортным товарам, находящимся в относительном дефиците в стране периферии. На уровне явлений можно наблюдать многочисленные примеры положительного влияния развития метрополий на рост (имеется в виду количественный рост) периферийных экономик.

Вместе с тем, если смотреть на ситуацию в целом, сложившаяся модель глобализации отрицательно влияет на устойчивость как национальных экономик, так и всей глобальной хозяйственной системы. Чаще всего глобализация приводит к росту социальной дифференциации, к разделению общества на богатых и бедных. Решение этой проблемы невозможно без перераспределения ресурсов в пользу бедных, только это позволит снизить остроту конфликта интересов и предотвратить сценарий турбулентного, непредсказуемого развития событий, вплоть до военных конфликтов.

Снизить влияние глобализации на формирование устойчивой системы может ряд факторов. В краткосрочной перспективе одним из них является рост конкурентоспособности национальной экономики, ее отдельных хозяйствующих субъектов. И это многофакторный процесс. Основными факторами роста конкурентоспособности должны стать: качество рабочей силы, ее соответствие решаемым в экономике задачам, адекватная цена рабочей силы, позволяющая конкурировать с другими национальными экономиками, развитая инфраструктура, снижающая транзакционные издержки в национальном масштабе, набор социальных гарантий, соответствующий располагаемым ресурсам. Также положительный эффект связан с ростом диверсификации структуры промышленного производства, повышением степени защищенности национальной экономики от колебаний спроса. Таким образом, включение национальной экономики в различные международные структуры создает предпосылки для повышения конкурентоспособности

национальной экономики, тем самым повышая ее устойчивость.

Влияние глобализации на устойчивость российской экономики может быть описано через набор факторов. Первым в их числе следует назвать уровень развития самой российской экономики. Он может быть описан темпами ее роста, располагаемыми ресурсами, наличием в экономике «своих» ТНК.

Темпы роста российской экономики в посткризисный период в целом находятся в диапазоне тех значений, которые характеризуют основные группы стран. Наибольший рост показывают традиционно развивающиеся страны во главе с Китаем, а зона евро до сих пор не может оправиться от кризиса (см. рис. 3). Россия же, как видно из графика, сохраняет определенный запас устойчивости, имея тот же темп экономического роста, что и группа развитых стран.

Что до запасов ресурсов, то, по разным оценкам, Россия может обеспечить себя только разведанными запасами всех основных полезных ископаемых на 35–45 лет. При этом основных энергоресурсов — природного газа и угля — при существующем уровне потребления хватит на 80–100 лет. Россия является мировым лидером по запасам пресной воды, лесному фонду. Трудовые ресурсы также вполне хорошего «качества». Таким образом, можно говорить о хорошей ресурсной базе для обеспечения устойчивого развития национальной экономики.

Отдельно необходимо сказать о ТНК. Их наличие свидетельствует о способности национальных элит к объединению капиталов, представленных в форме промышленных капиталов, банков, «социального» и «политического» капитала, с целью создания конкурентоспособных в мировой экономике субъектов. Транснациональные корпорации аккумулируют ресурсы, максимизируют возможности их использования. Рассмотрим крупнейшие российские корпорации с точки зрения их конкурентоспособности в глобальной экономике.

В таблице представлены российские ТНК, упорядоченные по месту в рейтинге по объему зарубежных активов в 2012 г. Видно, что экспансия на зарубежные рынки и закрепление на них не являются приоритетными для российских корпораций. Объем деятельности за рубежом редко превышает 10 % всей деятельности. Также интересным трендом является направление инвестирования: металлургические корпорации приобре-

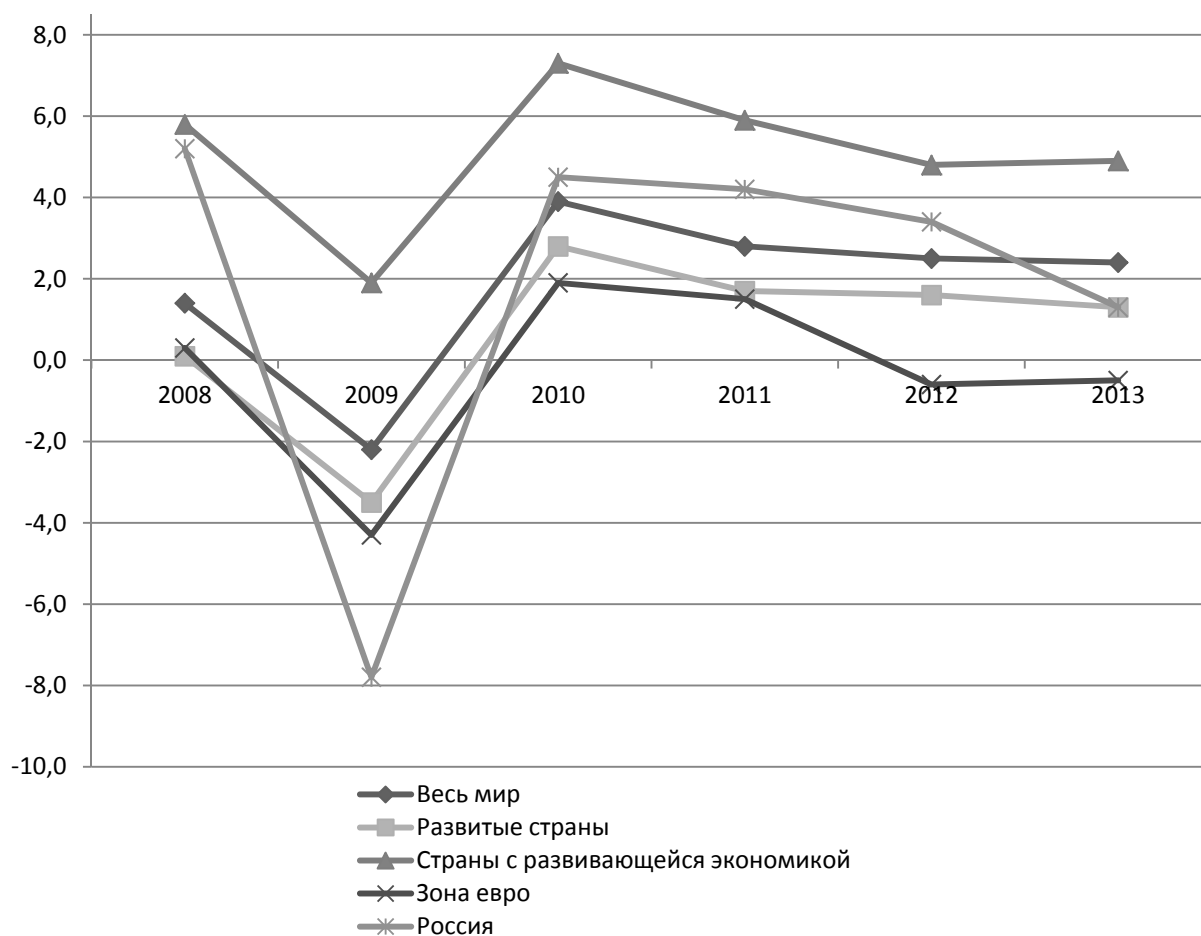


Рис. 3. Темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП) по группам стран в сравнении с Россией (источники: отчет Всемирного банка [7]; сайт Росстата [12])

тают разоряющиеся профильные заводы, которые после покупки не приносят прибыли, а телекоммуникационные корпорации в основном осваивают рынки бывшего СССР и других его традиционных партнеров, занимая относительно свободные ниши. Также следует отметить, что рейтинг приведен только по развивающимся и трансформирующимся экономикам, в общем же рейтинге позиции России начинались бы с пятого десятка.

Устойчивость российской экономики зависит также от ряда специфических факторов, на которые оказывает существенное влияние глобализация. Во-первых, речь идет о степени открытости российской экономики. Для открытых экономик одной из детерминант национальных цен выступают цены мировые. Их влияние может быть как прямым, так и косвенным. Осознавая это, национальные производители испытывают необходимость учитывать этот фактор и ориентироваться не только на повышение качества продукции, но и на сокращение издержек, чтобы застраховать себя от риска снижения мировых цен. Вследствие

этого возникают новые риски — технологические, экологические, социальные, — поскольку производимые в стране блага оказываются недостаточно высокого качества. В результате устойчивость национальной экономики падает.

Во-вторых, фактором устойчивости российской экономики может выступать ее географическое положение. Оставаясь самой большой в мире страной, Россия пока недостаточно использует свой потенциал в освоении ресурсов Мирового океана, в осуществлении транспортировки товаров из Азии в Европу и далее. Именно это направление видится перспективным для преодоления имиджа и признаков периферийной экономики и приобретения статуса экономической сверхдержавы.

В-третьих, на устойчивость российской экономики оказывают влияние такие факторы, как снижение объемов спроса на инвестиции со стороны фирм и на потребительские товары — со стороны домохозяйств. Кризис 2008–2009 гг. и продолжающаяся рецессия способствовали

**Позиции российских транснациональных корпораций
по объему зарубежных активов в 2012 году**

Компания	Отрасль	Позиция в рейтинге по объему зарубежных активов	Показатели деятельности за рубежом		
			Активы, млн долл.	Продажи, млн долл.	Численность работающих, тыс. чел.
ЛукОйл	Нефтегазовая	9	23 317	71 631	19 607
Евраз	Металлургия	39	9 356	8 702	24 251
Северсталь	Металлургия	42	8 701	7 370	14 100
Вымпелком	Телекоммуникации	50	7 123	2 398	6 699
Акционерная финансовая корпорация «Система»	Телекоммуникации	53	6 151	2 983	18 563
Мечел	Металлургия	56	5 768	4 927	9 149
РусАл	Металлургия	70	4 483	8 696	8 932
Норильский никель	Металлургия	71	4 166	11 713	2 307
МТС	Телекоммуникации	83	3 120	1 906	6 385
ТМК	Металлургия	96	2 383	2 093	4 855

Источник: UNCTAD, World investment Report 2012 [22].

тому, что условием выживания для многих промышленных компаний стала переориентация на внешние рынки. Эта тенденция характерна не только для отдельных хозяйствующих субъектов, но и для целых отраслей (в частности металлургии). За счет проникновения или закрепления на внешних рынках стабилизируется промышленное производство, что оказывает существенное влияние на возрастание устойчивости национальной экономики России. В современных условиях, когда внешнеполитические и внешнеэкономические риски возрастают, необходима переориентация промышленного производства на внутренний рынок, чтобы сгладить негативные тенденции современных и будущих ограничений деятельности российских компаний и предпринимателей. Вместе с тем следует отметить появление и новых перспектив сотрудничества со странами, ранее не являвшимися значимыми торгово-экономическими партнерами для многих компаний. Речь о странах исламского мира, в том числе Юго-Восточной Азии и Латинской Америки.

В последние годы особую значимость приобретает и такой фактор, как рост экспорта в российскую экономику. Этот процесс осуществляется одновременно с ростом прямых иностранных инвестиций. Сильнейшие ТНК рассматривают Россию как крупнейший рынок сбыта сво-

ей продукции, возникает множество связей этих компаний с предприятиями-резидентами российской экономики. Эти связи, присутствующие как в сфере производства, так и в сфере обращения, повышают устойчивость национальной экономики, превращают ТНК в значимых стейкхолдеров российской экономики. Особенно ярко это проявляется сегодня, когда политические силы на Западе стремятся к изоляции России и причинению ей экономического ущерба, в то время как экономические силы, напротив, выступают за сохранение паритета в сфере хозяйствования. Кроме того, присутствие ТНК в России позволяет «обучать» российских производителей и продавцов стандартам организации производства и способам повышения конкурентоспособности, заимствовать удачные практики и, при необходимости, способы защиты от них.

Таким образом, формирование в России устойчивой национальной экономики зависит от множества внутренних и внешних факторов, а также возрастающих политических, экономических и финансовых рисков. Цель государства и национальных корпораций заключается в сведении к минимуму этих рисков, учете их при разработке государственных и корпоративных стратегий. И только так можно добиться роста устойчивости российской экономики.

Список литературы

1. Бегун, Т. В. Устойчивое развитие: определение, концепция и факторы в контексте моногородов / Т. В. Бегун // Экономика, управление, финансы: материалы II междунар. науч. конф., г. Пермь, дек. 2012 г. Пермь : Меркурий, 2012. С. 158–163.
2. Бобылев, С. Н. Индикаторы устойчивого развития / С. Н. Бобылев, С. В. Соловьева [Электронный ресурс] // Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2013 год. URL: <http://www.undp.ru/documents/NHDR-2013.pdf>
3. Гизатуллин, Х. Н. Концепция устойчивого развития: новая социально-экономическая парадигма / Х. Н. Гизатуллин, В. А. Троицкий // Обществ. науки и современность. 1998. № 5. С. 124–130.
4. Давыдова, Н. Устойчивое развитие города. Вопросы разработки стратегии / Н. Давыдова, О. Тимофеева // Муницип. экономика. 2000. № 4. С. 18–23.
5. Данилов-Данильян, В. И. Перед главным вызовом цивилизации. Взгляд из России / В. И. Данилов-Данильян, К. С. Лосев, И. Е. Рейф. М. : ИНФРА-М, 2005.
6. Доклад Комиссии Брундтланд. Наше общее будущее : пер. с англ. М. : Прогресс, 1989.
7. Всемирный Банк в Российской Федерации. Доклад об экономике России. 2013. Сент. № 30 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/ger-30-rus.pdf>
8. Картаева, Е. Управление развитием: насущные проблемы и возможные варианты решений / Е. Картаева, Н. Родина, О. Яковлев // Муницип. власть. 2003. № 4. С. 20–24.
9. Колесник, Е. А. Совершенствование управления социально-экономическим развитием монопромышленного города : дис. ... канд. экон. наук. Челябинск, 2010.
10. Логунцев, Е. Концепция устойчивого развития с позиций междисциплинарного подхода / Е. Логунцев // Гор. управление. 2000. № 11. С. 24–32.
11. Медоуз, Д. Х. Пределы роста : пер. с англ. / Д. Х. Медоуз, Д. Л. Медоуз, Й. М. Рандерс. М., 1994.
12. Национальные счета [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики : сайт. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#
13. Основные положения стратегии устойчивого развития России / под ред. А. М. Шелехова. М., 2002.
14. Павленко, В. Б. Глобальное потепление или «ползучий» глобальный переворот? / В. Б. Павленко // Мифы устойчивого развития. 2011. № 3. С. 41–82.
15. Перман, Р. Экономика природных ресурсов и охраны окружающей среды : пер. с англ. / Р. Перман, Ю. Ма, Дж. Макгилфри, М. Коммоп ; науч. ред. В. Н. Сидоренко. М. : ТЕИС, 2006.
16. Плетнев, Д. А. Устойчивость корпорации: физики, Нассим Талеб и системный подход // Современные хозяйственные отношения: вызовы глобализации : материалы Междунар. науч. конф., г. Челябинск, 16–17 окт. 2013. М. : Перо, 2013. С. 53–59.
17. Талеб, Н. Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса / Н. Талеб. М. : КоЛибри, 2014.
18. Угольницкий, Г. А. Иерархическое управление устойчивым развитием / Г. А. Угольницкий. М. : Изд-во физ.-мат. лит., 2010.
19. Урсул, А. Д. Концептуальные проблемы устойчивого развития / А. Д. Урсул // Бюл. РАН. Использование и охрана природных ресурсов в России. 2005. № 1. С. 30–38.
20. Хохлова, Г. А. Глобальные проблемы человечества (по докладам Римского клуба) // Вестн. МГУ. Сер. Экономика. 1996. № 2. С. 24–37.
21. Черданцев, В. А. Современные концепции устойчивого развития / В. А. Черданцев, Б. В. Робинсон // Вестн. Новосиб. гос. ун-та экономики и управления. 2009. № 2. С. 14–24.
22. World investment Report, 2012 [Electronic resources]. New York ; Geneva, 2012. P. 2. URL: http://www.iccwbo.ru/documents/2012_unctad_world_investment_report40.pdf

САМООРГАНИЗАЦИЯ И УСТОЙЧИВОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В КОНТЕКСТЕ ИХ ЭВОЛЮЦИОННОЙ ДИНАМИКИ

Исследован феномен самоорганизации экономических систем в контексте их эволюционной динамики, раскрыта сущность понятия экономических систем, проанализирована взаимосвязь самоорганизации и устойчивости экономических систем. Рассмотрены особенности эволюции методов хозяйствования, являющиеся одним из доминирующих факторов при выборе внешнеэкономической политики. Предложена модель соответствия типов внешнеэкономической политики типам системного равновесия. Обоснован тезис, согласно которому экономические системы, как правило, эволюционным путем меняют тип своего равновесия от стабильного до нестабильного, что также отражается на характере связей с внешними элементами, не входящими в данную систему.

Ключевые слова: эволюционная экономическая теория, общая теория систем, теория эволюционной динамики экономических систем.

В условиях трансформации российской экономики, стремительно меняющейся структуры экономических систем обнаруживается недостаточность описательных средств, предлагаемых неоклассической экономической теорией. В данной работе автор предлагает рассмотреть происходящие процессы с позиции эволюционной экономической теории, что приобретает особую актуальность в виду кризисного состояния российской экономики.

По мнению профессора В. И. Бархатова, изучение принципиальных механизмов самоорганизации экономической системы России и особенностей ее реализации в социально-экономическом развитии позволяет определять проблемы изменчивости и устойчивости общественной системы, давать оценку нелинейности и формам ее проявления в социально-экономической динамике, проводить типологию переходных кризисных процессов и их классификацию с позиции пространственно-временной организации общественной системы [1. С. 40].

Цель данной работы — исследовать феномен самоорганизации экономических систем в контексте их эволюционной динамики, раскрыть сущность понятия «экономические системы», проанализировать взаимосвязь самоорганизации и устойчивости экономических систем.

В ходе написания статьи автор изучил работы следующих российских и зарубежных ученых, рассматривающих различные аспекты эволюционных изменений экономических систем: В. И. Бархатова [1–4], М. А. Безугловой [5], О. В. Дьяченко [3], Дж. Кейнса [6], Г. Кларка [7], В. А. Мальцева [8], А. Ф. Меликсетяна [9], Е. В. Николаевой [2], М. В. Новикова [10], Д. Нортона [18], Д. А. Плетнева

[11–13], К. В. Рябова [14], А. Смита [15], С. В. Циреля [16], Й. Шумпетера [17].

Для того чтобы обозначить критерии устойчивости экономических систем, необходимо комплексно рассмотреть саму категорию «система» и, двигаясь к частному, выделить особенности экономических систем с позиций эволюционной экономической теории.

Тщательно изучив существующие определения понятия «система», автор предлагает понимать под ней образ среды, состоящей из совокупности элементов, объединенных взаимосвязью. При этом важно учитывать, что границы этой среды весьма абстрактны, можно лишь условно выделить группу пограничных элементов, по типу своей взаимосвязи отличных от остальных. В экономических системах эти элементы будут представлены экономическими процессами, протекающими внутри систем, институтами, особенностями хозяйственного механизма [1; 8; 9; 14; 18].

Экономические системы, обладая сложной структурой и будучи зависимыми от внешней среды, по своему типу относятся к диссипативным, то есть открытым неравновесным системам. Соответственно в рассматриваемых системах возможно производство энтропии и возникновение автоколебаний, наиболее ярко проявляющихся во время кризисного периода развития экономики. Институты в данном случае выступают как экзогенные детерминанты экономической эффективности.

Самоорганизация системы характеризуется следующими признаками:

1) движение системы осуществляется в нелинейном пространстве;

2) система обладает разомкнутостью, то есть происходит обмен энергией, информацией;

3) внутренние процессы системы кооперативны.

Экономические системы, будучи разновидностью общественных систем, являют собой продукт человеческой деятельности, что порождает некоторые противоречия [8; 14].

Экономическая система включает в себя множество людей, чья психология, структура взаимоотношений претерпевают постоянные изменения, длящиеся на протяжении всего процесса существования системы. Трудной задачей является выяснение, действительно ли существует прочная связь между общественными институтами и характером экономической системы. Для того чтобы построить всеобъемлющую теорию, необходимо исследовать общие закономерности поведения людей в обществе с течением времени и движением в пространстве. Построение столь всеобъемлющей экономической теории — весьма трудная задача.

Экономические переменные, открытые на заре становления экономической теории, остались прежними, однако способы объединения этих переменных, скорость их изменений свидетельствуют о тенденции к стремительному уменьшению времени, затрачиваемому на рассматриваемые процессы. Сложность экономической реальности непреклонно растет в настоящее время, что частично вызвано расширением капитала и объемов знаний человечества. Знания, приобретенные в области литературы, искусства, философии, науки и техники, расширяют человеческое воображение и возможности человеческих действий, формируя резервуар знаний, который способен удовлетворить желания одновременно неограниченного числа людей. Знание в данном случае выступает не только как сила и источник дохода, но и как самый прочный капитал человеческого разума. Изменение технологий машиностроения, городской инфраструктуры обогатили окружающую среду, повысили уровень жизни населения в передовых индустриальных странах, что, несомненно, расширило спектр возможностей современного человека. Всплеск человеческих знаний и капитала, развитие технологий в XX в. привели к гораздо большим качественным изменениям, чем можно было предположить.

Время порождает главную трудность для большинства экономических проблем. Роль времени в процессе принятия решений становится все более важной, поскольку увеличивается разно-

образии действий и происходит расширение социальных сетей. Трудно определить продолжительность времени, необходимого на конкретный процесс принятия решений, так как каждый вид человеческой деятельности протекает в разных временных масштабах, и два человека могут затратить различные отрезки времени для принятия одного и того же решения. В связи с этим наши аналитические инструменты должны учитывать высокое разнообразие человеческого поведения и временных масштабов.

Если мы исследуем экономическую эволюцию с точки зрения исторической науки, то можно утверждать, что человечество пережило три экономических структурных преобразования:

1) от первобытного общества (экономика которого была основана на охоте и собирательстве) — к сельскохозяйственному;

2) от сельскохозяйственного общества — к индустриальному;

3) от индустриального общества — к постиндустриальному (главным продуктом производства которого является информация) [5].

Перечисленные преобразования происходят и в настоящее время, протекая с разной скоростью в различных странах. Каждая из этих экономических систем имеет определенные доминирующие идеологии, соответствующие конкретному типу экономического развития. На формирование общественных идеологий оказывают существенное влияние такие социальные и экономические явления, как религия, характер общественного производства и распределения (разделение экономических систем на капиталистические и социалистические) и т. д. Переход от одного хозяйственного уклада к другому характеризуется возникновением конфликтов между социальными классами, хотя стоит отметить, что формы конфликтов могут иметь различное выражение, обусловленное географическими условиями, культурными традициями, состоянием международных отношений и прочими факторами. В качестве иллюстрации предложенной концепции можно рассмотреть скорость структурных изменений трех экономических переменных — население, капитал, знания — в различных экономических системах (см. таблицу).

Как можно заметить, скорость структурных изменений этих трех переменных крайне изменчива и зависит от типа экономической системы.

Можно утверждать, что если мы заинтересованы в изучении экономики аграрных обществ,

**Скорость структурных изменений экономических переменных
в зависимости от типа экономической системы**

Экономическая переменная	Тип экономической системы		
	Аграрная	Индустриальная	Информационная
Население	Быстро	Быстро / Медленно	Медленно
Капитал	Медленно	Медленно / Быстро	Быстро
Знания	Медленно	Медленно / Быстро	Быстро

мы должны сосредоточиться на исследовании динамики населения. Однако схожий подход неприменим при исследовании индустриальных обществ, поскольку он не способен объяснить экономическую динамику промышленно развитых стран. Соответственно инструментарий, применяемый при исследовании экономики индустриальных стран, даст неверные результаты, если мы используем его при анализе экономики информационного общества. Из истории экономического анализа становится ясно, что многие экономические идеи были созданы в то время, когда общество столкнулось с новыми экономическими проблемами, таким образом создав ситуацию, для разрешения которой нужны новые идеи. Так, мы можем наблюдать определенное соответствие между очередным направлением экономической мысли и историческими условиями, в которых оно возникает.

Другим фактором, пренебречь которым, проводя экономический анализ, было бы недопустимо, является пространство. Человек, событие, капитал, время могут приобрести смысл лишь в том случае, если мы обнаружим их в пространстве. Каждый человек рождается в уникальный момент времени, помещается в уникальные условия существования, равно как и любой участок земли имеет свои уникальные атрибуты, позволяющие провести его идентификацию и определить степень экономической полезности. Пространство предполагает индивидуальные особенности, поэтому нуждается в особой классификации. Это особенно важно при анализе современной экономики. Быстрые технологические изменения, богатство материальных условий жизни, всевозрастающая сложность взаимодействия социальных сетей и многие другие явления, характеризующие современный мир, в значительной степени сформировали понятие экономики пространства. Элементы экономической системы должны рассматриваться в контексте всей системы, выступая ее частью. Некоторые экономические институты

не могут быть адекватно проанализированы, если мы не введем пространственные и временные масштабы их существования. Это значительно увеличит процесс исследования, но при этом даст наиболее объективный результат. Без пространственного измерения мы едва ли сможем анализировать фактические процессы, например такие как влияние российской экономики на мировую. Выбор пространственных и временных ограничений является деликатным и обязательным процессом, который должен предшествовать исследованию любой важной экономической проблемы. Явное осознание этой необходимости очень важно для понимания экономической реальности и структуры экономики. Вряд ли можно объяснить различия между идеями Дж. Кейнса и экономическими видениями Й. Шумпетера без дифференциации их по времени возникновения [6; 17].

Мы живем в эпоху высоких темпов экономического роста. Следовательно, наши решения, направленные на регулирование экономической деятельности, должны быть определены с учетом структуры каждой подсистемы в рамках одной динамической системы. Мы должны рассмотреть взаимоотношения различных аспектов социально-экономических факторов, а не проводить исследование отдельных факторов в изоляции от других. Простые модели роста одного сектора экономики не предоставят исчерпывающей информации о состоянии национальной экономики.

Экономические системы представлены иерархической структурой, упорядочивающей ее составные элементы. Распределение энергии выступает важным показателем этой структуры, подчеркивающим ее иерархичный порядок. Например, государство организует деятельность отдельных регионов, а муниципальные органы власти — нижестоящие уровни, подчиненные им. Каждое общество характеризуется своей собственной иерархической структурой. В ходе социальной эволюции данные структуры теряют либо приобретают параметры устойчивости.

В традиционных обществах социальные структуры оставались стабильными на протяжении многих поколений, в современном же обществе структурные изменения могут происходить несколько раз в течение относительно короткого периода времени. Иерархическая связь не является исключительной особенностью общественных систем, впервые она была обнаружена при исследовании биологических систем.

Связи между уровнями социальных систем имеют сложный характер. Экономическая иерархическая система может осуществлять свою деятельность в разных масштабах. Ее переменные и подструктуры изменяются с различной скоростью, поскольку вышестоящие структуры, как правило, обладают большей инертностью и, как следствие, более низкой частотой изменений. Но, оказывая влияние на нижестоящие структуры, они способны вызвать в них стремительные структурные изменения. Внутренние трудности, обусловленные специфическими особенностями экономических систем, отражаются на эффективности их моделирования. Это требует от экономической теории наличия аппарата, способного описать внутренние структуры, что в конечном итоге приведет к построению предельно сложной структурной модели.

В ходе развития системы происходит отбрасывание тех вариантов развития элементов, при которых создаются препятствия ее комплексному развитию или сохранению устойчивости. Устойчивостью элемента в данном случае будет выступать его соответствие функциям, возложенным на него системой. Однако, с другой стороны, неустойчивость — обязательное условие для развития, поскольку для эволюционных изменений необходимо наличие случайности, накопление новых особенностей, изменений. Чем устойчивее система, тем медленнее будут проходить в ней эволюционные изменения. Требование устойчивости может накладывать ограничения или останавливать развитие, что приведет к гибели системы в результате действия двух групп факторов:

1) эндогенных, вызванных нарастанием внутренней энтропии (в экономических системах это может проявляться как неэффективность существующих институтов, противоречие формальных и неформальных институтов, а также их неравномерное развитие);

2) экзогенных, возникающих под влиянием изменяющихся условий внешнего мира (для эконо-

мических систем это, в первую очередь, технологическое отставание производства).

Все системы делятся на три вида в зависимости от состояния равновесия в определенный момент времени: стабильные, метастабильные и нестабильные системы. Учитывая общесистемную характеристику экономических систем, автор допускает тезис о том, что они могут быть метастабильными и нестабильными; существование стабильных экономических систем невозможно по причине противоречия их параметрических особенностей законам существования экономических систем, подверженных значительному влиянию внешней среды. Нестабильные экономические системы, благодаря развитию адапционных механизмов, способны мобильно реагировать на изменения внешней и внутренней среды [8; 9].

Таким образом, стремление к изоляции национальной экономики, проявляющееся в некоторых странах, может негативно отразиться на конкурентоспособности их предприятий при выходе на мировой рынок.

Одна из тенденций глобализации заключается в утверждении фритредерства как доминирующей хозяйственной практики, что в свою очередь продиктовано гибкостью национальных экономик передовых индустриальных стран, чей тип развития наиболее близок к категории постиндустриальных стран, и их идентификацией как нестабильных систем.

Менее развитые страны, осознавая конкурентные преимущества зарубежных производителей, пытаются предотвратить их засилье на внутреннем рынке посредством введения протекционистских мер государственного регулирования экономики. Такое явление может быть рассмотрено как проявление метастабильности — ситуации, когда равноправная конкуренция возможна лишь в некоторых сферах экономической деятельности и не все секторы национальной экономики обладают в должной степени развитыми адаптивными навыками. Данная черта характерна для национальных экономик индустриальных стран второго поколения и других стран, чья экономика претерпевает трансформацию.

Автаркия, как форма хозяйственной практики, в предложенной модели соответствует стабильным экономическим системам. Данные системы, максимально оградив себя от влияния внешних факторов, полностью исключают развитие адаптивных механизмов, что усиливает стагнацию

экономики, ее отставание от мирового тренда. Среди современных стран мы можем выделить лишь единичные примеры государств, для национальных экономик которых характерно преобладание автаркичных тенденций. Однако стоит отметить, что автаркия господствовала и в экономиках развитых государств на более ранних этапах их существования. Примечательно, что для автаркичных обществ характерны следующие черты:

- технологическая обособленность;
- плановая экономика;
- ресурсо-ориентированная экономика.

Таким образом, можно сделать следующее заключение. Экономические системы, как правило, эволюционным путем меняют тип своего равновесия от стабильного до нестабильного, что отражается также на характере внешнеэкономических связей (если в качестве экономической системы рассматривать национальную экономику). В ходе развития экономической системы возможны краткосрочные отклонения от эволюционного развития, вызванные в большинстве случаев резким изменением внешней среды (состояние войны с другими странами, мировой экономической кризис) либо основополагающих институтов как факторов внутренней среды (например, изменение формы правления в результате революции). При этом важно учитывать, что перечисленные изменения равновесных состояний должны проходить в эволюционном порядке. Революционное изменение институтов, в виду их зависимости от выбранного ранее пути (path dependence), может привести к результату, наименее схожему с ожидаемым [16; 18].

Проблемы самоорганизации и устойчивости экономических систем заложены в вероятности риска при качественном изменении системы. Мировая история знает немало примеров гибели стран в результате выбора неверного пути развития, неспособности к адекватному реагированию на внешние вызовы.

Список литературы

1. Бархатов, В. И. Проблемы макроэкономического регулирования в современной российской экономике / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2006. № 1 (74). Экономика, социология, социал. работа. С. 29–43.

2. Бархатов, В. И. Эволюционно-поведенческое объяснение природы корпорации: подход организационной этиологии / В. И. Бархатов, Е. В. Ни-

колаева, Д. А. Плетнев // Эффективные подходы к развитию предприятий, отраслей, комплексов : монография : в 3 кн. Одесса : Куприенко СВ, 2013. Кн. 1. С. 86–108.

3. Бархатов, В. И. Эволюция производительных сил общества в рамках неэкономии / В. И. Бархатов, О. В. Дьяченко // Науч. тр. Акад. управления при Президенте Респ. Беларусь. 2013. Вып. 15, № 1. С. 27–35.

4. Бархатов, В. И. Интеграция теорий жизненных циклов в эволюционную теорию корпорации / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев // Вестн. Тамб. ун-та. Сер. Гуманитар. науки. 2013. № 3. С. 150–157.

5. Безуглова, М. А. Устойчивость и развитие экономики России в условиях глобальных технологических сдвигов // Вестн. С.-Петерб. ун-та. 2008. Сер. Экономика. № 4. С. 61–69.

6. Кейнс, Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс // Классики экономической науки — XX век. М. : Гелиос АРВ, 2002.

7. Кларк, Г. Прощай, нищета! Краткая экономическая история мира / Г. Кларк ; пер. с англ. Н. В. Эдельман. М. : Ин-т Гайдара, 2013.

8. Мальцев, В. А. Вариационные (термодинамические) принципы исследования самоорганизации неравновесных экономических систем / В. А. Мальцев // Материалы шестого Всероссийского постоянно действующего научного семинара «Самоорганизация устойчивых целостностей в природе и обществе». Томск, 2002.

9. Меликсетян, А. Ф. Процессы самоорганизации и проблема устойчивости в экономических системах / А. Ф. Меликсетян // Вестн. гос. и муницип. управления. 2013. № 2. С. 23–26.

10. Новиков, М. В. Анализ моделей самоорганизации в экономических системах / М. В. Новиков // Изв. Юж. федер. ун-та. 2000. Техн. науки. Т. 15, № 1. С. 103.

11. Плетнев, Д. А. Современная теория корпорации: новые возможности эволюционной парадигмы / Д. А. Плетнев // Вестн. Урал. федер. ун-та. 2013. Сер. Экономика и управление. № 1. С. 4–14.

12. Плетнев, Д. А. Эволюция корпорации и ее среды: попытка не количественного прогноза / Д. А. Плетнев // Вестн. Тамб. ун-та. 2012. Сер. Гуманитар. науки. Вып. 12 (116). С. 46–57.

13. Плетнев, Д. А. Эволюционно-институциональный подход к исследованию природы современной корпорации: академический и прикладной аспекты / Д. А. Плетнев // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2011. № 32 (247). Экономика. Вып. 34. С. 22–28.

14. Рябов, К. В. Самоорганизация в социально-экономических системах / К. В. Рябов // Транспорт. дело России. 2008. № 6. С. 60–61.

15. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. М. : Эксмо, 2007.

16. Цирель, С. В. «QWERTY-эффекты», «Path dependence» и закон Седова, или Возможно ли выращивание устойчивых институтов в России // Terra Economicus. 2005. № 3. С. 44–56.

17. Шумпетер, Й. История экономического анализа : в 3 т. / Й. Шумпетер. СПб. : Экон. шк., 2001.

18. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Электронный ресурс] / Д. Норт ; пер. с англ. А. Н. Нестеренко // Центр гуманитарных технологий : сайт. М., 1997. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/6310>

МИРОВАЯ, НАЦИОНАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Р. М. Нижегородцев, С. В. Ратнер, А. А. Чередниченко

ИНФОРМАЦИОННЫЕ БАРЬЕРЫ И ДИФФУЗИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: МЕЖСТРАНОВЫЕ СОПОСТАВЛЕНИЯ

Показаны информационные барьеры распространения современных технологий энергосбережения и альтернативной энергетики в жилом и коммерческом секторах России и Греции. Исследование проводилось с помощью личного опроса с последующей статистической обработкой полученных данных, в том числе с использованием пакета прикладных программ Statistica 10.0. Результаты сравнительного анализа ответов респондентов подтвердили предположения авторов о том, что основная доля потенциальных потребителей энергосберегающих технологий в Греции гораздо лучше, чем российские, осведомлена о возможностях использования альтернативной энергетики и гибридных энергосберегающих систем.

Ключевые слова: *энергосбережение, альтернативная энергетика, нестоимостные барьеры, информационные барьеры, диффузия.*

Инновационное развитие такой капиталоемкой отрасли экономики, как энергетика, связано с преодолением серьезных социально-экономических барьеров. Внедрение прорывных, принципиально новых технологий в сфере производства, распределения и потребления энергии сопряжено с изменением не только технологических процессов, но и инфраструктуры отрасли, организационно-экономических связей и даже образа жизни людей. Именно поэтому смена кластера базовых технологий в энергетике тем сложнее, и болезненнее, чем более развита была энергетическая система страны в период преобладания в экономической системе кластера технологий предыдущего технологического уклада [1].

В исследованиях экспертной группы ООН AIXG выделяются технические, экономические, институциональные, правовые и поведенческие барьеры диффузии новых технологий в энергетике [2]. Как правило, технические барьеры преодолеваются первыми, тогда как институциональные, правовые и поведенческие могут долгое время препятствовать развитию, оказывая сдерживающее влияние на рост коммерческой эффективности и популярность новых технологий. В России технологии возобновляемой энергетики, несмотря на их значительный потенциал использования как в промышленном, так и в жилом секторах, до настоящего времени остаются за рамками крупных энергетических проектов. Энергосберегающие технологии, внедрение которых сопряжено с изменением традиционных способов строительства и/или подключения к энергосетям, также распространяются недостаточно

интенсивно и вносят едва заметный вклад в снижение общего потребления энергии в стране [3].

Стоимостные барьеры диффузии технологий альтернативной энергетики были подробно исследованы в работе С. В. Ратнер и В. В. Иосифова [4]. Первые попытки оценить барьеры нестоимостного характера, их влияние на скорость диффузии новых технологий в сфере энергосбережения и альтернативной энергетики были предприняты этими авторами в другой работе [1]. Полученные ими результаты подтвердили основную гипотезу о том, что отношение потенциальных потребителей к вопросам, связанным с широким распространением энергосберегающих технологий и технологий альтернативной энергетики в быту, существенно зависит от источников информации, которыми они повседневно пользуются. Исследование показало, что в целом жители пилотного региона (Краснодарского края) обладают достаточно высоким уровнем экологического сознания, признают необходимость ресурсосбережения и активно используют энергосберегающие приборы освещения и бытовую технику, энергосберегающие строительные материалы и счетчики с двойным тарифом. В то же время другие доступные на рынке технологии энергосбережения и альтернативной энергетики (тепловые насосы, pelletные системы, солнечные коллекторы и др.) находятся вне поля зрения большинства респондентов. Более информированными в вопросах энергосбережения и альтернативной энергетики оказались мужчины и жители пригородов (последнее, как выяснилось, объясняется наличием вне городов больших воз-

возможностей для использования «продвинутых» технологий).

Исследование показало, что источником наиболее достоверной и актуальной информации о доступных технологиях является профессиональная деятельность респондентов. Другие источники информации, в том числе специализированные СМИ, не оказывают существенного влияния на использование респондентами «продвинутых» технологий и способствуют формированию неоправданно упрощенного представления об энергосбережении и альтернативной энергетике. Однако дать интерпретацию оценок информационных барьеров, под которыми понимались недостаточность, неадекватность и/или недоступность информации о коммерчески зрелых технологиях, предлагаемых рынком, их преимуществах, особенностях и способах применения, не имея «эталона» информационной прозрачности, оказалось весьма затруднительно.

Целью настоящей работы является проведение сравнительного анализа информационных условий для диффузии новых энергетических технологий в России (Краснодарский край) и Греции (острова Родос, Крит, регион Фесалия). Греция, являясь членом Евросоюза, в течение последних двух десятилетий проводит активную и согласованную политику в области энергосбережения и развития альтернативной энергетике. Природно-климатические условия страны весьма благоприятны для развития альтернативных технологий, в первую очередь солнечной и ветровой энергетике (табл. 1).

Таблица 1

Лидеры по развитию солнечной энергетики среди стран Евросоюза (данные на 2012 год)

Страна	Мощность, МВт		В пересчете на одного жителя, Вт/чел.
	инсталлированная	кумулятивная	
Германия	7 604	32 411	398
Италия	3 438	16 361	273
Бельгия	599	2 650	241
Чехия	113	2 072	196
Греция	912	1 536	144
Болгария	767	908	123
Испания	276	5 166	110

Источник: EPIA Global Market Outlook, 2013.

В качестве основного метода исследования использовался личный опрос с последующей статистической обработкой полученных данных. По мнению Р. Йина [5], личный опрос в случае мелко- и среднемасштабного исследования приобретает, с точки зрения методологии, основные черты кейс-стади: существует возможность сочетания количественного и качественного подходов, учета результатов теоретических разработок в данной области знания, а также исследования явлений в реальном жизненном контексте.

Отличие от экспертного опроса, описанного в работе С. В. Ратнер и Л. В. Иосифова [6], настоящее исследование было ориентировано на обычного потребителя энергосистем малой мощности, так как целью является изучение ситуации в жилом и коммерческом секторах. Данные сектора выбраны в качестве объекта исследования по следующим причинам:

1) критическое состояние коммунальной инфраструктуры во многих городах России, снижающее эффективность использования энергии и увеличивающее расходы собственников и арендаторов жилья и офисных помещений, может выступать фактором, стимулирующим спрос и последующее развитие рынка мелкокомасштабных энергосберегающих технологий и технологий альтернативной энергетике;

2) структура собственности в выбранных секторах, как в Греции, так и в России, такова, что позволяет говорить о действии рыночных механизмов спроса и предложения, сдерживаемых нормативно-правовыми и организационными ограничениями в гораздо меньшей степени, нежели в промышленном секторе;

3) высокий уровень развития малого и среднего бизнеса в сфере туризма и бытового обслуживания населения в Краснодарском крае и развитость индивидуального строительства позволяют говорить о сопоставимости базовых условий проживания респондентов в двух выбранных для исследования странах.

Анкета для проведения опроса состояла из трех основных частей. Первая часть была представлена полуоткрытыми вопросами, имелась возможность выбора варианта ответа и добавления своего варианта в случае необходимости. Вопросы были направлены на выявление основных экологических проблем, волнующих респондентов, практик энергосбережения, источников информации об экологических проблемах и доступных энергосберегающих технологиях

(включая технологии альтернативной энергетики), а также основных барьеров для более широкого использования энергосберегающих технологий в быту. Вторая часть анкеты представляла собой набор утверждений относительно информационной прозрачности в вопросах экологии, экономической политики государства в сфере энергосбережения и необходимости включения дополнительных курсов в образовательные программы школ и вузов. Их необходимо было оценить по шкале Лайкерта, включающей пять градаций. Третья часть анкеты предназначалась для сбора информации о респондентах (половозрастная структура выборки, место и тип проживания, род деятельности).

В опросе приняли участие 112 респондентов из России и 124 респондента из Греции. Структура выборки приведена в табл. 2.

Результаты сравнительного анализа ответов респондентов подтвердили предположения авторов о том, что основная часть потенциальных потребителей энергосберегающих технологий в Греции гораздо лучше осведомлена о возможностях использования альтернативной энергетики и гибридных энергосберегающих систем, чем

россияне. На вопрос об известных респондентам энергосберегающих технологиях ответы распределились так, как это показано на диаграмме (рис. 1).

Наиболее широко известными в России, как и ожидалось, являются энергосберегающие приборы освещения (95 % ответов респондентов) и энергосберегающая бытовая техника (85,7 %). За ними следуют датчики движения и уровня освещенности (61,6 %), а также энергосберегающие строительные материалы (54,5 %). Наименее известны респондентам оказались когенерационные технологии (9 %) и технологии рекуперации тепла (11,6 %).

Наиболее известными в Греции являются солнечные коллекторы (85 % ответов); энергосберегающие строительные материалы и датчики движения и уровня освещенности занимают второе место по популярности (77 %). Использование энергосберегающих приборов освещения и бытовой техники для большинства греков является чем-то самым собой разумеющимся, поэтому при ответе на этот вопрос некоторые из респондентов даже не сочли нужным отметить данные опции. Заметим, что известность таких техно-

Таблица 2

Структура выборки респондентов

Страна	Пол	Возраст, лет	Тип жилья	Место проживания
Россия	Мужчины — 42 % Женщины — 58 %	До 20 — 4 % 20–29 — 44 % 30–39 — 20 % 40–49 — 20 % 50–59 — 8 % 60–70 — 4 %	Индивидуальный дом — 40 %	Город от 300 тыс. жителей — 62 %
			Квартира в многоквартирном доме — 59 %	Пригород большого города — 7 %
			Часть индивидуального дома — 1 %	Город до 100 тыс. жителей — 6 % Сельская местность — 25 %
Греция	Мужчины — 53 % Женщины — 47 %	20–29 — 43 % 30–39 — 42 % 40–49 — 13 % 50–60 — 2 %	Индивидуальный дом — 55 %	Город от 300 тыс. жителей — 9 %
			Квартира в многоквартирном доме — 45 %	Город от 100 до 300 тыс. жителей — 7 %
				Пригород большого города — 7 %
				Город от 40 до 100 тыс. жителей — 51 %
				Город от 15 до 40 тыс. жителей — 15 %
Сельская местность — 11 %				

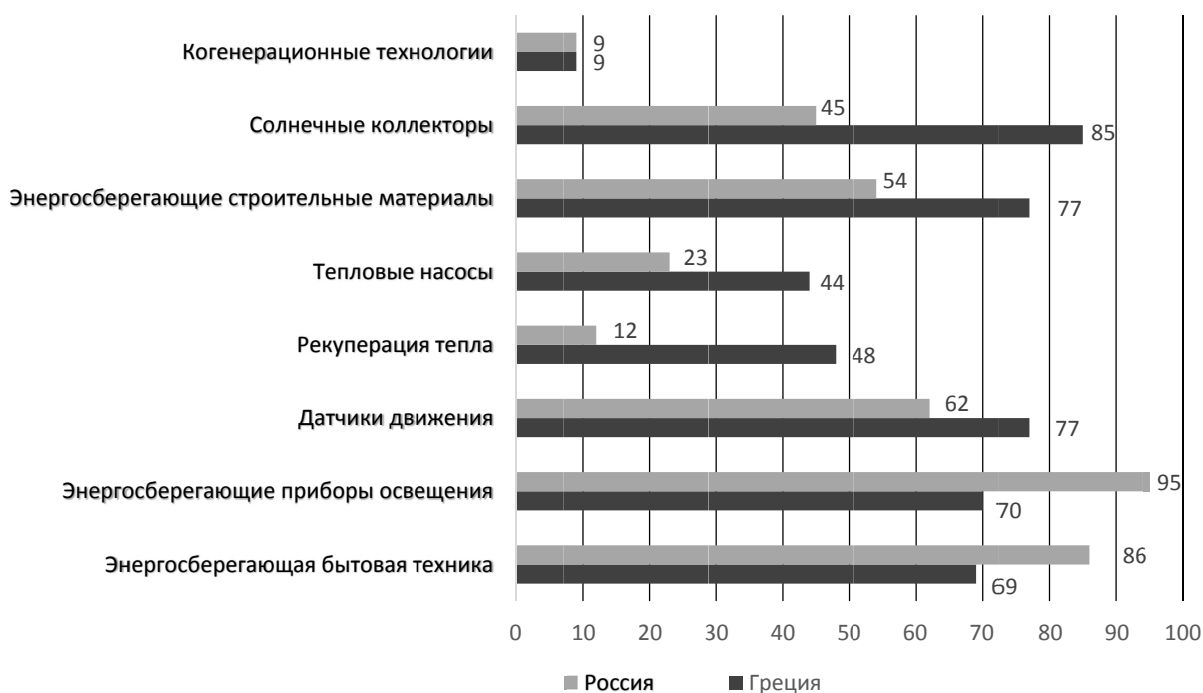


Рис. 1. Количество упоминаний при опросе энергосберегающих технологий (в процентах от общего количества респондентов)

гий, как рекуперация тепла и тепловые насосы, в Греции выше, чем в России (в четыре и два раза соответственно).

Ответы о количестве известных респондентам технологий энергосбережения распределились следующим образом (рис. 2).

Большинству российских респондентов известны три-четыре современные технологии энергосбережения (29 % и 23 % ответов соответственно), большинству греческих — пять технологий (44 %). Результаты однофакторного дисперсионного анализа зависимости количества известных

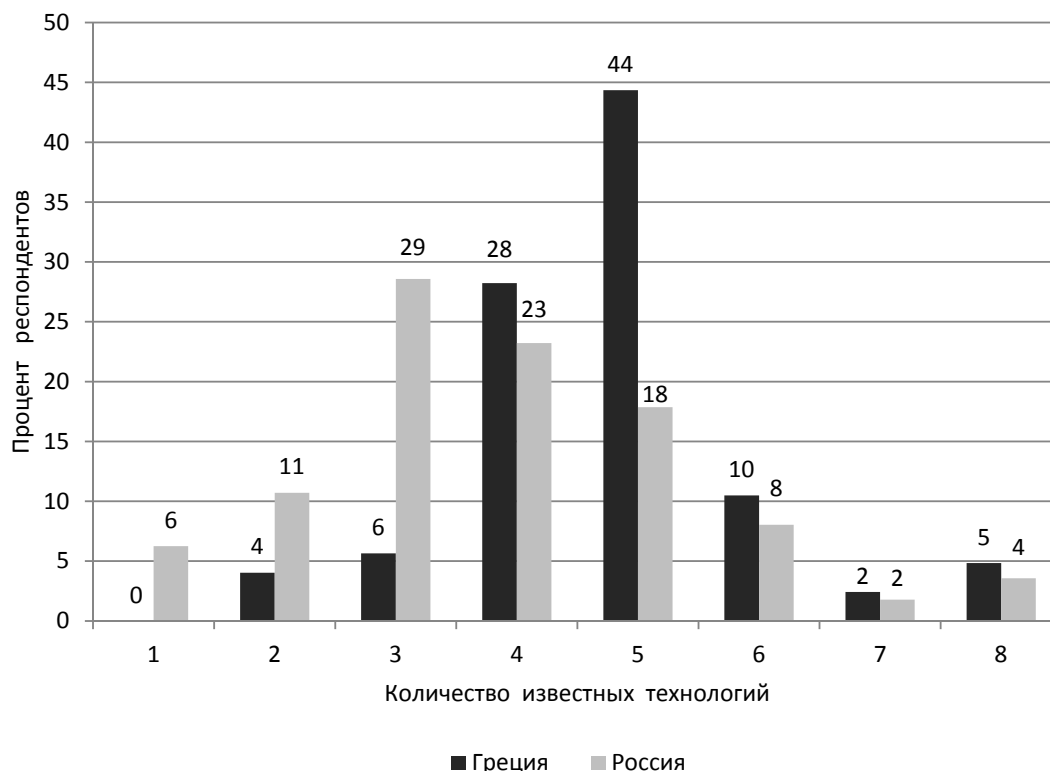


Рис. 2. Известное респондентам количество энергосберегающих технологий

респондентам технологий от их пола показали существование статистически значимых различий как в России, так и в Греции (табл. 3). Как видно из данных таблицы, мужчины демонстрируют знание более широкого набора современных энергосберегающих технологий, нежели женщины. При этом разница между мужчинами и женщинами по данному показателю в России существенно больше, чем в Греции.

Результаты однофакторного дисперсионного анализа зависимости количества известных респондентам технологий от их места жительства показали наличие статистически значимых различий только у россиян. Жителям пригородов известно большее количество современных технологий энергосбережения (табл. 4). В Греции однофакторный дисперсионный анализ зависимости количества известных технологий от места жительства респондентов не показал статистически значимых результатов.

При сравнительном анализе практик энергосбережения, распространенных в России и Греции, выяснилось, что греческие генерирующие и энергосбытовые компании предлагают своим потребителям гораздо более широкие возможности для энергосбережения, нежели российские. Так, если в России существуют определенные стимулы для более активного потребления энергии в ночные часы (использование счетчиков с двойным тарифом), что позволяет снизить пиковые нагрузки на электросеть, то в Греции, помимо аналогичных стимулов, используются и более структурированные тарифы энергопо-

требления. Это позволяет лучше регулировать энергоснабжение от альтернативных источников, мощность которых задействуется полностью только в определенные часы и при определенных погодных условиях. Кроме структурированных тарифов некоторые генерирующие / энергосбытовые компании предлагают возможность подключения к «умным сетям», продажи излишков энергии в сеть по бонусным тарифам и т. д. Данные стимулы мы объединили в одну опцию «Программы генерирующих компаний», которая стала дополнительным вариантом ответа в греческой версии анкеты.

Распределение ответов респондентов на вопрос о практикуемых ими методах энергосбережения представлено на рис. 3.

Нетрудно заметить, что как в России, так и в Греции простые приемы энергосбережения (выключать за собой свет, не оставлять работающими электроприборы, выбирать оптимальный температурный режим при приготовлении пищи, обогреве помещений и т. д.) являются наиболее популярными способами экономии энергии.

Привычка к экономии или проэкологическое поведение сами по себе являются отдельным предметом исследования. В современной научной литературе по вопросам развития низкоуглеродной экономики уделяется значительное внимание изучению социальных, географических, экономических, культурных и иных различий в проэкологическом поведении людей (см., например, [7–9]). Однако целью данного исследования более подробное изучение повседневных практик энер-

Таблица 3

**Результаты дисперсионного анализа
зависимости количества известных респонденту технологий от его пола**

Страна	Среднее в первой группе (код 0 — женщины)	Среднее во второй группе (код 1 — мужчины)	F-статистика	P-уровень F-статистики
Россия	3,49	4,34	8,3394	0,004682
Греция	4,55	4,98	4,0300	0,046914

Таблица 4

**Результаты дисперсионного анализа зависимости
количества известных респонденту технологий от его места жительства (Россия)**

Среднее в первой группе (код 1 — город от 300 000 жителей)	Среднее во второй группе (код 3 — пригород)	Среднее в третьей группе (код 4 — город до 100 000 жителей)	Среднее в четвертой группе (код 5 — сельская местность)	F-статистика	P-уровень F-статистики
4,1	4,375	4,143	3,0	3,9292	0,01

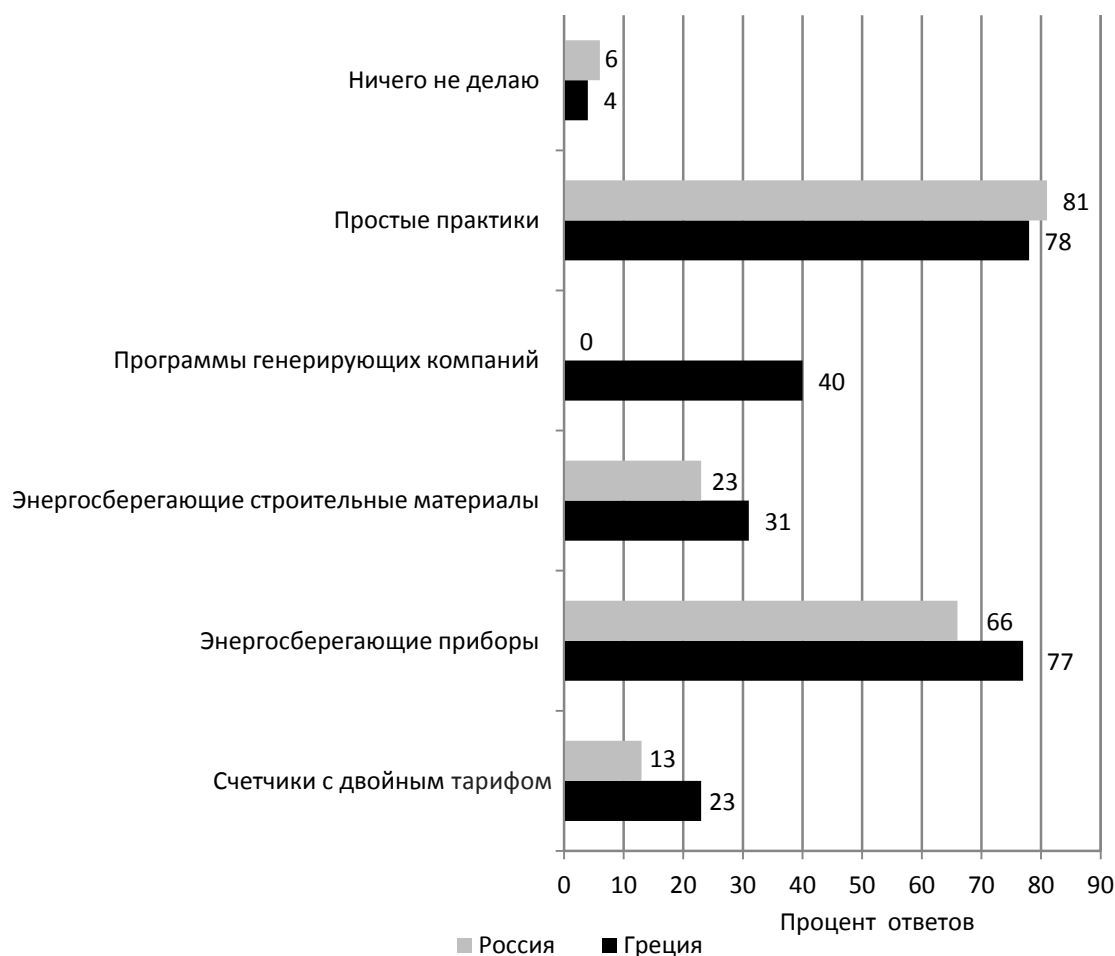


Рис. 3. Способы энергосбережения

госбережения и их проникновения в быт не являлось.

Отвечая на вопрос об источниках информации о доступных энергосберегающих технологиях, российские и греческие респонденты продемонстрировали существенную разницу в использовании специализированных СМИ и посещения тематических мероприятий (выставок, презентаций, конференций) (рис. 4). По отмеченным позициям процент греческих респондентов, ответивших утвердительно, соответственно в 2,32 и 3,4 раза выше.

Полученные результаты можно интерпретировать двояко:

1) потенциальные потребители в Греции гораздо сильнее заинтересованы в использовании современных энергосберегающих технологий, поэтому намеренно ищут и используют релевантные источники информации;

2) информация, представляемая специализированными СМИ российскому потребителю, по качеству не слишком отличается от информации, представляемой обычными СМИ; существует не-

достаток специализированных СМИ или информационная культура потребителя недостаточно высока [10–11].

Кроме того, в России специализированные СМИ нередко подконтрольны крупным корпорациям, поэтому рядовой потребитель часто воспринимает содержащиеся там сведения исключительно как рекламу. Соответственно и степень доверия к этой информации не слишком высока, чтобы основывать на ней принятие достаточно важных решений. К сведениям, содержащимся в обычных СМИ, потребители испытывают более высокую степень доверия, поэтому в качестве навигатора на соответствующих локальных рынках выбирают именно их.

В качестве основного барьера на пути более широкого использования современных энергосберегающих технологий в быту как российские, так и греческие респонденты отметили их дороговизну (рис. 5). Не считают нужным использовать энергосберегающие технологии 6 % респондентов из России, в Греции таковых не нашлось.

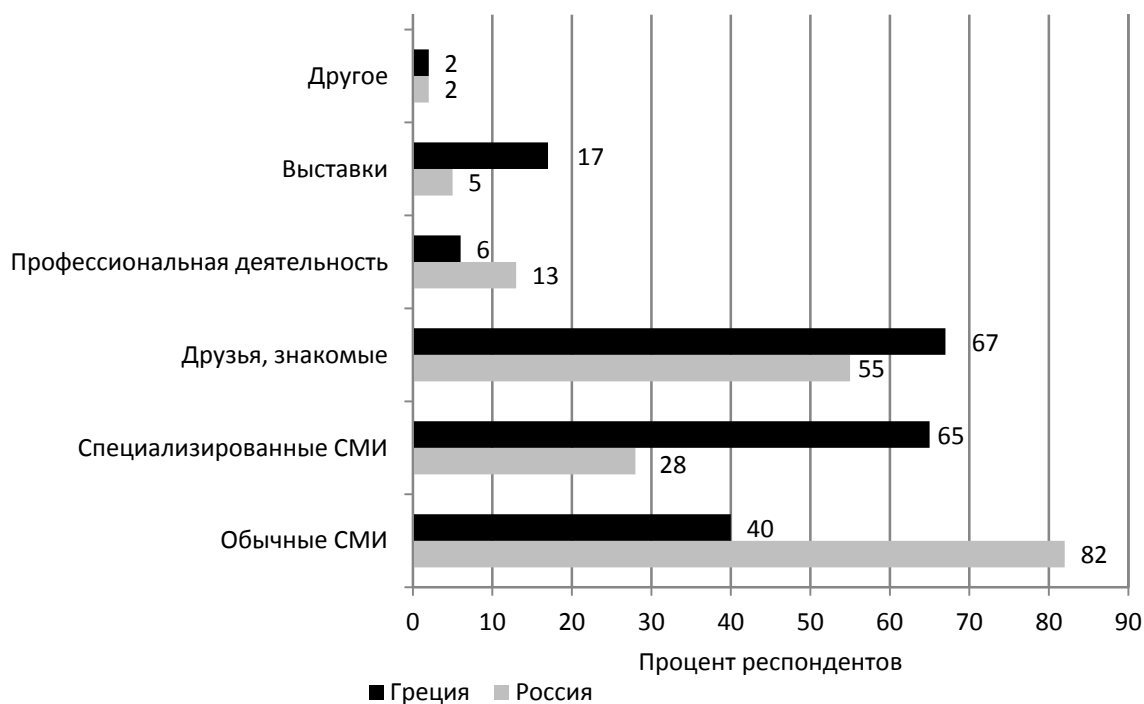


Рис. 4. Популярные источники информации об энергосберегающих технологиях

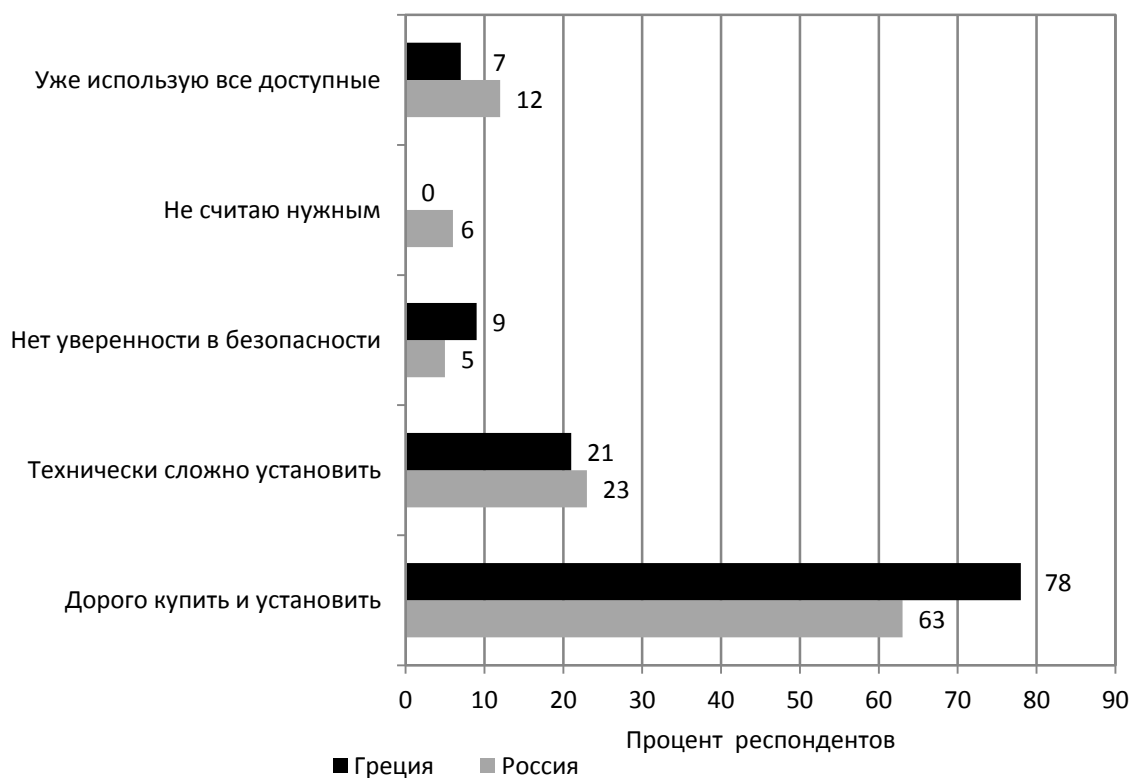


Рис. 5. Основные барьеры для более интенсивного использования энергосберегающих технологий в быту

Оценки респондентов достаточности информационной прозрачности экологического менеджмента и эффективности государственных стимулов в области энергосбережения, полученные в порядковой шкале Лайкерта, имеют статисти-

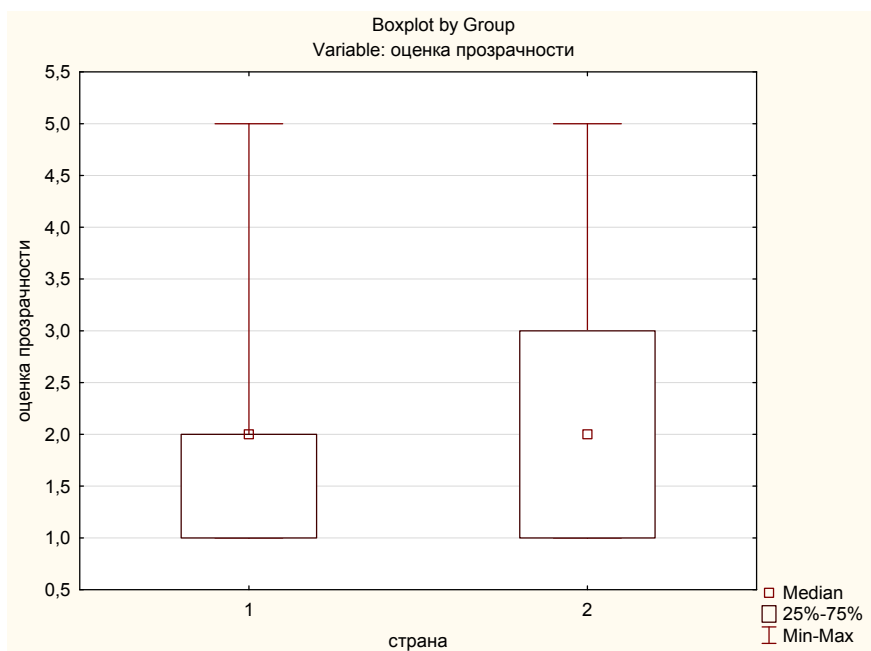
чески значимые различия в зависимости от страны. Это подтверждают тесты Манна — Уитни, выполненные для двух независимых выборок (табл. 5). Характер выявленных различий в оценках респондентов представлен на рис. 6.

Таблица 5

Результаты теста Манна — Уитни (группирующая переменная «страна»)

Зависимая переменная	Сумма рангов		U-критерий	Z-статистика	P-уровень
	в России	в Греции			
Оценка информационной прозрачности	11 506	16 460	5 178	-3,371 04	0,000 749
Оценка стимулов	11 351	16 615	5 023	-3,667 00	0,000 245

а)



б)

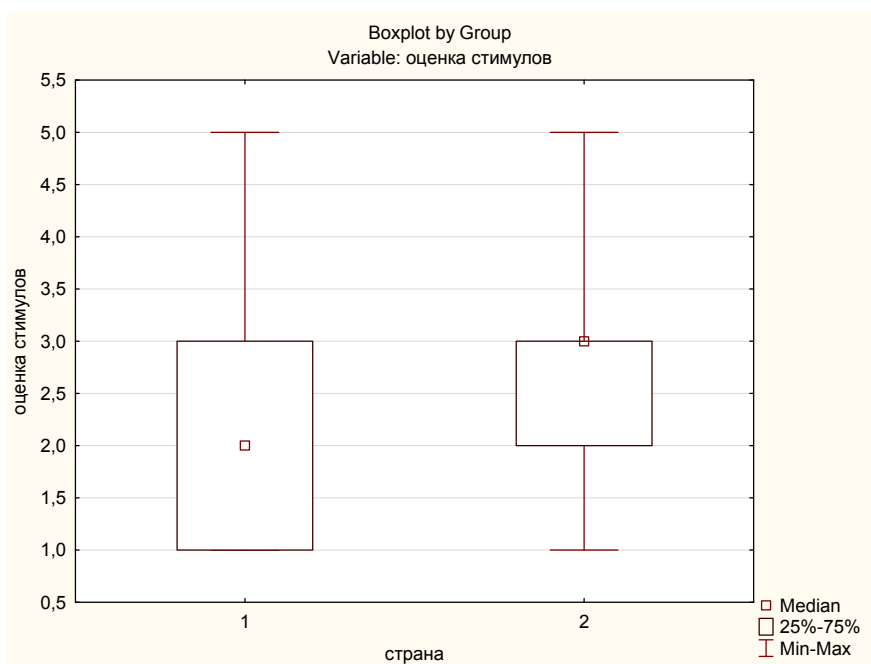


Рис. 6. Оценки степени согласия респондентов с утверждениями:
 «Власти моего региона предоставляют населению достаточно информации
 о состоянии окружающей среды» (а);
 «Экономическая политика государства стимулирует развитие
 энергосберегающих технологий и альтернативной энергетики» (б);
 1 — Россия, 2 — Греция

Как видно из диаграмм, представленных на рис. 6, оценки российских респондентов уровня информационной прозрачности регионального экологического менеджмента ниже и более согласованны, нежели оценки греческих респондентов. У греческих респондентов более высоки и согласованны оценки эффективности стимулирующей политики государства.

Подводя итоги данному сравнительному исследованию, можно сказать, что методика оценки информационных барьеров путем проведения сравнительного межстранового анализа оказалась более эффективной, чем попытки выявить и оценить указанные барьеры напрямую. По сравнению с Грецией, информационные условия, в которых происходит внедрение энергоэффективных технологий в жилом и коммерческом секторах в России, гораздо менее благоприятные. Государственные меры поддержки энергосбережения пока не отличаются большим разнообразием и малоэффективны. Неспециализированные СМИ уделяют слишком мало внимания вопросам экологии и энергоэффективности, в свою очередь специализированные СМИ предоставляют недостаточно конкретной и адекватной информации о доступных технологиях энергосбережения и путях их практического внедрения.

В результате потенциальные российские потребители гибридных энергосистем, ориентированных на энергосбережение и использование альтернативных источников энергии, дезинформированы в вопросах эффективности новых технологий и слабо заинтересованы в их использовании, даже в регионах с благоприятными для развития возобновляемой энергетики природно-климатическими и инфраструктурными условиями.

Список литературы

1. Ратнер, С. В. Информационные барьеры как фактор снижения скорости диффузии новых тех-

нологий / С. В. Ратнер, Л. В. Иосифова // Экон. анализ: теория и практика. 2014. № 16. С. 14–28.

2. Philibert, C. Barriers for Technology Diffusion: The Case of Solar Thermal Technology [Electronic resources] / C. Philibert. URL: <http://www.oecd.org/env/cc/37671704.pdf>

3. Key Word Statistic, 2013. OECD/IEA. Paris, 2013.

4. Ратнер, С. В. Стоимостные барьеры диффузии технологий альтернативной энергетики в России / С. В. Ратнер, В. В. Иосифов // Экон. анализ: теория и практика. 2013. № 40. С. 25–33.

5. Ратнер, С. В. Оценка эффективности региональных программ энергосбережения (на примере Краснодарского края) / С. В. Ратнер, Л. В. Иосифова // Регион. экономика: теория и практика. 2013. № 35. С. 43–49.

6. Abrahamse, W. A Review of Intervention Studies Aimed at Household Energy Conservation / W. Abrahamse, L. Steg, C. Vlek, T. Rothengatter // J. of Environmental Psychology. 2005. Vol. 25, № 3. P. 273–291.

7. Lee, H. Influential Factors on Pro-Environmental Behaviors — A Case Study in Tokyo and Seoul / H. Lee, K. Kurisu, K. Hanaki // Low Carbon Econ. 2013. Vol. 4. P. 104–116.

8. Schultz, P. W. Knowledge, Information, and Household Recycling: Examining the Knowledge-Deficit Model of Behavior Change / P. W. Schultz // New Tools for Environmental Protection: Education, Information, and Voluntary Measures / T. Dietz, P. C. Stern (Eds.). Washington D. C. : The National Academic Press, 2002. P. 67–82.

9. Бабешко, В. А. Кубанский государственный университет. Кадровая политика. Смена парадигмы / В. А. Бабешко, З. А. Темердашев, С. В. Ратнер // Инновации. 2001. № 9–10. С. 57–59.

10. Бабешко, В. А. К вопросу об активизации инновационной деятельности в вузе / В. А. Бабешко, З. А. Темердашев, С. В. Ратнер // Инновации. 2003. № 1. С. 38–40.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МОДЕЛИ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РОССИИ*

Рассмотрены особенности института государственных закупок на современном этапе развития. Выявлено шесть особенностей, присущих всем моделям института государственных закупок в России. Осуществлена оценка федеральной контрактной системы России как новой модели института государственных закупок. Определены специфические особенности современной модели института государственных закупок. Выявлены новые инструменты закупок для государственных нужд. Произведена оценка ключевых аспектов закупочной деятельности, таких как электронные торги, динамика закупок по основным инструментам закупок. Определен механизм современного института государственных закупок.

Ключевые слова: *государственные закупки, институт государственных закупок, федеральная контрактная система, государственный контракт.*

Формирование и функционирование института государственных закупок в России находится в состоянии постоянных трансформаций. И сейчас изменена институциональная среда, в которой должен функционировать институт. Современное состояние российской экономики требует адекватного институционального механизма. Механизмы должны способствовать развитию и росту экономики. В частности на современном этапе большое внимание уделяется развитию института государственных закупок. Он представляет собой совокупность отношений между различными экономическими агентами, заинтересованными в создании и использовании общественных благ, а также формировании институциональных правил и норм как институциональной среды.

Трансформации, происходящие в рамках института государственных закупок в России, обусловлены тем, что этот институт призван обеспечить экономическую и социальную стабильность, поступательный рост экономики. Механизмы, используемые при этом, способствуют росту заинтересованности хозяйствующих субъектов в создании общественных благ, что позволит решить ряд социально-экономических задач, поставленных перед государством.

В контексте более широких проблем институционального развития российской экономики проблеме развития отношений между экономическими агентами в институте государственных закупок посвящены работы таких авторов, как В. И. Бархатов [3; 4], А. В. Гарматин [5], С. В. Истомин [7; 8], Е. А. Ковалева [9],

Н. И. Кондратьев [4], Э. С. Набиуллина [10], И. И. Смотрицкая [12; 14], А. А. Хвостов [17], К. И. Фамиева [16], С. Черных [13] и др.

Исторический аспект института государственных закупок в России позволяет выделить несколько моделей, которые сменяли друг друга на протяжении более двадцати лет и стали основой для формирования на современном этапе федеральной контрактной системы как новой модели института государственных закупок. Рассмотрим особенности, присущие всем моделям института государственных закупок (рис. 1).

Во-первых, государство является субъектом отношений в системе государственных закупок, с точки зрения институциональной теории. Как и любой субъект, государство призвано выполнять определенные задачи, достигать определенных целей. Посредством использования различных инструментов института государственных закупок государство вступает в контрактные отношения с разными субъектами экономики, выступающими в виде подрядчиков, исполнителей, участников закупок и т. д. Соответственно государство формирует институциональные основы института государственных закупок, кроме того, оно является первым лицом института государственных закупок, так как выступает в качестве заказчика в лице органов государственной власти, бюджетных, автономных и казенных учреждений и т. д.

Во-вторых, существенной является правомочность всех правил и норм института государственных закупок. Огромная нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность субъектов института государственных закупок позволяет, с одной стороны, говорить об охвате всех

* Публикация подготовлена при поддержке РГНФ в рамках научного проекта № 13-32-01261.

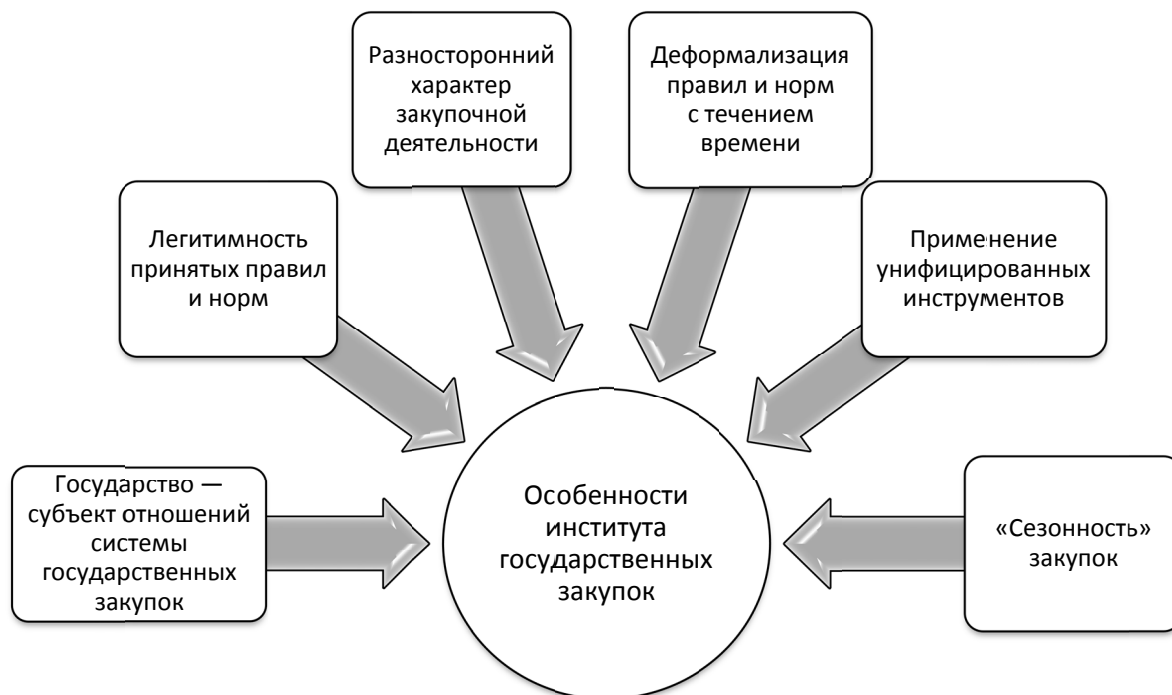


Рис. 1. Особенности института государственных закупок

сфер экономики. С другой стороны, между собой правила и нормы зачастую не согласованы, что порождает противоречия.

В-третьих, существует несколько направлений закупочной деятельности государства: обеспечение обороны и безопасности страны (оборонный заказ); обеспечение деятельности органов государственной власти (государственный заказ); обеспечение деятельности бюджетных, автономных и казенных учреждений (муниципальный заказ) и др.

В-четвертых, эволюция моделей института государственных закупок порождает несоблюдение установленных правил по истечении времени — как следствие привыкания к ним субъектов — и нахождение пробелов в институте.

Большинство моделей института государственных закупок не дают четкого механизма использования субъектами инструментов института государственных закупок, предметов закупок и т. д., что порождало возникновение неформальных правил и договоренностей между ними. Однако в последнее время большинство таких механизмов получили огранку в рамках института государственных закупок.

В-пятых, наблюдается использование унифицированных инструментов закупок, которые не предназначены для неспецифичных благ. Анализ моделей института государственных закупок позволил сделать вывод, что применяемые инструменты закупок направлены на закупку

технически несложной, повседневной продукции. Основной и приоритетной целью использования инструментов является экономия бюджетных средств.

В-шестых, налицо «сезонный» характер работы инструментов института государственных закупок (рис. 2).

Такая динамика работы института закупок обусловлена тем, что через институт осуществляется использование бюджетных и внебюджетных средств. Данная динамика объясняется моделью поведения субъектов института государственных закупок, в частности заказчиков, а также существующей бюджетной финансовой системой. Если бюджетополучатель не освоит финансовые ресурсы, выделенные на финансовый год, эти деньги у него изымаются и обратно не возвращаются, соответственно модель поведения таких субъектов — расходование всех средств по всем статьям в конце финансового года.

Возникновение федеральной контрактной системы как новой модели института государственных закупок является одним из способов борьбы с неформальными, коррумпированными отношениями между субъектами института государственных закупок. Но в то же время практически все его свойства, перечисленные выше, остаются актуальными на сегодняшний день.

Рассмотрим особенности, присущие федеральной контрактной системе (табл. 1).

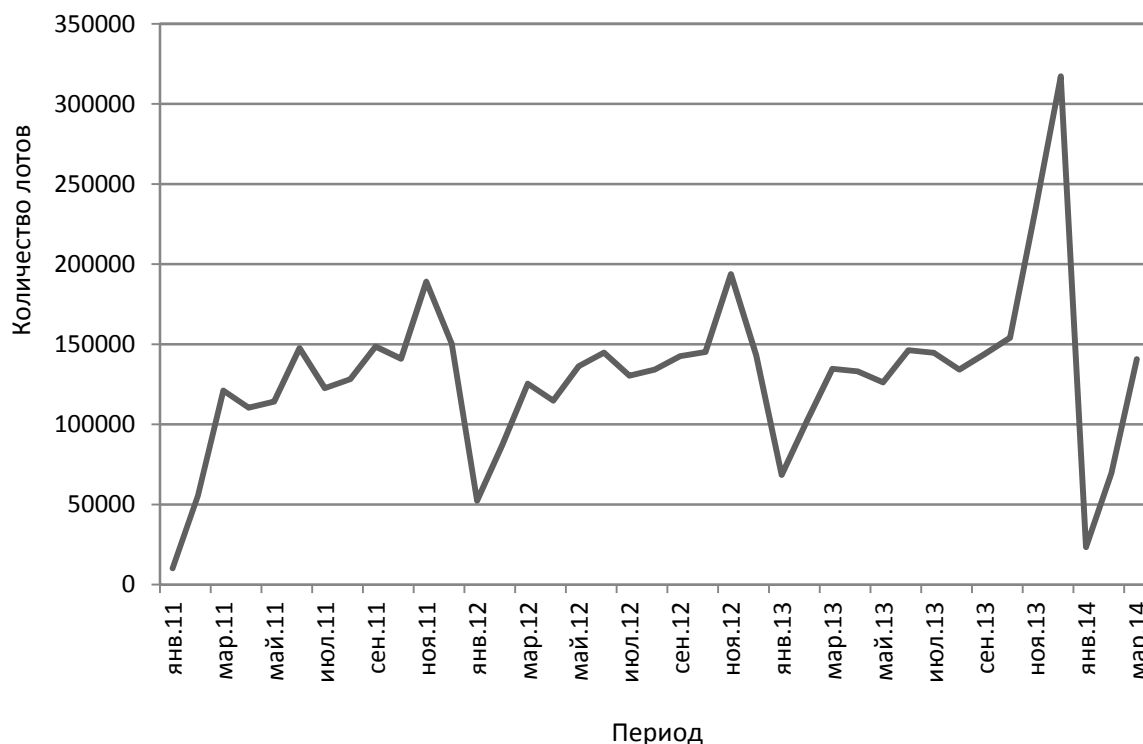


Рис. 2. Динамика закупок (источник: zakupki.gov.ru)

Таблица 1

Особенности новой модели института государственных закупок

Критерий	Характеристика
Субъект 1 — государство	Государственный заказчик в лице органов государственной власти, орган управления государственным внебюджетным фондом либо государственное казенное учреждение, действующие от имени РФ или субъекта РФ; муниципальный орган или муниципальное казенное учреждение; федеральный орган исполнительной власти; юридическое лицо, которому государственный заказчик на условиях договора передал часть своих функций по реализации заказа
Субъект 2 — фирма	Поставщик (исполнитель), осуществляющий деятельность по производству благ и подавший заявку на участие в закупках (как юридические, так и физические лица)
Объект взаимоотношений субъектов института	Потребности РФ в товарах (работах, услугах)
Источники финансирования	Бюджетные средства и внебюджетные источники финансирования
Контроль над взаимодействием субъектов	Министерство экономики РФ Общественный контроль Экспертные комиссии Антимонопольная служба Антимонопольная служба по оборонному заказу Счетная палата
Инструменты стимулирования взаимодействий субъектов	Преференции для отдельных субъектов

Окончание табл. 1

Критерий	Характеристика
Условия прекращения взаимоотношений субъектов	По инициативе заказчика По согласованию сторон По инициативе поставщика
Форма взаимодействия субъектов института	Добровольная для участников размещения заказа Обязательная для государства Обязательная для отдельных экономических субъектов, обладающих монопольным правом на отдельные блага
Инструменты института	Способы определения поставщика: открытый конкурс; конкурс с ограниченным участием; двухэтапный конкурс; закрытый конкурс; закрытый конкурс с ограниченным участием; закрытый двухэтапный конкурс; электронный аукцион; закрытый аукцион; запрос котировок; запрос предложений; закупка у единственного поставщика. Реестры контрактов, банковских гарантий; реестр недобросовестных поставщиков; реестр жалоб; единое информационное пространство; план закупок, план-графики закупок; нормирование; общественное обсуждение; электронные торговые площадки
Прозрачность (информационное обеспечение)	Обязательная публикация информации о государственных закупках в единой информационной системе. Основные требования, которым должна отвечать информация, — полнота и достоверность

Постулат федеральной контрактной системы — нацеленность на результат. Институт обязывает строго обосновывать все закупки исходя из задач, поставленных перед заказчиком государственной финансовой политикой. Кроме того, все результаты закупочной деятельности должны быть сопряжены с целевыми показателями государственных программ. С этой целью формируется вертикально интегрированная система контроля института государственных закупок.

Заказчик обязан публично обосновывать каждое свое решение в едином информационном пространстве. Таким образом, контроль как инструмент института государственных закупок — это не только формальный контроль, но и попытка создать эффективный инструмент контроля качества закупочной деятельности.

Первоочередная задача, которая стоит перед новой моделью института государственных закупок, — интеграция его в электронное пространство.

Интеграция в информационное пространство также объясняет и рост использования инстру-

ментов закупок электронного типа — аукционов в электронной форме. Так, в I квартале 2014 г. основным способом являлся электронный аукцион — 59 % (рис. 3). По сравнению с 2012 г. увеличилась значительно доля закупок посредством применения конкурсных процедур. Так, в 2012 г. доля конкурсных процедур составляла 20 %, а в 2014 г. — 31 %. Данная динамика обусловлена новыми правилами института государственных закупок. Конкурс является основным инструментом государственных закупок.

Закупки в интернет-пространстве осуществляются с помощью электронной торговли в рамках института государственных закупок. Механизм электронной торговли действует на электронных торговых площадках, на которых в 2013 г. было размещено заказов на 1581,8 млрд р. (27 % от общего объема закупок). Структура торгов на электронных торговых площадках представлена на рис. 4.

Формирование единой информационной системы закупок позволит аккумулировать следу-

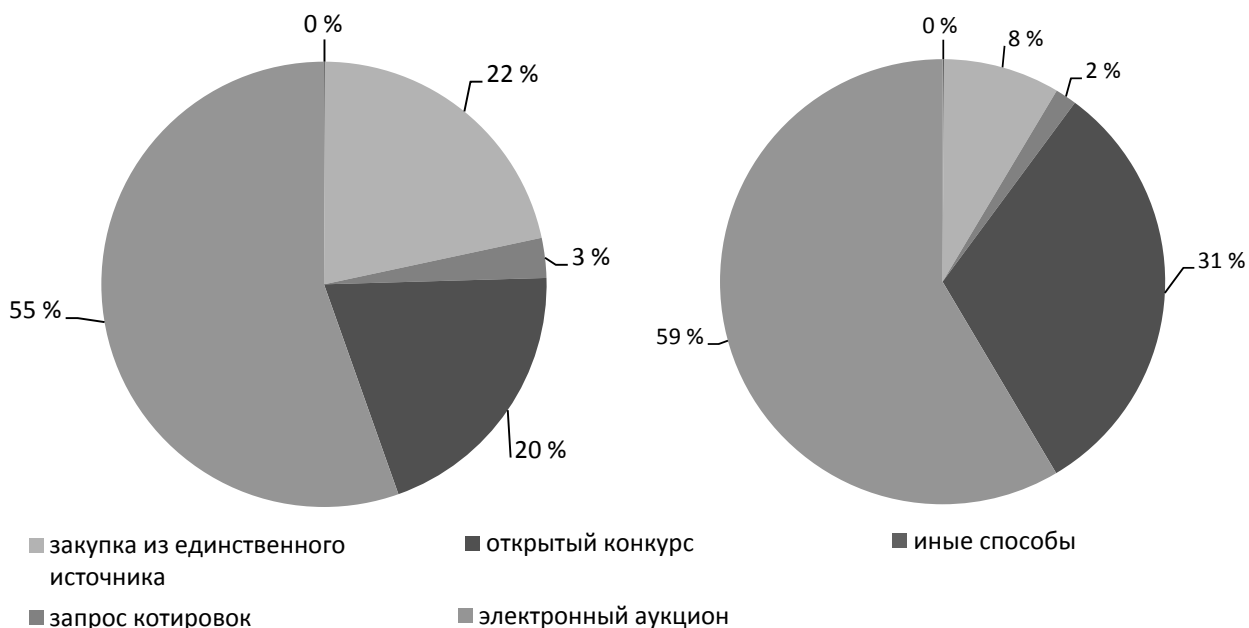


Рис. 3. Распределение закупок по инструментам: а) 2012 год; б) I квартал 2014 года (источник: zakupki.gov.ru)

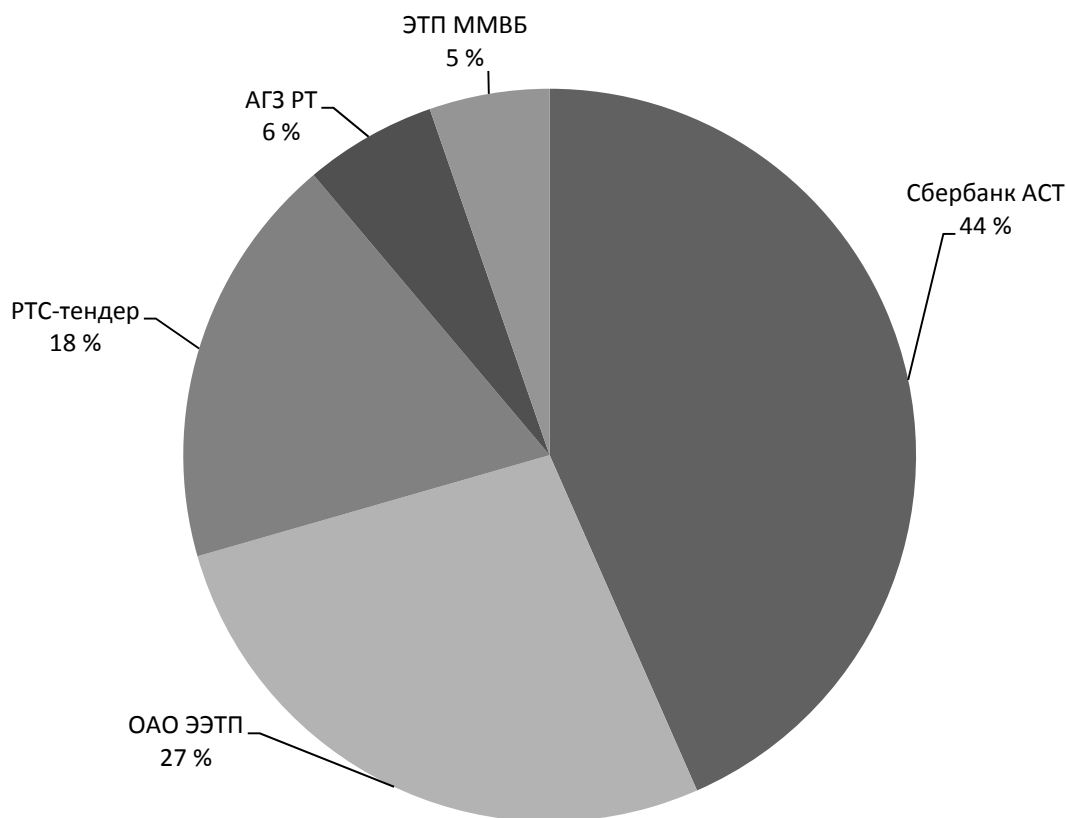


Рис. 4. Распределение заказов по электронным торговым площадкам (источник: zakupki.gov.ru)

ющую информацию: планы закупок; планы-графики; информацию о реализации планов закупок и планов-графиков; информацию об условиях допуска иностранных товаров, работ (услуг), выполняемых (оказываемых) иностранными лицами; условия применения национального режима

(национальный режим — исключение, а не правило); информацию о закупках, об исполнении контрактов; реестр контрактов, реестр недобросовестных поставщиков; библиотеку типовых контрактов, типовых условий контрактов; реестр банковских гарантий; реестр жалоб, плановых

и внеплановых проверок, их результатов и выданных предписаний; перечень международных организаций, созданных в соответствии с международными договорами, участником которых является Россия, а также финансовую отчетность организаций, с которыми Российская Федерация заключила международные договоры; результаты мониторинга закупок, аудита в сфере закупок, а также контроля в сфере закупок; отчеты заказчиков; каталоги товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд; нормативные правовые акты; информацию о складывающихся на товарных рынках ценах на товары, работы, услуги.

Законодательное закрепление планирования и нормирования в закупочной деятельности позволит минимизировать «сезонность» закупок. Планирование позволит не только перераспределять финансовые ресурсы равномерно в течение года, но и формировать финансовую политику и составлять производственные программы хозяйствующим субъектам, которые посредством единой информационной системы могут ознакомиться с планами заказчиков. Планирование должно осуществляться в два этапа: 1) составление плана-графика; 2) формирование плана закупок. Принципиальным различием планов является срочность по отношению к приобретению общественных благ. Планы-графики закупок составляются на финансовый год, то есть являются

элементом текущего финансового планирования. Планы закупок — это долгосрочные планы, которые формируются на определенный период (как правило на три года).

В общем виде механизм института государственных закупок новой модели можно представить следующим образом (рис. 5).

Федеральная контрактная система так же, как и предыдущие модели института государственных закупок, предполагает участие физических лиц в поставке общественных благ. Однако необходимо отметить, что спектр закупок, в которых могут принимать участие физические лица, довольно узок. В основном физические лица выступают в качестве участников закупки при определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) на поставку жилых квартир, создание произведений литературы и искусства.

В соответствии с действующим российским законодательством практически невозможны случаи поставки товаров, выполнения работ или оказания услуг именно физическим лицом, так как это будет расценено как незаконное предпринимательство.

Еще одной особенностью новой модели института государственных закупок является появление новых инструментов закупок: двухэтапных конкурсов открытого и закрытого типа; конкурсов с ограниченным участием; конкурсов с предквалификационным отбором; запроса предложе-

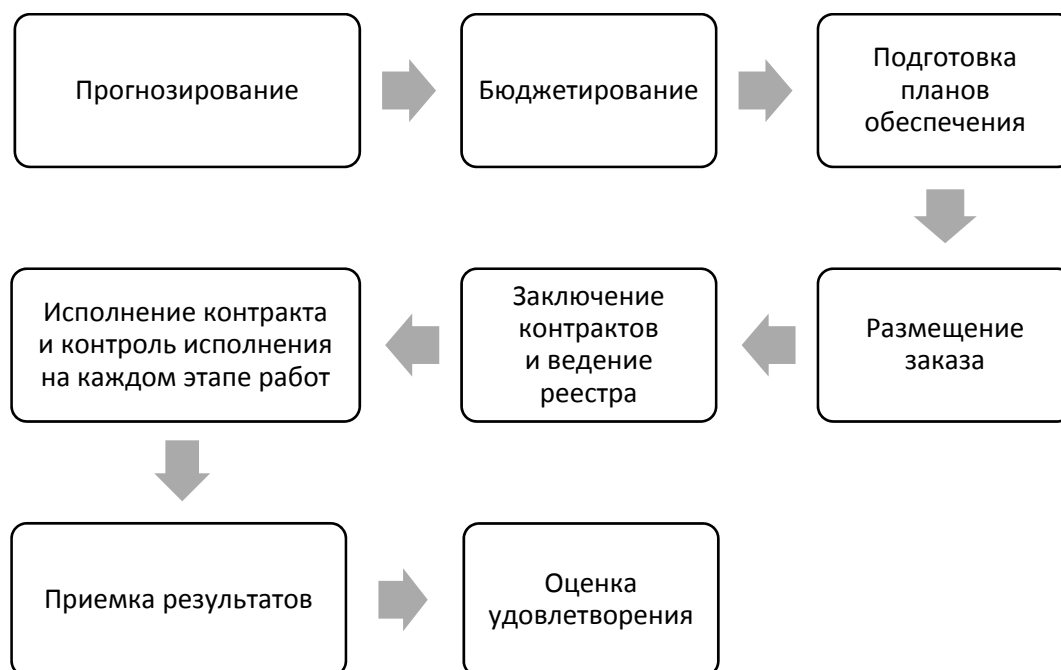


Рис. 5. Механизм института государственных закупок

ний. Появление таких инструментов обусловлено целевой ориентацией института. Федеральная контрактная система закладывает новые правила и нормы, которые позволят осуществлять в будущем поставку не просто общественных благ, а высокотехнологичных, инновационных общественных благ.

Кроме того, появляется такой инструмент контроля, как эксперт или экспертная организация — обладающее специальными познаниями, опытом, квалификацией в области науки, техники, искусства или ремесла физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель, либо юридическое лицо (работники юридического лица должны обладать специальными познаниями, опытом, квалификацией в области науки, техники, искусства или ремесла), которые осуществляют на основе договора деятельность по изучению и оценке предмета экспертизы, а также по подготовке экспертных заключений по поставленным заказчиком (участником закупки) вопросам. При закупках общественных благ стоимостью свыше 1 млрд р. действует общественный контроль.

Институт государственных закупок формирует антидемпинговые меры в отношении участников размещения заказа, которые помогают снизить цену контракта более чем на 25 % от начальной (максимальной) цены. Для таких участников в полтора раза увеличивается размер обеспечения исполнения контракта, или им предлагается представить документы, которые подтвердили бы их добросовестность как хозяйствующих субъектов и участников государственных закупок. Обеспечение исполнения контракта — это своего рода финансовая ответственность поставщика (исполнителя, подрядчика) по контракту. Оно предоставляется заказчику непосредственно тем участником, с которым будет заключен контракт по закупке. Обеспечение исполнения контракта выступает для заказчика гарантией того, что поставщик (исполнитель, подрядчик) исполнит своевременно и надлежащим образом свои обязательства.

Теперь, согласно правилам и нормам института государственных закупок, заказчики обязаны предоставлять преференции учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной системы, а также организациям инвалидов. У этих субъектов института государственных закупок заказчики обязаны размещать не менее 15 % совокупного годового объема заказов.

Федеральная контрактная система дает новые возможности для субъектов института государственных закупок по одностороннему расторжению контракта. Ранее такой возможности у них не было, расторжение осуществлялось только по решению суда. Кроме того, у субъектов появляется возможность вносить изменения в условия контракта, заключенного ранее, с целью минимизации рисков закупочного цикла.

Немаловажным направлением развития института государственных закупок является формирование барьеров входа. Ранее, при существовании предшествующих моделей института государственных закупок, делались подобные попытки, но, тем не менее, заказчики постоянно сталкивались с недобросовестными исполнителями. Новая модель института государственных закупок предполагает применение соответствующих инструментов отбора, стимулов и санкций для недобросовестных и некомпетентных экономических агентов. В частности заказчику вменяется право требовать от участника размещения заказа документ, подтверждающий его квалификацию, а также информацию о необходимой профессиональной и технической квалификации, трудовых и финансовых ресурсах, оборудовании и других материальных ресурсах для исполнения контракта, об опыте работы.

Добросовестность и компетентность субъектов института государственных закупок будут оцениваться по результатам деятельности с использованием следующих критериев:

- соблюдение и качественное исполнение поставщиками их обязательств по поставкам товаров, работ и услуг;
- эффективное выполнение заказчиками своих основных функций, для обеспечения которых осуществляются закупки.

Новая модель института государственных закупок в виде федеральной контрактной системы сохраняет также принципы протекционизма по отношению к общественным благам, приобретаемым заказчиками.

Работа федеральной контрактной системы в первом квартале 2014 г. показала, что институт государственных закупок начинает формировать инструменты и механизмы, которые бы способствовали повышению интереса и, соответственно, росту конкуренции среди участников размещения заказа, росту качества поставляемых общественных благ для нужд заказчиков. Рост интереса к институту государственных закупок

подтверждается ростом количества участников торгов на электронных торговых площадках.

Новая модель института государственных закупок ориентирована на интеграцию в электронное пространство, что позволит осуществлять повсеместный и качественный контроль над расходованием бюджетных средств.

Федеральная контрактная система позволит адаптировать процедуры государственных закупок к особенностям разных рынков и специфике различных видов государственных нужд.

Список литературы

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : сайт. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=157037>
2. Официальный сайт закупок: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>
3. Бархатов, В. И. Государство как агент по производству общественных благ / В. И. Бархатов // Ключевые проблемы качества жизни : материалы междунар. науч. конф., г. Челябинск, 25 мая 2006 г. М., 2006. С. 92–93.
4. Бархатов, В. И. Эффективность контрактных отношений в российском корпоративном секторе / В. И. Бархатов, И. В. Бархатов, Н. И. Кондратьев // Вестн. Моск. ун-та. 2010. Сер. Экономика. № 4. С. 112–118.
5. Гарматин, А. В. Государственно-частное партнерство в трансформируемой экономике / А. В. Гарматин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2011. № 31 (246). Экономика. Вып. 33. С. 62–64.
6. Загорский, И. О. Организация деятельности специалиста по государственным и муниципальным закупкам / И. О. Загорский, Т. П. Загорская, П. А. Пегин // Вестн. Тихоокеан. гос. ун-та. 2014. № 1 (32). С. 247–252.
7. Истомин, С. В. Особенности институциональных механизмов в трансформируемой экономике / С. В. Истомин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2010. № 6 (187). Экономика. Вып. 26. С. 52–56.
8. Истомин, С. В. Природа институционального механизма / С. В. Истомин // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2009. № 1 (139). Экономика. Вып. 17. С. 46–52.
9. Ковалева, Е. А. Институт государственных закупок как стимул инновационной активности хозяйствующих субъектов / Е. А. Ковалева // Экономическая политика: на пути к новой парадигме: Пятнадцатые Друкер. чтения. М., 2013. С. 217–222.
10. Набиуллина, Э. С. Федеральная контрактная система должна решить острые проблемы, накопившиеся в сфере госзакупок / Э. С. Набиуллина // Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. 2011. № 25. С. 4–5.
11. Петров, Д. А. Контрактная система в сфере закупок и публичные закупки как способы государственного воздействия на экономику / Д. А. Петров // Конкурент. право. 2013. № 3. С. 2–5.
12. Смотрицкая, И. Государственные закупки и формирование инновационной экономики / И. Смотрицкая, С. Черных // Вопр. экономики. 2010. № 6. С. 108–117.
13. Смотрицкая, И. Институт контрактных отношений на рынке государственных заказов / И. Смотрицкая, С. Черных // Вопр. экономики. 2008. № 8. С. 108–118.
14. Смотрицкая, И. И. Проблемы формирования федеральной контрактной системы: теория и практика / И. Смотрицкая // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2010. № 2. С. 39–52.
15. Сорокин, Д. А. Особенности конкурентных отношений в глобальной экономике / Д. А. Сорокин // Экономические, юридические и социокультурные аспекты развития региона : сб. науч. тр. Челябинск, 2008. С. 213–219.
16. Фамиева, К. И. Принципы построения федеральной контрактной системы в Российской Федерации / К. И. Фамиева // Вопр. управления. 2013. № 2 (23).
17. Хвостов, А. А. Оценка системы государственных закупок на соответствие принципам осуществления эффективных закупок / А. А. Хвостов // Аудит и финанс. анализ. 2010. № 1. С. 184–193.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭНТРОПИИ ПРИ ОЦЕНКЕ СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

В современной глобальной экономике проблема изучения экспорта национальных экономик и его структуры становится чрезвычайно актуальной. В статье предложена методика оценки диверсификации экспорта для национальных экономик, основанная на расчете коэффициента энтропии. Методика апробирована на сведениях об экспорте ряда развитых стран (Австралии, Австрии, Бельгии, Великобритании, Германии, Дании, Канады, США, Франции, Японии) в 1992–2011 гг., по статистическим данным Всемирного банка. Введен и рассчитан показатель энтропии структуры экспорта, проанализирована его динамика. Сделаны выводы о степени открытости национальных экономик.

Ключевые слова: *внешняя торговля, экспорт, экономический рост, глобализация, энтропия.*

На рубеже XX–XXI вв. международные экономические отношения становятся все более динамичными, диверсифицируется их структура, они оказывают все более сильное воздействие на национальную экономику и ее субъекты. Несмотря на то что современные мирохозяйственные связи становятся все более разнообразными и комплексными, основной их формой всегда оставалась и остается внешняя торговля, которая по своей динамике опережает показатели экономического роста и развития. Экспорт, как составная часть внешней торговли, является неотъемлемым фактором экономического роста современной экономики. Значение экспорта в условиях глобальной экономики усиливается. Особенность современного экспорта заключается в том, что в его структуре на первый план выходят товары, которые обладают сравнительным преимуществом в сфере инноваций и высоких технологий. В то же время следует отметить, что существующие школы и концепции рассматривают структуру внешней торговли, используя традиционную статистическую методику, не уделяя достаточного внимания новым методам, в частности синергетическому анализу. Это обуславливает актуальность рассматриваемой темы.

В статье предлагается новая методика анализа экспорта развитых стран, основанная на расчете показателя энтропии структуры экспорта. На основе сделанных расчетов сформулированы выводы.

Исследованиями экспорта (как составной части внешней торговли) и его влияния на экономический рост занимались представители целого ряда экономических школ. Подробный анализ эволюции концепций внешней торговли, в том числе экспорта, как фактора экономического роста дан в работе Е. А. Степанова [9].

Анализ экспорта и экономического роста национальных экономик проводили в своих исследованиях отечественные экономисты. Так, В. Я. Архипов исследовал экспорт и экономический рост в австралийской экономике. Он говорит о том, что экспорт способствует росту занятости, национального дохода и производит 20 % внутреннего валового продукта (ВВП) Австралии [1; 2]. В. П. Шуйский делает подробный анализ основных тенденций развития мировой торговли стран и регионов в 2000–2012 гг., анализирует факторы ее роста и динамики товарной структуры. Особое внимание он уделяет влиянию «сырьевого бума» на развитие внешней торговли и глобализацию [3]. И. И. Дюмулен проводит анализ мирового товарного экспорта в 2001–2008 гг. и показывает отрицательное влияние на него мирового финансового кризиса. Он указывает на то, что положительные темпы роста экспорта впервые за долгие годы сменились отрицательными показателями, вызванными снижением международного спроса в 2008 г. [4] В. Л. Сельцовский особое внимание уделяет проблемам сопоставления данных внешней торговли в статистическом учете. Он оценивает влияние методологических изменений на величину экспорта в российской экономике [5; 6; 20]. И. А. Кобрина [7; 8] и Р. А. Лихачев [8] на основе данных таможенной статистики РФ анализируют развитие экспорта и импорта в России, а также их товарную структуру по регионам. Также среди трудов отечественных экономистов, занимавшихся проблемами экономического роста в условиях глобальной экономики, можно выделить работы В. И. Бархатова [15; 16], А. С. Булатова, В. В. Виноградова, А. А. Водянова, С. Ю. Глазьева [11], Г. Исакова, И. Королева, В. Паленина, Д. С. Львова, В. Оболенского, Д. А. Плетнева и Е. А. Степанова [17].

Таблица 1

**Показатели экспорта и валового внутреннего продукта в развитых странах
за 1992–2012 годы, %**

Страна	Пороговое значение коэффициента открытости		Средний темп роста экспорта	Средний темп роста ВВП
	минимальное	максимальное		
Австралия	16,7	22,6	4,9	3,3
Австрия	32,7	59,3	5,0	2,0
Бельгия	61,0	86,1	4,0	1,7
Великобритания	23,7	32,1	4,5	2,7
Германия	22,0	51,8	5,8	1,3
Дания	37,4	54,7	3,9	1,5
Канада	27,1	45,6	3,8	2,6
США	9,1	13,5	5,3	2,4
Франция	21,2	28,8	4,1	1,5
Япония	9,0	17,7	4,4	0,8

Примечание: рассчитано на основании статистических данных Всемирного банка (www.worldbank.org).

Синергетический подход при исследовании экономического роста и экономических структур применяли В. И. Бархатов [10], Л. П. Евстигнеева и Р. Н. Евстигнеев [23], А. А. Мясников [22], Д. А. Плетнев [12], В. О. Шаланов [21].

Проверка гипотезы о положительном влиянии экспорта на экономический рост в развитых странах проведена в статье Е. А. Степанова [18].

Проанализируем показатели экспорта и его структуры в развитых экономиках (Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Дания, Канада, США, Франция, Япония) за период с 1992 по 2012 г. исходя из статистических данных Всемирного банка.

Разделим страны по степени открытости на три группы. Странами с относительно низкой степенью открытости будем считать страны с долей экспорта в ВВП менее 20 %; странами с относительно высокой степенью открытости — с долей экспорта в ВВП более 35 %. Страны, располагающиеся между этими двумя группами — это страны с относительно средней степенью открытости. Открытость экономики зависит от целого ряда факторов: обеспеченности природными ресурсами, численности населения, таможенно-тарифной и экспортной политики государства, емкости внутреннего рынка. Помимо этого открытость экономики определяется ее воспроизводственной и отраслевой структурой.

Пороговые значения коэффициента открытости (минимальное и максимальное), средний темп роста экспорта и ВВП развитых стран представлены в табл. 1.

Из таблицы видно, что Австралия, США и Япония являются странами с низкой степенью открытости, Австрия, Бельгия, Германия и Дания — страны с высокой открытостью, а Великобритания, Канада и Франция — страны с относительно средней степенью открытости. К тому же во всех развитых странах средний темп роста экспорта превышает средний темп роста ВВП за период с 1992 по 2012 г. Наибольший средний темп роста экспорта наблюдается у Германии, наименьший — у Канады.

Экспортный сектор экономики — самоорганизующаяся и открытая система, и в каждой стране такая система развивается эволюционно. Следовательно, к системе экспорта можно применять синергетические методы анализа.

Проведем анализ отраслевой структуры экспортного сектора развитых государств исходя из статистических данных Всемирного банка. Его структуру представим следующими семью группами: сельскохозяйственное сырье¹; про-

¹ К сельскохозяйственному сырью относится группа 2 международной стандартной торговой классификации за исключением групп 22 (масличные семена и плоды), 27 (сырье для удобрений) и 28 (металлические руды и лом).

довольственные товары¹; топливно-энергетические товары²; руды, черные и цветные металлы³; промышленные товары⁴; прочие товары⁵. Промышленные товары разобьем на две группы: высокотехнологичные промышленные товары⁶ и промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям.

Применим к данной структуре синергетическую концепцию информационной энтропии, предложенную К. Шенноном, полагая, что системой считается экспортный сектор экономики:

$$H = -\sum_{i=0}^N p_i \cdot \log_2 p_i,$$

где H — энтропия системы экспортного сектора страны; p_i — вероятность появления i -го события элемента системы (вероятность дохода от экспорта i -й группы); N — количество событий, количество групп в экспортном секторе.

Если вероятности всех событий тождественно равны, то энтропия системы максимальна. Если вероятность какого-либо события равна единице, а вероятность других событий равна нулю, то энтропия системы равна нулю.

В рамках нашего анализа, максимальная энтропия равна

$$\begin{aligned} H_{\max} &= -\sum_{i=1}^7 \frac{1}{7} \log_2 \frac{1}{7} = -\sum_{i=1}^7 -\left(\frac{1}{7} \log_2 \frac{1}{7}\right) = \\ &= \sum_{i=1}^7 \frac{1}{7} \log_2 7 = \log_2 7 \approx 2,807. \end{aligned}$$

¹ К продовольственным товарам относятся группы международной стандартной торговой классификации 0 (еда и живые животные) и 1 (напитки и табачные изделия), а также подгруппа 22 (масличные семена и плоды).

² К топливно-энергетическим товарам относится группа 3 международной стандартной торговой классификации (минеральное топливо).

³ К данной группе международная стандартная торговая классификация относит группы 27 (сырье для удобрений и минеральные вещества), 28 (металлические руды) и 68 (цветные металлы).

⁴ К данной группе относят группы 5 (химические вещества), 6 (промышленные товары, классифицированные главным образом по виду материала), 7 (машины и транспортное оборудование), а также 8 (различные готовые изделия), за исключением деления 68 (цветные металлы).

⁵ К категории прочих относятся все остальные товары, а именно группа 9 международной стандартной классификации (почтовые отправления, монеты, золото).

⁶ К высокотехнологичным товарам относят товары с высокой долей НИОКР, такие как продукция аэрокосмической промышленности, компьютеры, фармацевтические товары, научные приборы, электрооборудование.

Произведем расчет показателей энтропии экспорта Австралии за период с 1992 по 2011 г. (табл. 2) и построим график ее динамики (рис. 1).

Из рис. 1 видно, что общей тенденцией до 2001 г. был рост показателя энтропии экспорта. На 2001 г. приходится максимальное значение энтропии. Затем намечается процесс ее снижения. Очевидно, что общей тенденцией за весь исследуемый период является нестабильность энтропии, что свидетельствует о неустойчивости случайного процесса получения доходов от экспорта в разных товарных группах. Как показано в таблице, неуклонно снижается доля сельского хозяйства в экспортном секторе экономики (группы 1 и 2). Это связано с тем, что многие виды деятельности отделились от сельского хозяйства и произошла трансформация их в новые отрасли производства и сферы услуг. Доля металлургического сектора в экспорте повысилась с 18,78 % до 36,77 %, что свидетельствует о развитии металлургии, разработке новых месторождений руд черных и цветных металлов. Доля высокотехнологичных промышленных товаров в экспорте небольшая. Она коррелирует с показателем энтропии и своего максимального значения достигает в 2002 г., а затем снижается до отметки 1,74 % в 2011 г.

Проведем анализ структуры экспорта Австрии (табл. 3) и построим график ее динамики (рис. 2).

Рисунок 2 показывает, что в исследуемом периоде энтропия была нестабильной. До 2002 г. значение этого показателя повышается, в 2002 г. энтропия достигает максимального значения, затем идут его циклические изменения. Доля сельскохозяйственного сырья в экспорте за исследуемый период снизилась с 3,3 до 1,7 %, а доля продовольственных товаров повысилась с 3,3 до 7 %. Данный факт свидетельствует о том, что в области сельского хозяйства Австрия становится более высокопродуктивной и экспортирует продовольственную продукцию высокой степени переработки. Снижение внутреннего производства основных видов сырьевых товаров и рост зависимости от их импорта приводят к ослаблению значения в экономике Австрии добывающих и усилению значимости обрабатывающих отраслей промышленности, увеличению роли производства продукции высокой степени переработки, в том числе высоких технологий. Об этом свидетельствует рост доли высокотехнологичных товаров экспорте с 7,5 до 9,6 %. Действительно, Австрия завоевала себе признание в мировой экономике благодаря изготовлению микросхем и чипов.

Таблица 2

Структура доходов от экспорта по группам товаров и показатели энтропии экспорта Австралии за период с 1992 по 2011 год, доля в общем экспорте

Группа товаров	Год												
	1992	...	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сельскохозяйственное сырье	0,103	...	0,059	0,054	0,037	0,043	0,035	0,031	0,030	0,021	0,020	0,022	0,029
Продовольственные товары	0,221	...	0,210	0,218	0,155	0,217	0,168	0,154	0,136	0,123	0,141	0,113	0,115
Топливо-энергетические товары	0,230	...	0,217	0,217	0,169	0,214	0,268	0,255	0,244	0,343	0,320	0,309	0,299
Руды, черные и цветные металлы	0,188	...	0,165	0,159	0,129	0,171	0,204	0,251	0,273	0,267	0,274	0,338	0,368
Высокотехнологичные промышленные товары	0,026	...	0,044	0,048	0,033	0,038	0,032	0,029	0,025	0,022	0,023	0,020	0,017
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям	0,227	...	0,240	0,241	0,210	0,241	0,221	0,206	0,220	0,179	0,169	0,147	0,129
Прочие товары	0,005	...	0,065	0,065	0,268	0,077	0,071	0,075	0,072	0,045	0,053	0,052	0,043
Энтропия	2,421		2,569	2,564	2,551	2,542	2,492	2,470	2,439	2,292	2,333	2,270	2,236

Примечание: рассчитано на основании статистических данных Всемирного банка (www.worldbank.org).

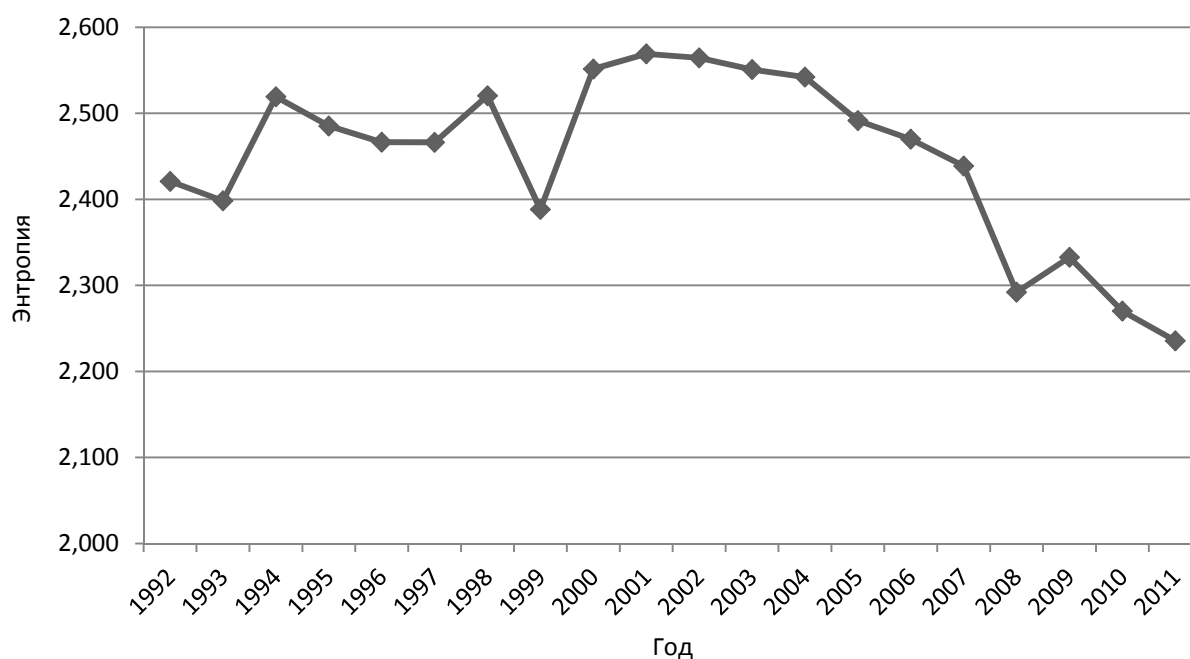


Рис. 1. Динамика энтропии экспорта в Австралии

Таблица 3

Структура доходов от экспорта по группам товаров и показатели энтропии экспорта Австрии за период с 1992 по 2011 год, доля в общем экспорте

Группа товаров	Год												
	1992	...	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сельскохозяйственное сырье	0,033	...	0,022	0,021	0,021	0,020	0,018	0,018	0,020	0,017	0,017	0,018	0,017
Продовольственные товары	0,033	...	0,051	0,053	0,060	0,058	0,062	0,060	0,062	0,066	0,074	0,069	0,070
Топливо-энергетические товары	0,011	...	0,019	0,023	0,026	0,032	0,046	0,053	0,027	0,034	0,035	0,032	0,034
Руды, черные и цветные металлы	0,031	...	0,025	0,023	0,026	0,027	0,028	0,034	0,035	0,035	0,032	0,039	0,039
Высокотехнологичные промышленные товары	0,075	...	0,116	0,130	0,128	0,133	0,111	0,107	0,093	0,089	0,094	0,096	0,096
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям.	0,813	...	0,678	0,668	0,695	0,689	0,695	0,695	0,731	0,723	0,712	0,707	0,704
Прочие товары	0,004	...	0,089	0,082	0,044	0,041	0,039	0,033	0,033	0,037	0,038	0,038	0,040
Энтропия	1,107		1,633	1,660	1,576	1,595	1,605	1,608	1,481	1,516	1,549	1,572	1,582

Примечание: рассчитано на основании статистических данных Всемирного банка (www.worldbank.org).

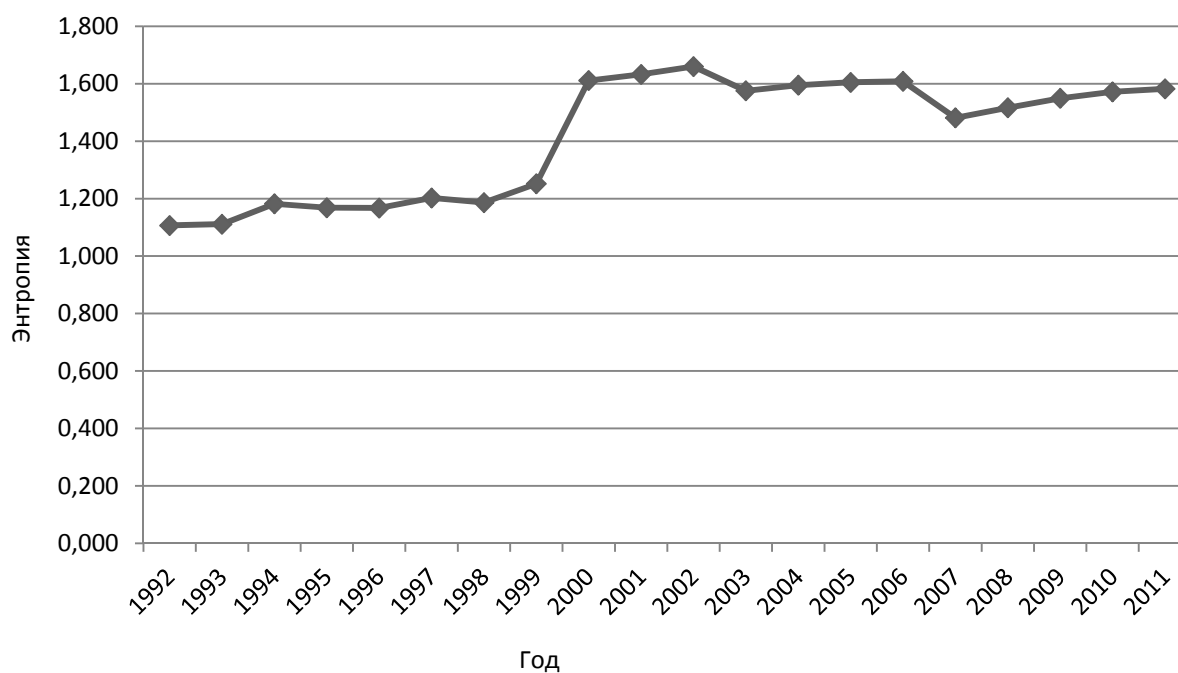


Рис. 2. Динамика энтропии экспорта Австрии

Проведем анализ структуры экспорта США (табл. 4) и построим график ее динамики (рис. 3).

Из рис. 3 можно сделать вывод о том, что энтропия экспорта в исследуемом периоде является относительно стабильной. Это связано с тем, что в структуре экспорта США нет значительных изменений. Наибольшее значение показате-

ля энтропии достигает в 2011 г. Видна четкая тенденция роста этого показателя с 1999 г. Табл. 4 показывает, что доля продовольственных товаров в экспорте фактически не изменилась — она составила 10,22 % в 2011 г. по сравнению с 10,96 % в 1992 г. Это связано с тем, что сельскохозяйственный сектор США является одним

Таблица 4

Структура доходов от экспорта по группам товаров и показатели энтропии экспорта США за период с 1992 по 2011 год, доля в общем экспорте

Группа товаров	Год												
	1992	...	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сельскохозяйственное сырье	0,036	...	0,023	0,024	0,026	0,026	0,025	0,025	0,024	0,023	0,023	0,026	0,028
Продовольственные товары	0,110	...	0,079	0,082	0,087	0,079	0,074	0,072	0,082	0,095	0,102	0,098	0,100
Топливо-энергетические товары	0,026	...	0,019	0,018	0,021	0,025	0,033	0,037	0,040	0,065	0,058	0,071	0,100
Руды, черные и цветные металлы	0,023	...	0,020	0,020	0,021	0,024	0,028	0,036	0,039	0,041	0,035	0,041	0,043
Высокотехнологичные промышленные товары	0,249	...	0,266	0,259	0,248	0,244	0,239	0,238	0,211	0,192	0,144	0,132	0,115
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям	0,515	...	0,551	0,556	0,557	0,561	0,560	0,554	0,565	0,549	0,524	0,529	0,520
Прочие товары	0,041	...	0,041	0,041	0,040	0,040	0,040	0,038	0,040	0,035	0,113	0,103	0,095
Энтропия	1,967		1,765	1,787	1,808	1,807	1,834	1,844	1,869	1,900	1,916	1,996	2,117

Примечание: рассчитано на основании статистических данных Всемирного банка (www.worldbank.org).

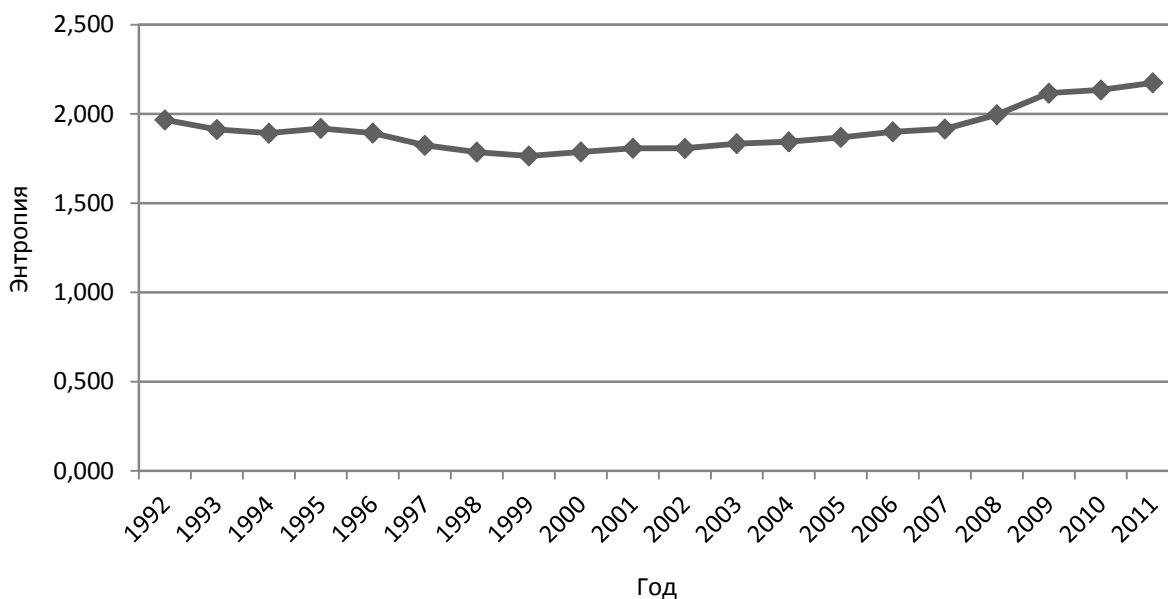


Рис. 3. Динамика энтропии экспорта США

из основных поставщиков на мировой рынок кукурузы, говядины, свинины, баранины и пшеницы. Доля экспорта топливно-энергетических товаров выросла с 2,6 % до 9,96 %. Причиной этому стала, по нашему мнению, сланцевая революция, связанная с переходом от традиционных источников энергии (нефть, природный газ, уголь) к новым источникам (сланцевый газ). Доля высокотехнологичных товаров в экспорте остается достаточно весомой, хотя уменьшилась практически в два раза — с 24,88 % в 1992 г. до 11,5 %

в 2011 г. Это связано с тем, что на мировом рынке уменьшился спрос на американские высокотехнологичные товары из-за усилившейся конкуренции в данной сфере со стороны производителей Евросоюза, Японии и Китая. Доля промышленных товаров, не относящихся к высокотехнологичным, осталась практически на прежнем уровне — 51,96 % в 2011 г. по сравнению с 51,53 % в 1991 г.

Проведем анализ структуры экспорта Японии (табл. 5) и построим график ее динамики (рис. 4).

Таблица 5

Структура доходов от экспорта по группам товаров и показатели энтропии экспорта Японии за период с 1992 по 2011 год, доля в общем экспорте

Группа товаров	Год												
	1992	...	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сельскохозяйственное сырье	0,005	...	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,006	0,006	0,007	0,007	0,008
Продовольственные товары	0,006	...	0,008	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,007	0,006	0,006
Топливо-энергетические товары	0,005	...	0,004	0,004	0,004	0,004	0,008	0,009	0,013	0,024	0,018	0,017	0,020
Руды, черные и цветные металлы	0,009	...	0,014	0,014	0,014	0,016	0,018	0,023	0,025	0,026	0,028	0,027	0,027
Высокотехнологичные промышленные товары	0,231	...	0,247	0,230	0,227	0,224	0,211	0,201	0,166	0,154	0,165	0,160	0,156
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям.	0,729	...	0,682	0,700	0,704	0,704	0,708	0,709	0,735	0,738	0,715	0,730	0,735
Прочие товары	0,015	...	0,032	0,036	0,040	0,041	0,041	0,042	0,044	0,047	0,050	0,048	0,060
Энтропия	1,095		1,275	1,235	1,226	1,237	1,262	1,290	1,269	1,294	1,366	1,315	1,306

Примечание: рассчитано на основании статистических данных Всемирного банка (www.worldbank.org).

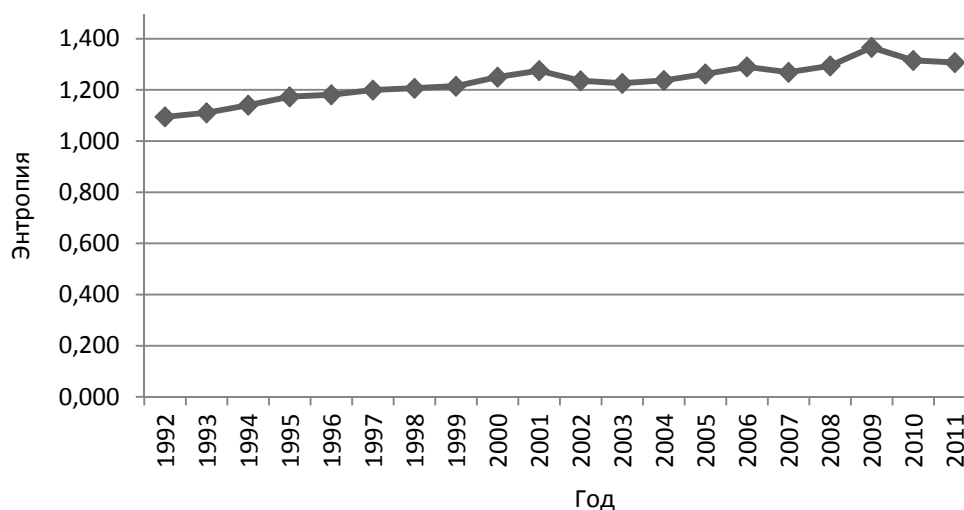


Рис. 4. Динамика энтропии экспорта Японии

Как видно из рис. 4, показатель энтропии в Японии имеет тенденцию к увеличению практически за весь исследуемый период, что говорит о повышении стабильности структуры экспорта. Максимального значения — 1,366 — этот показатель достигает в 2009 г. Доля промышленных товаров, не относящихся к высокотехнологичным, в экспорте стабильна. Это говорит о том, что Япония по-прежнему остается мировым лидером в производстве автомобилей, морских судов, магнитофонов. Доля высокотехнологичных това-

ров снизилась с 23,1 % до 15,55 % за исследуемый период. Доля экспорта сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров осталась на прежнем уровне. Экспорт металлургической продукции и топливно-энергетических товаров увеличился незначительно — на 2 %.

Проведем анализ структуры экспорта Германии (табл. 6) и построим график ее динамики (рис. 5).

Как видно из рис. 5, с 2005 г. показатель энтропии возрастает. Максимального значения — 1,559 — показатель энтропии экспорта достигает

Таблица 6

Структура доходов от экспорта по группам товаров и показатели энтропии экспорта Германии за период с 1992 по 2011 год, доля в общем экспорте

Группа товаров	Год												
	1992	...	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сельскохозяйственное сырье	0,011	...	0,009	0,009	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,009
Продовольственные товары	0,054	...	0,046	0,046	0,043	0,041	0,045	0,044	0,043	0,048	0,056	0,052	0,054
Топливо-энергетические товары	0,013	...	0,015	0,015	0,016	0,019	0,022	0,025	0,023	0,026	0,021	0,019	0,023
Руды, черные и цветные металлы	0,024	...	0,024	0,023	0,021	0,023	0,026	0,033	0,033	0,031	0,025	0,031	0,034
Высокотехнологичные промышленные товары	0,112	...	0,159	0,152	0,142	0,149	0,150	0,146	0,116	0,109	0,124	0,125	0,125
Промышленные товары, не относящиеся к высоким технологиям.	0,772	...	0,708	0,719	0,698	0,687	0,711	0,704	0,710	0,712	0,691	0,697	0,708
Прочие товары	0,015	...	0,040	0,036	0,072	0,073	0,039	0,040	0,067	0,067	0,075	0,067	0,048
Энтропия	1,240		1,444	1,408	1,498	1,535	1,456	1,499	1,511	1,514	1,559	1,544	1,516

Примечание: рассчитано на основании статистических данных Всемирного банка (www.worldbank.org).

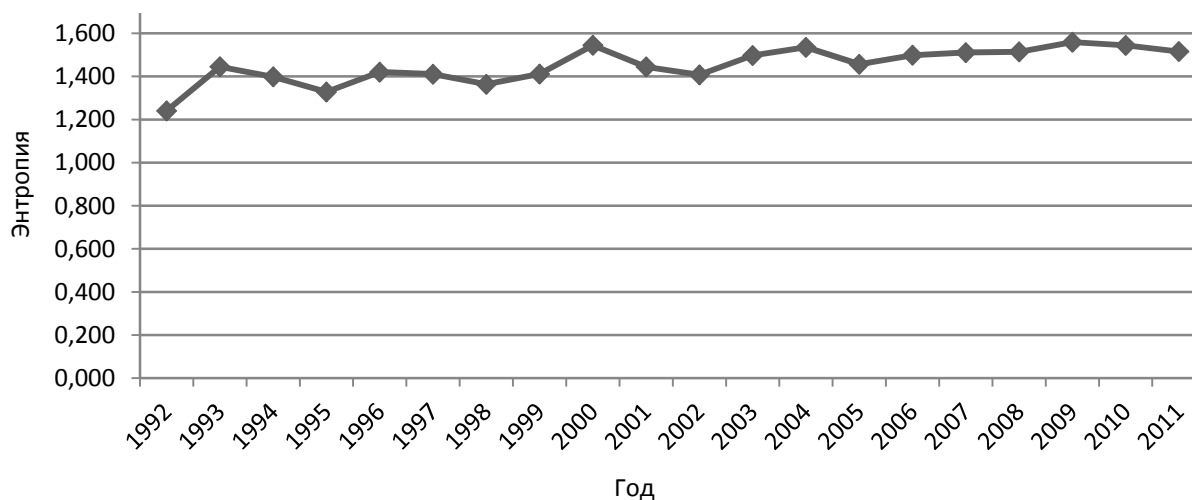


Рис. 5. Динамика энтропии экспорта Германии

в 2009 г., затем он незначительно уменьшается. В течение исследуемого периода наблюдаются его циклические колебания. Это говорит о нестабильности структуры экспортного сектора. Доля продовольствия в экспортном секторе остается на одном уровне в начале и конце исследуемого периода. Доля промышленных высокотехнологичных товаров повышается с 11,19 % в 1992 г. до 12,45 % в 2011 г. Доля прочих промышленных товаров, не относящихся к высокотехнологичным, уменьшается с 77,16 до 70,78 %, но, тем не менее, все равно остается достаточно весомой. Причиной этому является тот факт, что Германия обладает сравнительными преимуществами практически во всех важнейших отраслях промышленности,

таких как электротехника, автомобилестроение, авиастроение, производство медицинской техники, фармацевтическая промышленность, станкостроение, производство сельскохозяйственной техники, оборудования для пищевой промышленности, двигателей и приводов, контрольно-измерительной техники.

Из табл. 7 и рис. 6 можно сделать вывод о том, что в Бельгии, Великобритании, Дании и Франции показатели энтропии экспорта в 2011 г. достигли максимального значения. В этом году структура экспорта в странах достигла наибольшей упорядоченности. В Канаде максимального уровня энтропия достигает в 2009 г. Особенностью структуры экспорта Бельгии, Великобритании

Таблица 7

**Показатели энтропии структуры экспорта
Бельгии, Великобритании, Дании, Канады и Франции**

Страна	Год												
	1992	...	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Бельгия*	–	...	1,570	1,463	1,483	1,478	1,516	1,561	1,503	1,600	1,603	1,678	1,707
Великобритания	1,831	...	1,954	1,888	1,866	1,878	1,902	1,941	1,888	1,949	1,954	1,995	2,045
Дания	1,92	...	2,019	2,013	1,994	2,022	2,062	2,118	2,031	2,04	2,009	2,085	2,086
Канада	2,246	...	2,185	2,137	2,147	2,09	2,112	2,168	2,193	2,207	2,262	2,230	2,229
Франция	1,592	...	1,655	1,624	1,612	1,625	1,666	1,721	1,679	1,744	1,730	1,780	1,826

Примечание: рассчитано на основании статистических данных Всемирного банка (www.worldbank.org).

* Данные о структуре экспорта в Бельгии предоставлены Всемирным банком начиная с 1999 г.

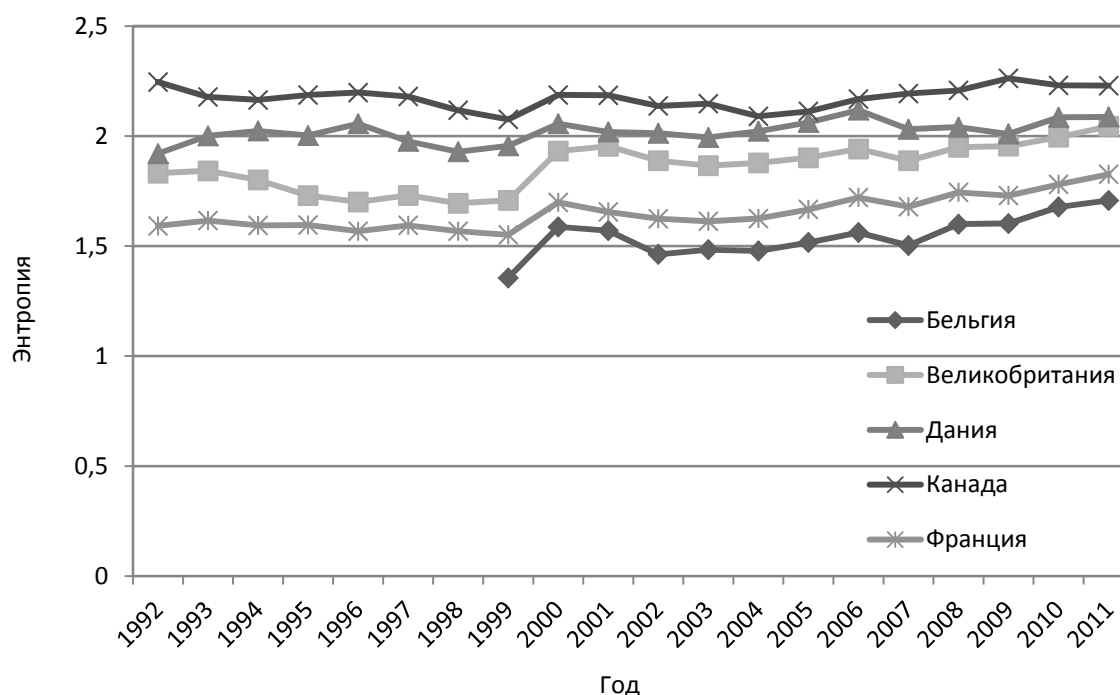


Рис. 6. Динамика энтропии экспорта в Бельгии, Великобритании, Дании, Канаде и Франции

и Франции является преобладание в нем промышленных товаров, в том числе высокотехнологичных. Их доля за исследуемый период в общем экспорте возросла: в Бельгии с 5,67 % в 1992 г. до 7,32 % в 2011 г., во Франции — с 14,40 % в 1992 г. до 18,15 % в 2011 г.¹ В Великобритании несмотря на то что доля высоких технологий в экспорте снизилась с 18,31 % в 1992 г. до 14,63 % в 2011 г., она остается по-прежнему весомой. В Канаде существенно выросла доля экспорта топливно-энергетических товаров — с 10,48 % в 1992 г. до 28,60 % в 2011 г.

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Экспорт является фактором экономического роста государства. Экспортный сектор экономики — самоорганизующаяся и открытая система, и в каждой стране такая система развивается эволюционно. Следовательно, к системе экспорта можно применять синергетические методы анализа.

2. В Австралии общей тенденцией до 2001 г. отмечался рост показателя энтропии экспорта. В 2001 г. было достигнуто максимальное значение энтропии. Затем намечается процесс его снижения. Очевидно, общей тенденцией за весь исследуемый период является нестабильность, что свидетельствует о неустойчивости случайного процесса получения доходов от экспорта в разных товарных группах.

3. В Австрии энтропия нестабильна. До 2002 г. ее значение повышается, в 2002 г. энтропия достигает максимального значения, затем идут ее циклические изменения.

4. В США энтропия структуры экспорта в исследуемом периоде относительно стабильна. Это связано с тем, что в структуре экспорта США не происходило значительных изменений. Наибольшее значение показатель энтропии достигает в 2011 г.

5. Показатель энтропии в Японии имеет тенденцию к увеличению практически за весь исследуемый период, что говорит о повышении стабильности структуры экспорта. Максимального значения — 1,366 — этот показатель достигает в 2009 г.

6. В Бельгии, Великобритании, Дании и Франции показатели энтропии экспорта в 2011 г. достигли максимального значения. Поэтому можно сделать вывод, что структура экспорта в этих

странах достигла наибольшей упорядоченности за исследуемый период. В Канаде максимального уровня энтропия достигает в 2009 г.

Список литературы

1. Архипов, В. Я. Экономика и внешняя торговля Австралии / В. А. Архипов // Рос. внешнеэкон. вестн. 2012. № 4. С. 30–36.
2. Архипов, В. Я. Экономическое развитие Австралии / В. Я. Архипов // Рос. внешнеэкон. вестн. 2012. № 7. С. 30–42.
3. Шуйский, В. П. Международная товарная торговля на перепутье / В. П. Шуйский // Рос. внешнеэкон. вестн. 2013. № 4. С. 64–70.
4. Дюмулен, И. И. Международная торговля 2007–2011: некоторые уроки глобального экономического кризиса / И. И. Дюмулен // Рос. внешнеэкон. вестн. 2010. № 7. С. 3–12.
5. Сельцовский, В. Л. Диверсификация — необходимое направление российского экспорта / В. Л. Сельцовский // Рос. внешнеэкон. вестн. 2009. № 7. С. 30–42.
6. Сельцовский, В. Л. Проблемы сопоставимости статистических данных о внешней торговле России / В. Л. Сельцовский // Рос. внешнеэкон. вестн. 2009. № 2. С. 42–51.
7. Кобрина, И. А. Внешняя торговля России в январе — сентябре 2008 г. / И. А. Кобрина // Рос. внешнеэкон. вестн. 2009. № 1. С. 43–53.
8. Кобрина, И. А. Внешняя торговля России в 2011 г. / И. А. Кобрина, Р. А. Лихачев // Рос. внешнеэкон. вестн. 2012. № 3. С. 51–73.
9. Степанов, Е. А. Внешняя торговля как фактор экономического роста в транзитивной экономике: дис. ... канд. экон. наук / Е. А. Степанов. Челябинск, 2004.
10. Бархатов, В. И. Формы синергий в процессе слияния и поглощения фирм / В. И. Бархатов // Факторы устойчивого развития права, экономики и исторической науки : сб. материалов междунар. науч.-практ. конф. Шадринск, 2008. С. 221–222.
11. Регулирование внешней торговли Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС : учеб. пособие / под общ. ред. С. Ю. Глазьева и Т. А. Мансурова. М. : Митель Пресс, 2011. С. 10–69.
12. Плетнев, Д. А. Определение корпорации: энтропия научного знания / Д. А. Плетнев // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2010. № 6 (187). Экономика. Вып. 26. С. 20–27.
13. Бархатов, В. И. Институциональные особенности присвоения добавленной стоимости в российских корпорациях: тр. IV Всерос. симпо-

¹ Примечание: статистические данные Всемирного банка (www.worldbank.org).

зиума по экон. теории / В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев ; отв. ред. А. И. Татаркин, Е. В. Попов. Екатеринбург, 2010. С. 136–139.

14. Плетнев, Д. А. Добавленная стоимость корпорации: теория и российская практика / Д. А. Плетнев // Журн. экон. теории. 2013. № 1. С. 131–147.

15. Бархатов, В. И. Развитие и экономический рост региона / В. И. Бархатов, Ю. Ш. Капкаев, Д. А. Плетнев и др. Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2004.

16. Бархатов, В. И. Глобализация — объективная тенденция развития современного мирового хозяйства / В. И. Бархатов, Г. П. Журавлева, В. М. Синев // Вестн. ЮУрГУ. 2004. Сер. Экономика. № 10. С. 5–15.

17. Плетнев, Д. А. Модель взаимосвязи внешней торговли и экономического роста в транзитивной экономике / Д. А. Плетнев, Е. А. Степанов // Вестн. ЮУрГУ. 2003. Сер. Экономика. № 13. С. 34–41.

18. Степанов, Е. А. Влияние внешней торговли на экономический рост национальной экономики / Е. А. Степанов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2013. № 32 (323). Экономика. Вып. 42. С. 34–43.

19. Исаченко, Т. М. Торговая политика Европейского Союза / Т. М. Исаченко. М. : Изд. дом Гос. ун-та Высш. шк. экономики, 2010. С. 101–106.

20. Сельцовский, В. Л. Статистика и анализ внешней торговли : учеб. пособие / В. Л. Сельцовский. М. : РИОР : ИНФРА-М, 2014. С. 90–123.

21. Шаланов, В. О. Анализ инвестиционной деятельности с позиции синергетики / В. О. Шаланов // Инновации и инвестиции. 2009. № 2.

22. Мясников, А. А. Синергетические эффекты в современной экономике. Введение в проблематику / А. А. Мясников. Изд. 2-е. М. : Либроком, 2013.

23. Евстигнеева, Л. П. Экономика как синергетическая система / Л. П. Евстигнеева, Р. Н. Евстигнеев. Изд. 2-е. М. : Либроком, 2013.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА И ИНСТРУМЕНТОВ РЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

Механизм рентных отношений в России на каждом этапе экономического развития испытывает изменения. В первую очередь это связано с экономическими процессами, происходящими в тот или иной период, законодательством, новыми направлениями рентных отношений. Для того чтобы представить реальный механизм рентных отношений в экономике России, необходимо вспомнить его первоначальные очертания. Изучив особенности современных рентных отношений в экономике России, можно представить существующий механизм рентных отношений. Именно данной цели посвящено настоящее исследование. Механизм рентных отношений в экономике России имел бы туманный вид, если бы не были известны инструменты рентных отношений. В работе описан современный механизм рентных отношений в экономике России, рассмотрены основные субъекты, их взаимодействие в области распределения доходов от владения и использования земли, показаны инструменты рентных отношений, с помощью которых происходит распределение дохода.

Ключевые слова: *механизм рентных отношений, рента, инструменты рентных отношений, договор аренды, арендодатель, арендатор.*

Рентные отношения в экономике России в настоящее время играют важную роль. Это связано с тем, что доходы от владения и распоряжения собственностью приносят значительные доходы их собственникам, а в ряде случаев являются основным источником доходов [6].

С развитием рентных отношений происходит и деформация их механизма, в связи с чем требуется разработать современный механизм рентных отношений с учетом их существующих особенностей [9].

В рамках рентных отношений в экономике России в области земельной ренты взаимодействуют три субъекта: арендодатель, арендатор, наемные работники (если требуется) [2]. Эти субъекты взаимодействуют по поводу формирования и распределения дохода от владения и использования земли. С позиции традиционной теории рентных отношений земля является основным объектом, по поводу использования которого и происходит взаимодействие между субъектами рентных отношений.

К. Маркс также делил субъектов рентных отношений на вышеперечисленные группы.

Механизм рентных отношений в экономике России представляет собой определенную последовательность действий субъектов рентных отношений в процессе формирования и распределения дохода от владения и распоряжения землей. На первом этапе происходит заключение договора аренды между собственником земли и ее арендатором. В договоре аренды прописаны все условия, на основании которых собственник

земли должен предоставить арендатору рентный ресурс, состояние и количество которого обусловлено договором аренды. В свою очередь арендатор должен принять рентный ресурс (землю) и своевременно выплачивать арендодателю арендную плату, обусловленную договором аренды. Арендатор также должен выплачивать арендодателю амортизацию за объекты основного капитала, если они имеются на участке.

После заключения договора аренды арендатор заключает трудовой договор с работниками, которые будут осуществлять деятельность на данной земле. В трудовом договоре между арендатором и наемными работниками прописываются условия выплаты и размеры заработной платы.

На следующем этапе осуществляется деятельность арендатора на земле разного качества, в результате чего формируется доход, связанный с владением и использованием земли. Данный вид дохода подлежит распределению между субъектами рентных отношений.

После этапа формирования дохода от владения и использования земли следует этап распределения этого дохода. Арендодатели, имеющие право собственности на данный ресурс, получают доход сверх обычной прибыли арендатора в виде абсолютной и дифференциальной ренты I и II рода. Арендатор получает обычную прибыль, а наемные работники — заработную плату в соответствии с трудовым договором.

Механизм рентных отношений в российской экономике изображен на рис. 1.

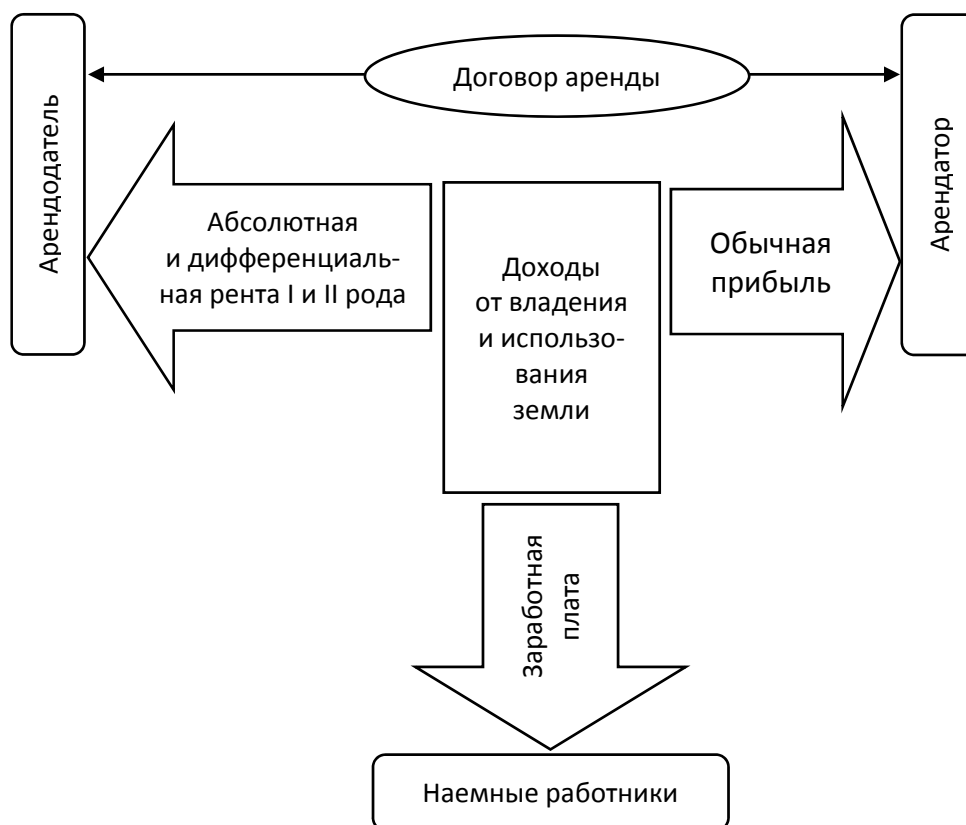


Рис. 1. Механизм рентных отношений в экономике России

На рис. 2 приведена общая схема механизмов рентных отношений в России. На схеме отражены основные субъекты рентных отношений, которыми являются арендодатель (государство и частные лица), арендатор и наемные работники. Эти субъекты вступают в рентные отношения по поводу формирования и присвоения рентных доходов в результате реализации прав на рентный ресурс и осуществления деятельности с его использованием. В результате рентных отношений между арендодателем, арендатором и наемными работниками формируется доход. Данный

вид дохода образуется за счет владения и распоряжения землей разного качества и местоположения [4; 5].

Арендодатель получает ренту в виде дифференциальной ренты I и II рода, а также абсолютную ренту. Арендатор получает обычную прибыль, а наемные работники — заработную плату [8].

Инструменты рентных отношений в экономике России частично рассмотрены в работах различных ученых, но до сих пор нет четкого их перечня [15], поэтому необходимо их рассмотреть.

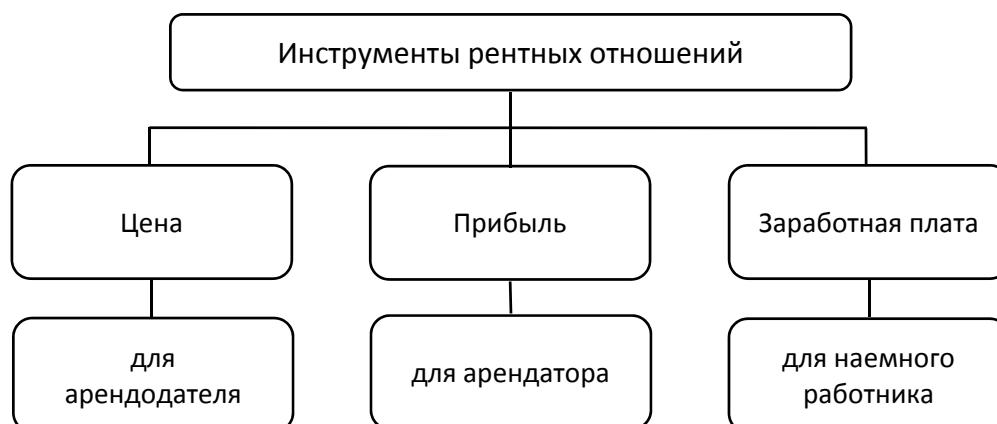


Рис. 2. Инструменты рентных отношений в экономике России

Инструменты рентных отношений тесным образом связаны с арендными отношениями.

Арендные отношения в области земельной ренты имеют многолетнюю историю. Арендные отношения в России формировались между крестьянином и помещиком. В качестве арендной платы могли быть деньги, отработка, либо смешанная оплата. Официальное оформление договора аренды возникло в эпоху Д. А. Столыпина — в 1861 г. Между участниками аренды — крестьянином и помещиком — оформлялся арендный договор. В 1914 г. Москва была поделена на 17 зон, каждая из которых имела свою минимальную и максимальную стоимость.

Позже, в 1917 г., были отменены частная собственность на землю и аренда земельных участков, однако данный запрет просуществовал только пять лет. В 1922 г. на основании закона «О трудовом землепользовании» аренда была частично возвращена. Через три года, после третьего съезда народных депутатов, аренда приобрела доступный характер, а срок ее увеличился до 12 лет.

В 1928 г. аренда снова была запрещена, и по всей стране начали формироваться колхозы.

В настоящее время аренда земли разрешена законом, ее стоимость определяется различными способами:

- 1) на основе кадастровой стоимости земельных участков;
- 2) по результатам торгов;
- 3) в соответствии со ставками аренды;
- 4) на основе рыночной стоимости земельных участков.

Необходимость платы за землю способствует тому, что хозяйствующие субъекты отказываются от излишков земли. Кроме того, это стимулирует их вести свою деятельность максимально эффективно, поскольку выплата ренты сокращает чистую прибыль этих субъектов [3; 11]. Общая формула арендной платы имеет следующий вид:

$$A = P + \Pi_{\text{вк}} + \text{АМО},$$

где A — арендная плата; P — рента; $\Pi_{\text{вк}}$ — процент амортизационных отчислений; АМО — амортизация.

Таким образом, в аренде скрыта цена земли, которая является одним из инструментов рентных отношений.

Вторым инструментом рентных отношений в экономике России является прибыль. Прибыль получает арендатор земельного участка, и часть

прибыли он отдает арендодателю, а также наемному работнику — в виде заработной платы.

Третьим инструментом рентных отношений в экономике России является заработная плата, посредством которой происходит распределение рентного дохода в сторону наемных работников.

Объем ренты зависит от ее вида. Рассмотрим, каким образом можно ее классифицировать. К. Маркс отличал две формы дифференциальной ренты. К первой дифференциальной ренте он относил явления, которые вызваны разницей в производительности земледельческого труда [12]; ко второй — явления, вызванные разницей производительности труда при различных затратах капитала в земледелии. К. Маркс выделял также абсолютную земельную ренту, которая платится вне зависимости от плодородия и местоположения земли [7]

В. И. Ленин писал, что «дифференциальная рента есть результат ограниченности земли, занятости капиталистическими хозяйствами и совершенно независима от того, существует ли собственность на землю и какова форма землевладения». Между отдельными хозяйствами на земле неизбежны различия, проистекающие из различий в плодородии земли и местоположении участков по отношению к рынку, в производительности добавочных вложений капитала на землю. Цену производства земледельческого продукта определяют условия производства не на средних, а на лучших землях, так как продукта с одних лучших земель недостаточно для покрытия спроса [14].

Природная рента является категорией рыночной экономики и, соответственно, имеет свои отличительные особенности в зависимости от вида природных ресурсов и отношений по поводу ее использования [1].

Рента определяется характером рентных отношений. Например, рентные отношения в землепользовании формируют ренту за счет арендных отношений, уплаты земельного налога, различных штрафов и санкций за нарушение земельного законодательства, монополии на землю или рынков сбыта сельскохозяйственной продукции [10].

Особенности рентных отношений связаны с формированием и использованием дохода от владения и использования рентного ресурса, который, в свою очередь, зависит от ряда факторов, воздействующих на его получение [12].

В процессе реализации рентных отношений возникают доходы, которые в чистом виде нельзя назвать рентой, но эти доходы имеют место и являются результатом рентных отношений. К ним

относятся квазирента и антирента. Автором были уточнены эти понятия.

А. Маршалл первым ввел понятие «квазирента». По его мнению, вложенный капитал, объем которого в коротком периоде фиксирован, приносит стоимостной результат, из которого нужно вычесть затраты на поддержание основного капитала, и этот «чистый» результат и есть квазирента. Маршалл связывал понятие «квазирента» с доходом, извлекаемым из созданных человеком машин и других орудий производства, а понятие

«рента» применял для обозначения «свободных даров природы».

Антирента — это доход от хищнического использование ресурсов и благ без использования правоустанавливающих документов на эти ресурсы и блага.

Интеллектуальная рента — это доход от владения и использования интеллектуального капитала. Особенность интеллектуальной ренты состоит в следующем: во-первых, обладатели интеллектуальной ренты — это лидеры в области

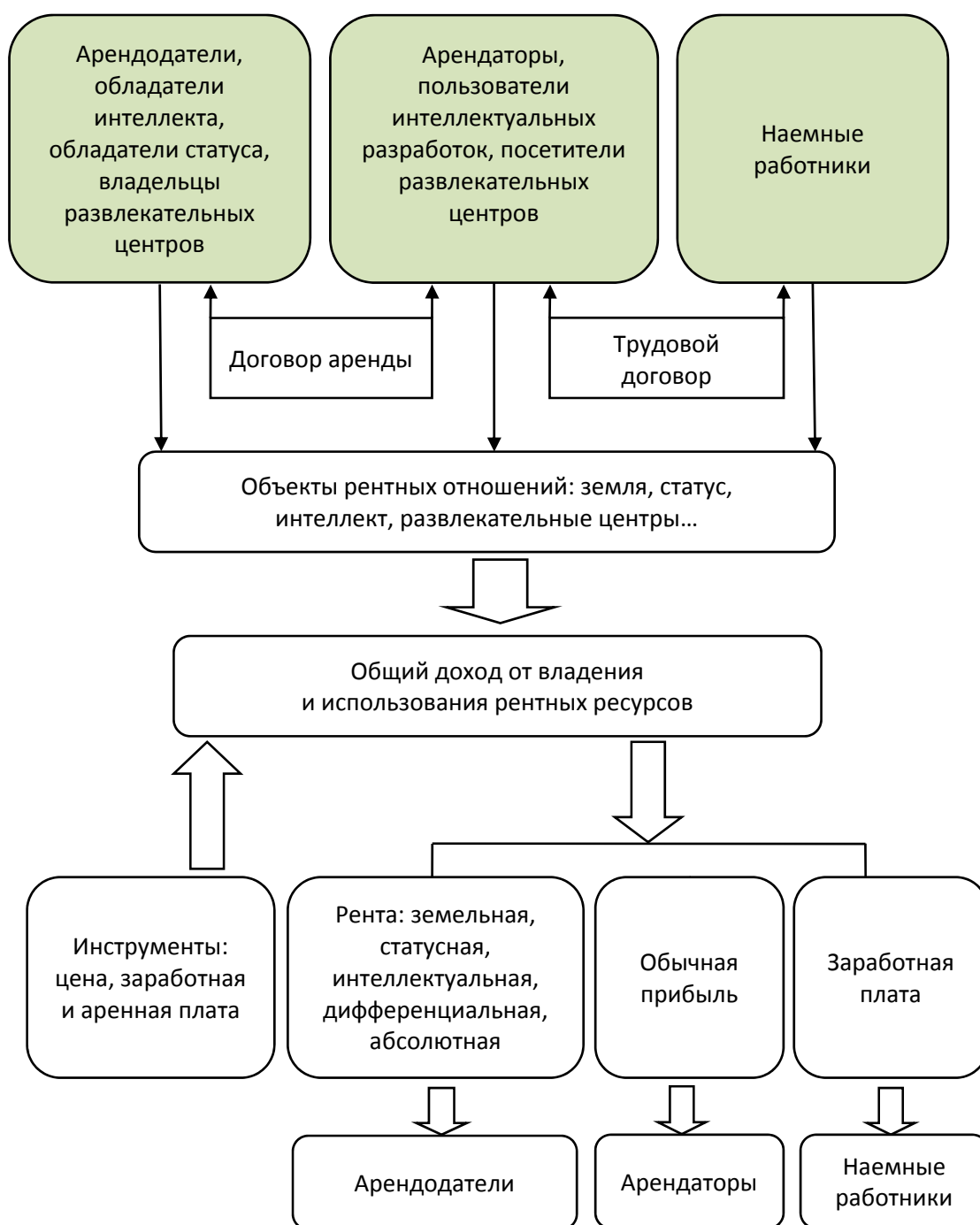


Рис. 3. Механизм рентных отношений в современной экономике России

развития науки и техники; во-вторых, интеллектуальная рента является результатом, на формирование которого были направлены значительные объемы интеллектуальных ресурсов и человеческого капитала.

Как отмечал Т. Стюарт, «разум становится имуществом, когда под влиянием свободно действующей силы мозга создается нечто полезное, имеющее определенную форму: перечень сведений, база данных, описание процесса и т. д.» [13]. Это определение подчеркивает то, что интеллектуальный капитал является результатом деятельности мозга, с помощью чего образуются множество идей, находящих свое воплощение в интеллектуальных разработках, имеющих особую ценность.

Статусная рента — это доход от владения определенным статусом, определенной должностью и т. д. В качестве объекта статусной ренты выступает значимость той или иной должности в общей управленческой иерархии компаний. Особенность статусной ренты состоит в том, что чиновники, занимающие государственную должность, злоупотребляют своим положением и не только получают свою ренту в виде достойной заработной платы, но и берут взятки. Данная особенность оказывает негативное влияние на эффективность рентных отношений в экономике России. Именно с такими чиновниками, которые злоупотребляют своими должностями, борется государство.

Досуговая рента — это сравнительно новый вид ренты, который появился в связи с увеличением потребностей общества в проведении своего досуга. Это доход от владения и распоряжения досуговыми центрами: кинотеатрами, барами, ресторанами, домами моды и отдыха.

Механизм рентных отношений в экономике России с учетом их существующих особенностей представлен на рис. 3.

Таким образом, в статье рассмотрены особенности механизма и инструменты рентных отношений в современной экономике России. Автору удалось выявить отличия механизмов рентных отношений, которые в основном строились на земельной ренте и носили традиционный характер, от механизмов рентных отношений на современном этапе развития экономики России.

Список литературы

1. Буздалов, И. Природная рента как категория рыночной экономики / И. Буздалов // *Вопр. экономики*. 2004. № 3. С. 24–35.

2. Журавлева, Г. П. Новый курс экономической теории : учебник / Г. П. Журавлева. М. ; Тамбов : Издат. дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2009.

3. Иохин, В. Я. Экономическая теория : учебник // В. Я. Иохин. М. : Экономистъ, 2006. С. 371.

4. История экономических учений: современный этап / под ред. А. Г. Худокормова. М. : ИНФРА-М, 1998.

5. Комолева, Н. А. Особенности перераспределения рентных доходов в социально ориентированной экономике / Н. А. Комолева // *Вестн. Саратов. гос. соц.-экон. ун-та*. 2009. № 3.

6. Львов, Д. С. Развитие рентных отношений в России [Электронный ресурс] / Д. С. Львов // *Рентная экономическая политика государства в стратегии развития России: парламентские слушания* / Федер. Собр. Рос. Федерации. Вып. 4. URL: <http://www.council.gov.ru/media/files/41d44f24356864f1fff7.pdf>

7. Маркс, К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25, ч. 2. С. 183.

8. Назаренко, В. И. Земельные отношения и рынок земли : учебник / В. И. Назаренко, Г. И. Шмелев. М. : Памятники ист. мысли, 2005.

9. Плетнев, Д. А. Институциональные проблемы формирования механизма рентных отношений в экономике России / Д. А. Плетнев, А. Ф. Сагитова // *Современная экономика: концепции и модели инновационного развития* : материалы VI междунар. науч.-практ. конф., г. Москва, 21–22 февр. 2014 г. М., 2014. С. 143–147.

10. Рафикова, А. Ф. Сущность, источники и причины образования земельной ренты / А. Ф. Рафикова // *Инновационные процессы в российском праве, экономике и исторической науке* : материалы Междунар. науч.-практ. конф., г. Шадринск, 13 марта 2009 г. Шадринск, 2009. С. 132–134.

11. Сагайдак, Э. Рентные отношения в системе экономического регулирования сельхозпроизводства / Э. Сагайдак // *Проблемы становления рыночных отношений* // *АПК: экономика, управление*. 2007. № 2. С. 15–18.

12. Сагитова, А. Ф. Особенности рентных отношений на современном историческом этапе // *Вестн. Челябин. гос. ун-та*. 2013. № 15 (306). Экономика. Вып. 41. С. 158–162.

13. Stewart, T. A. *Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations* / T. A. Stewart. N. Y. : Currency Doubleday, 1997. P. 67.

14. Суханов, Н. Земельная рента и принципы земельного обложения : учебник / Н. Суханов. Пг. : Госиздат, 1922. С. 22.

15. Бархатов, В. И. Экономическая теория : учебник / В. И. Бархатов и др. М. : Финансы и статистика, 2007. С. 415–435.

МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И КРУПНЫХ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Разделение стран по моделям экономического развития способствует пониманию реалий, а следовательно, помогает искать пути совершенствования. В статье проведено теоретическое исследование проблемы развивающихся стран (на примере России) с целью выявления главных негативных факторов, мешающих большинству стран мира достичь статуса развитой страны. Итог исследования неоднозначен: факторов множество, и у каждой страны своя беда. Вывод: только выявив и решив главную проблему, усугубляющую экономическую ситуацию в стране, можно встать на путь развития.

Ключевые слова: модель, развитые страны, развивающиеся страны, догоняющая модель развития.

Разделение стран по моделям экономического развития способствует пониманию реалий, а следовательно, помогает искать пути совершенствования. Именно поэтому изучению моделей национальных экономик уделяется немало внимания в специальной литературе (имеются обязательные разделы в любом учебнике по экономике). И все же понимания проблемы нет. И тем более нет совершенного способа ее преодоления. А проблема состоит в том, что большинство стран находится в «плачевном состоянии». И выбраться из экономического неблагополучия им не удастся, несмотря на положительный опыт других стран (развитых и стран с догоняющей моделью развития).

Национальные экономики разных стран, проявляясь в типичных для одних и не типичных для других закономерностях, механизмах и свойствах, предоставляют возможность прогнозировать их дальнейшее развитие — при условии тщательного изучения ситуации, которое значительно упрощается, если рассматривать ту или иную национальную экономику как модель хозяйственной системы.

На сегодняшний день выделены три модели национальных экономик (классификация предложена Организацией Объединенных Наций):

- 1) развитые страны с рыночной экономикой;
- 2) развивающиеся страны (где также главенствуют рыночные отношения);
- 3) страны с переходной экономикой (находятся на пути к рыночным взаимоотношениям).

Каждая из них «на карте мира» создает определенную палитру красок, а самая удачная модель (первая из названных) становится эталоном экономики для других стран. Каждый спектр цветов в модели можно представить в виде экономического рычага. Введение нового рычага, свойственного (подходящего) данной модели экономики, может скорректировать ситуацию в стране, придать

правильное направление экономическому развитию, подтолкнуть к эталону. Для выбора подходящего рычага следует ориентироваться на опыт других стран, которым когда-то была присуща та же модель национальной экономики, пока они не получили иной статус (новые индустриальные страны). Зная это, многие «рационалисты», стремящиеся вывести собственную страну на новый уровень, могут впасть в серьезное заблуждение: переоценить силы своей страны. Дело в том, что производственных сил страны не всегда достаточно, чтобы выйти за пределы названной модели. Они напрямую связаны с уровнем валового внутреннего продукта (ВВП — стоимость произведенных в стране за год товаров и услуг) и уровнем доходов на каждого жителя страны. И пока не найдется способа повысить благосостояние каждого гражданина и страны в целом, не будет возможности стране перейти, например, из статуса развивающейся в статус развитой — как это произошло с Мексикой, Турцией, Ираном и др. (новыми индустриальными странами).

Изучение истории экономического развития этих стран, позволяет ответить на главный насущный вопрос: как им это удалось? К примеру, азиатские страны (Гонконг, Тайвань) достигли нового уровня развития за счет увеличения объемов сбыта товаров на внешнем рынке без ущемления интересов своих граждан, а латиноамериканские — за счет ориентации на импортозамещение (вместо импортных товаров на внутреннем рынке реализуются отечественные).

Истории известны и такие страны, которым удалось достигнуть самого высокого уровня доходов, самого высокого ВВП: США, Германия, Япония и другие страны «большой семерки». Германия, например, добилась успехов за счет размещения производства в других странах, с дешевой рабочей силой (Китай и др.) и теперь имеет крупный

доход только лишь за счет интеллектуального труда. Такой способ ведения экономики получил название постиндустриального. В США — всеми признанном лидере мирового рынка — задействованы все возможные экономические рычаги. Государство «делает деньги» и за счет экспорта своих товаров за рубеж, и за счет размещения производства в других странах (в том числе в России), и за счет экономии ресурсов страны.

Возникает другой логичный вопрос, который выражает всеобщее народное недоумение: что мешает наименее развитым странам воспользоваться положительным опытом других стран? Для начала следует оценить обстановку, узреть масштабы проблемы.

Какова экономическая ситуация в мире сегодня? По последним данным (цифры примерные, поскольку ситуация постоянно меняется), из 203 стран мира (имеющих статус государства) 32 страны являются развитыми, 140 — развивающимися, 31 находится на стадии перехода от административно-командной экономики к рынку.

Первые 32 страны — члены Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в том числе страны «большой семерки». Жители развитых стран составляют 15 % населения мира и производят 60 % мирового ВВП, у них преобладает высокий уровень дохода. Например, в США рабочий получает 2–3 тыс. долл. в месяц (или 100 тыс. р.), специалист (менеджер) — 7 тыс. долл. (250 тыс. р.), а высококвалифицированный специалист (юрист, психолог) — в полтора, а то и в четыре раза больше.

Вторая группа — страны Азии, Африки и Латинской Америки — составляют 80 % населения и производят всего около 35 % мирового ВВП, уровень дохода жителей этих стран в основном выше среднего. Среди развивающихся стран выделяются наиболее развитые: Россия, Аргентина, Бразилия, Китай, Мексика, Нигерия, Индия, Южно-Африканская Республика.

Третью группу составляют страны Центральной и Восточной Европы (13 государств), государства бывшего СССР (их 15), Монголия и Вьетнам. Эти страны производят около 5 % мирового ВВП, уровень дохода их жителей ниже среднего. По поводу Китая исследователи не пришли к единому мнению: по некоторым данным его относят к развивающимся странам, несмотря на все реформы и бурное промышленное развитие (особенности переходной экономики).

Модель развитых стран. Раньше в эту группу входили страны с хорошо развитым производством. Сегодня модель приобрела совершенно иной вид. Информационное пространство стало главным преимуществом экономической стратегии развития этих государств. За счет него общество каждой развитой страны продвинулось в своих потребностях и желаниях, вступив на новый уровень жизни. Такие страны составляют лишь около 16 % населения мира, но производят такое количество ВВП, которое значительно превышает показатели других стран, вместе взятых. Такую модель развития называют постиндустриальной.

В связи с названными изменениями внутри развитых стран поменялись основные характеристики данной модели национальных экономик. Теперь их отличают: по интенсивному типу воспроизводства; сберегающей стратегии в сочетании с техническим прогрессом (забота об экологии страны); массовому производству с однородным технологическим укладом; разросшимся коммуникационным связям в едином информационном пространстве (компьютерные технологии). Последняя особенность распространилась во всех сферах деятельности страны, в том числе и банковских сетях.

Эту модель отличает также перенасыщенность внутреннего рынка разнообразными товарами. Это связано с высокой конкуренцией, с тем, что каждый производитель стремится повысить качество своего товара и ориентируется на удовлетворение уже не базовых, а дифференцированных потребностей потребителей.

Благоприятная среда сделала возможным и открытие все новых и новых фирм, среди которых многие предоставляют населению нематериальные услуги. С ростом предпринимательства растет количество рабочих мест, увеличивается потребность в квалифицированных кадрах. Поэтому руководство крупных компаний стало больше вкладывать в человеческий капитал.

Развитое государство стремится укрепить инфраструктуру, смягчить разницу между доходами разных слоев населения, между «классами». Другими словами, заботится о социальной составляющей национальной экономики.

Наиболее развитые страны являются крупными экспортерами и импортерами на мировом рынке. Отсюда доминирование в валютных отношениях между народами мира (например, рост

спроса на национальную валюту США). Именно в наиболее развитых странах рождаются крупные компании с потенциалом развития до транснациональной корпорации.

Таким образом, для развитых стран характерны самоподдерживающийся экономический рост, научно-технический потенциал и высокие стандарты жизни.

Ориентируясь на приведенные выше характеристики, можно сразу сказать, какая из стран относится к развитым, а какая нет. Успешный опыт других призван воодушевлять, например, на поиски конкурентных преимуществ отечественного товара на мировом рынке, показывать эффективные способы регулирования экономики. Однако применение чужого опыта внутри другой страны зачастую встречает серьезное сопротивление со стороны основных масс населения (не все готовы к реформам). Поэтому для дальнейшего развития экономики этой страны приходится искать свой подход, свои рычаги воздействия на сложившуюся ситуацию.

Развивающиеся страны — группа политически независимых государств, составляющих большую часть населения мира (около 80 %) с долей мирового ВВП, равной 37 %. Экономическое положение этих стран довольно плачевно. Производство товаров происходит за счет добычи природных ресурсов (рыболовство, производства леса, сельское хозяйство и пр.). Массовое производство отсутствует, техническая база слабая, профессионализм населения низкий, капиталов недостаточно, отсутствуют также рыночные отношения и соответствующий менталитет.

Эти и другие обстоятельства серьезно усугубляют ситуацию. Безработица и низкие зарплаты приводят к низкому уровню спроса на внутреннем рынке. Все блага достаются господствующему классу, то есть меньшинству населения (только тем, в чьем владении находятся земли). Отсюда и невозможность развивать производство (не для кого), и коррупция, и высокий уровень преступности.

Можно отметить множество негативных социальных моментов в так называемой доиндустриальной экономике: рост населения, приводящий к снижению эффективности экономики; отсутствие единения среди населения страны; низкий уровень жизни; невысокие стандарты социальных программ (обеспечение прав и свобод человека под вопросом).

Такое положение приводит к нищете, невозможности экономического роста. Странам удается выживать за счет реализации на мировом рынке добываемых сельскохозяйственных продуктов и природных ресурсов. И чем больше этих продуктов поступает на мировой рынок, тем они менее ценны. Чтобы избежать этого, следует перерабатывать добываемую продукцию. Но в доиндустриальных странах, где преобладает добывающее, а не перерабатывающее производство, и развитие массового производства невозможно без дополнительных исследований и новых мер воздействия (реформ), этот простой совет бесполезен.

Даже существующие производства не могут обойтись без вложений извне (исключение составляет нефтедобыча), отсюда и всевозрастающая задолженность, которая образовалась еще в 1960-е гг. Тогда, пытаясь вырваться из нищеты, развивающиеся государства предприняли попытку улучшить экономическую ситуацию за счет финансов извне. Однако в странах, отягощенных коррупцией и бедностью, иностранная валюта не стала источником экономического роста. С тех пор «утечка» национального капитала (в счет погашения задолженности) стала главным негативным фактором, который делает развитие стран невозможным и останавливает их экономический рост.

Многое предпринималось с тех пор и по сей день, чтобы разорвать этот замкнутый круг. Но даже поддержка развитых государств (снятие ограничений на импорт, смягчение бремени долгов, ежегодное перечисление 0,7 % ВВП в их пользу) не может запустить экономический рост развивающихся стран. Это станет возможным только при условии развития их внутреннего рынка. Так полагают эксперты, и они приводят соответствующие примеры: называют страны, которым действительно удалось совершить прорыв, описывают конкретные способы стимулирования экономического развития — например, за счет поиска и применения конкурентных преимуществ на мировом рынке. Китай наладил экспорт за счет дешевой рабочей силы. Другие страны, которым удалось перейти на ускоренный темп развития, стоит рассматривать в качестве примера, но уже в рамках следующей модели.

Догоняющая модель развития. Новые индустриальные страны — такое название получили страны, которым удалось вырваться из бедности, ускорить темп развития именно за счет

иностранный капитал. Это наиболее развитые из развивающихся стран. Они являют собой пример перехода от одной модели к другой. Как им это удалось? Гонконг, Тайвань, Южная Корея и Таиланд продавали на мировом рынке не готовый продукт, а его составные части. При этом производство свое разместили на территории других стран — там, где рабочая сила ценится невысоко. Эти меры позволили наладить торговлю на мировом рынке и увеличить объемы внутреннего рынка, окупить вложения и расплатиться с инвесторами. По такому же пути сегодня пошла и Индия.

Таким образом, догоняющая модель развития имеет в своей основе нацеленность на прорыв в развитии, на завоевание места на мировом рынке. А для этого необходимо обеспечивать конкурентоспособность своих товаров, улучшать технологию производства и вкладываться в квалифицированных работников, способных на нестандартные решения. Традиции уступают дорогу инновациям в производстве. А все применяемые меры направлены не на улучшение ситуации, а на изменение экономики в долгосрочной перспективе. Важная роль в этом отводится сохранению ресурсов страны (использованию ресурсосберегающей стратегии). Без всех перечисленных мер резкий скачок в развитии будет невозможен.

Одни страны обретали необходимые для развития производства технологии за счет зарубежных инвестиций, другие получали лицензии на деятельность, которая уже проводилась в других странах, улучшали качество продукции с целью завоевания рынка. Ярким примером следования данной модели (и использования лицензий) стала Япония в послевоенные годы. А самым неудачным — СССР. Главная ошибка последнего заключалась в подавлении рынка. Китай также «отличился»: не только привлек к производству иностранные инвестиции, но и заполучил необходимые технологии, ноу-хау, такие как рыночный менеджмент. В итоге страна была выведена на новый уровень развития: расширился внутренний рынок, увеличился спрос. В итоге сегодня Китай широко использует иностранные инвестиции, инвесторы доверяют свои деньги стремительно развивающейся стране.

В рамках догоняющей модели можно выделить другую группу стран, использующих для своего развития инвестиции в квалифицированных работников и в развитие национальной науки.

По мнению экспертов, эти затраты необходимы, без учета этих факторов любая техника со временем устареет, а объемы производства и спрос пойдут на спад. Именно такой подход обеспечивает реализацию всех планов в долгосрочной перспективе. В свое время в СССР неустанно повторялась очень точная и действенная фраза: «С каждого — по способностям». И это были не просто слова, а посыл к действию. Эти слова находили реализацию во всех сферах жизнедеятельности страны, в том числе и на производстве в отношении рабочих.

И, конечно, надо отдать должное государствам, которые не забывают заботиться о ресурсах своей страны и направляют усилия на их сохранение и приумножение.

И все же, сколько бы ни было учтено факторов, сколько бы сил и денег ни было потрачено, всегда может наступить кризис, который выбьет страну из колеи. И тогда наступает рецессия, как это случилось с Японией и рядом других государств Юго-Восточной Азии. Со временем в действие вступают и другие негативные факторы, сбивающие государства с верного пути развития. Например, выбрав в качестве своих конкурентоспособных преимуществ дешевую рабочую силу, страна со временем занимает нужные позиции на мировом рынке. Возрастает уровень жизни ее граждан, однако в результате в стране происходит удорожание стоимости труда. И тогда ей приходится искать иные преимущества на рынке. Тут главное — вовремя «спохватиться». В Японии так и произошло: правительство страны «сделало ставку» на технический прогресс и тем самым обеспечило переход на новый путь развития, в новую модель национальной экономики — инновационную.

Сегодня переходная экономика (догоняющая модель) используется многими странами с целью модернизации экономики в короткие сроки. И у каждой из них свой способ получения необходимых технологий, свой подход к кадрам и свои способы инвестирования национальной науки.

Рассмотрев характеристики всех моделей, стоит вспомнить тот факт, что модель развивающихся стран присуща государствам, составляющим 80 % населения Земли! В чем причина столь плачевного состояния большинства стран? У каждой из них собственные проблемы, усугубляющие экономическую ситуацию, мешающие развиваться, увеличивать объемы производства и улучшать уровень жизни населения. К основ-

ным негативным факторам относят коррупцию, отсутствие запасов нефти и других ресурсов (не развиты сельское хозяйство, рыболовство, заготовка леса, низок технический и интеллектуальный потенциал). Со стороны действие этих факторов, подкрепляемое другими, не сразу бросающимися в глаза обстоятельствами, выглядит как замкнутый, порочный круг.

Для примера рассмотрим Россию. Экономическая ситуация в стране сегодня такова: низкий уровень ценности национальной валюты, низкий уровень дохода, повышение стоимости необходимых для проживания товаров. И все же Россия занимает шестое место в мире по величине ВВП (по данным 2012 г.), а доля экспорта в ВВП составляет 25 % (даже в США — только 12 %). Наиболее развиты добывающая промышленность (полезные ископаемые), металлургическое производство, полиграфическая деятельность, строительство, производство механического оборудования, распределение электроэнергии, газа и воды. Богата страна запасами природного газа, нефти, угля, золота и руд ценных металлов. Единственная сложность заключается в их добыче и транспортировке в места, где производится обработка. Большая часть месторождений находится в Сибири, где создают большие трудности многолетняя мерзлота и суровый климат.

Вот и получается, что наши сильные стороны не улучшают ситуацию в целом. Так, в 2013 г. разница в величине внешних выплат (на погашение «теневых» долгов) и притока средств оттуда увеличилась в худшую сторону. Эффективность бизнеса падает из-за отсутствия возможности делать серьезные вложения: в 2013 г. остановился рост инвестиций от крупных компаний, как государственных, так и частных. Снизилась рентабельность бизнеса в целом по стране, поскольку увеличились затраты на персонал (в связи с повышением зарплат бюджетникам увеличилась стоимость труда и других специалистов).

На заседании правительства в конце 2013 г. премьер-министр России доложил об ухудшении всех показателей экономического развития страны, а глава Минэкономики представил такой прогноз на 2014 г.: произойдет повышение цен на 6,2 %, инфляция составит 6,4 %, ожидается десятикратное снижение инвестиций в основной капитал. Многие эксперты отмечают общее ухудшение экономической ситуации в стране за последние пять лет. И по новым данным видно, что в следующем году ситуация не исправит-

ся: не предвидится роста предпринимательской деятельности и промышленного производства. Многие полагают, что уровень ВВП держался только за счет хорошего спроса, который вырос лишь из-за возможности кредитования, но никак не из-за улучшения жизни населения. А если Центральный банк России исполнит свое намерение бороться с кредитованием, увеличивая требования к банкам, тогда ВВП нашей страны начнет значительно снижаться и упадет до нуля.

Эксперты утверждают, что если в ближайшее время не будут приняты меры, стимулирующие экономическое развитие страны, Россия окажется в такой же ситуации, что и когда-то СССР, то есть погрязнет в долгах. Усугубится всеобщее разочарование, упадет предпринимательская активность.

Но что бы ни предпринимали власти, экономическое развитие страны невозможно, в первую очередь, из-за высокого уровня коррупции. Эта проблема даже была озвучена президентом в выпуске новостей на одном из центральных телеканалов. Коррупция приводит к тому, что люди не хотят строить дома, производить продукцию, открывать частные фирмы и т. д., поскольку каждый госслужащий, который в той или иной мере может повлиять на конкретный бизнес, норовит «урвать свой кусок». Отсюда и неразвитость предпринимательства, как его ни пытались стимулировать, реализуя проекты по поддержке малого бизнеса, и отсутствие достаточных производственных ресурсов для увеличения объемов выпускаемой продукции (ВВП).

Ситуация усугубляется всевозможными «препонами» на пути к созданию собственного бизнеса. Это бесконечная волокита во всех сферах жизнедеятельности страны. Примером может служить предпринимательство. Людей, желающих открыть свой бизнес, на самом деле не так уж и мало. Но процедура регистрации затруднена, как ее ни упрощали. Много времени и сил уходит на стояние в очередях (у нотариуса, в налоговой инспекции, в регистрационном органе) и подготовку необходимой документации, неизбежны материальные затраты (госпошлина, услуги нотариуса и т. д.). Не каждый способен пройти процедуру до конца.

Люди устали бороться с волокитой, несовершенством законодательства, коррупционными схемами. Да и не знают, как бороться (недостаточно осведомлены в юридических вопросах). У них нет чувства защищенности, зато есть

общее ощущение безнадежности. Часто приходится слышать разные высказывания, которые демонстрируют общий настрой: бесполезно обращаться в суды; милиция не защитит; проще дать взятку. Аналитики отмечают: пессимизм предпринимателей и промышленников приводит не только к снижению их активности (уменьшению инвестиций), но и к оттоку средств за рубеж. А некоторые, не боясь громких слов, заявляют: наша нация вымирает, поскольку у народа нет причин любить свою страну. И действительно, как в таких условиях сохранить патриотизм? Нет ощущения стабильности, уверенности в завтрашнем дне, уровень жизни ухудшается с каждым годом из-за повышения цен при сохранении прежнего уровня дохода и роста инфляции, обесценивания рубля.

Как поправить положение в стране? Об этом неустанно спорят эксперты (и не только), приводя каждый свой способ воздействия на ситуацию и обосновывая его. Главное для России, и это нужно сделать в первую очередь, — решить проблему с коррупцией, искоренить истинные причины ее возникновения (низкий уровень доходов, общая народная усталость от бесконечной волокиты). А затем можно и к экспертам прислушаться: начать увеличивать инвестиции в основной капитал страны; использовать импортозамещение; работать над совершенствованием оборудования и техники; вкладываться в создание новых технологий; повышать налоги в наиболее эффективных сферах бизнеса и снижать в неэффективных. Применить все эти меры (заимствованные из догоняющей модели развития) возможно, считают эксперты, однако только после устранения главной беды России...

Выделение моделей национальных экономик вызвано необходимостью ориентироваться в закономерностях их развития, в механизмах ведения хозяйственной деятельности, чтобы выделить конкурентные преимущества, возможные национальные угрозы и искоренить последние, подобрав подходящие экономические рычаги. Истории уже известны действенные способы стимулирования экономического роста. Однако они подходят не всем странам, ведь в каждой из них

свои особенные обстоятельства, свой особенный склад мышления и настрой. Поэтому и подход к разрешению экономических проблем должен быть особенным.

Список литературы

1. Абдуллин, Р. Профиль России в мировой экономике в свете ее обязательств по вступлению в ВТО / Р. Абдуллин // *О-во и экономика*. 2012. № 5. С. 65–77.
2. Аитян, С. К. Интеграция России в мировую экономику и глобализация фондовых рынков / С. К. Аитян, А. К. Иванов-Шиц // *Вестн. МГИМО-ун-та*. 2009. № 6. С. 154–162.
3. Булатов, А. С. Мировая экономика : учебник / А. С. Булатов. М., 2007.
4. Гайдар, Е. Т. Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы : учебник / Е. Т. Гайдар. М. : Проспект, 2010.
5. Гринберг, Р. Место и шансы России в мировой экономике / Р. Гринберг // *Предпринимательство*. 2008. № 1.
6. Воронин, В. П. Мировое хозяйство и экономика стран мира / В. П. Воронин. М. : Финансы и статистика, 2008.
7. Дынкин, А. А. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / А. А. Дынкин. М. : Магистр, 2008.
8. Новикова, Е. В. История экономики / Е. В. Новикова. М. : Моск. ин-т экономики, менеджмента и права, 2010.
9. Поляков, В. В. Мировая экономика и международный бизнес / В. В. Поляков. М. : КноРус, 2009.
10. Россия и мир: 2014. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз. М. : Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН, 2013.
11. Савченко, П. В. Национальная экономика : учебник / П. В. Савченко. М. : Экономистъ, 2005.
12. Уилэн, Ч. Голая экономика. Разоблачение унылой науки / Ч. Уилэн. М. : Олимп-бизнес, 2007.
13. Чуприн, В. Саморазрушение по-русски / В. Чуприн // *Моск. комсомолец*. 2006. 6 сент.
14. Федеральная служба государственной статистики : сайт. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/>

О КРИТЕРИЯХ ПРИОРИТЕТНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ОТРАСЛЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Рассматривается современное состояние инфраструктуры России. Приводится информация о проблемах финансирования социальной инфраструктуры. Обоснована необходимость оптимизации государственного финансирования социальной инфраструктуры. В целях оптимизации распределения денежных потоков в социальную инфраструктуру предложены критерии для определения приоритетности финансирования отраслей социальной инфраструктуры за счет средств бюджета.

Ключевые слова: *инфраструктура, социальная инфраструктура, государственно-частное партнерство, инвестиции.*

Необходимость развития инфраструктуры для развития экономики любого государства неоспоримо доказана. Ведущие мировые экономики (в том числе США, Китая) начали XXI в. с многомиллиардных инвестиций в инфраструктуру. Положительный эффект вложений в инфраструктуру доказан. По расчетам главного экономиста компании Moody's Economy M. Занди, каждый доллар, потраченный на инфраструктурные проекты, вызывает мультипликационный эффект в размере 1,59 долл. [1]. Согласно результатам исследования Ш. Куларата, развитие социальной инфраструктуры оказывает не меньшее влияние на экономический рост, чем развитие производственной инфраструктуры [2]. Всемирный банк на примере обследования 192 стран пришел к выводу, что 64 % роста в странах с переходной экономикой связаны с человеческим и социальным капиталом [3]. Отрицательный внешний эффект, выражающийся в отсутствии у населения удовлетворенности уровнем жизни, отставанием государства от научно-технического, культурного, социального прогресса, подсчитать сложно, но его наличие сомнению не подвергается.

Развитие же социальной инфраструктуры приводит к таким положительным социально-экономическим последствиям, как улучшение качества жизни, повышение производительности труда, сокращение уровня асоциального поведения населения, а также снижение социальной напряженности.

По этим причинам отрасли социальной инфраструктуры нуждаются во внимании не только со стороны государства, но и общества в целом, а соответственно, в должном финансировании. Как упоминалось выше, по объемам финансирования инфраструктуры в целом и социальной инфраструктуры в частности российская экономика

отличается от ведущих экономик мира в худшую сторону. Особенно остро нехватка услуг предприятий социальной инфраструктуры ощущается на сельских территориях.

У большинства сельских учреждений здравоохранения крайне неудовлетворительные материально-техническая база, обеспечение медицинской техникой, лекарственными средствами. Так, из 42 909 фельдшерско-акушерских пунктов страны, около 90 % не имеют центрального отопления, канализации, водопровода. Больше половины нуждаются в срочном капитальном ремонте [4]. Примерно такое же состояние материально-технической базы амбулаторий, участковых и районных больниц.

Что касается состояния образовательных объектов в сельской местности, то, по данным Минобрнауки РФ, в 1995 г. их насчитывалось почти 69 тыс., в 2000 г.— около 67 тыс., в 2010–2011 гг.— менее 49 тыс. [5]. Причем это связано не только с урбанизацией, но и с износом капитальных фондов и материально-технической базы.

Материальная база социальной инфраструктуры России за последние десятилетия резко сократилась. Так, с 1990 по 2012 г. количество дошкольных учреждений уменьшилось с 87,9 тыс. до 44,3 тыс., то есть на 50 %. При том что количество детей дошкольного возраста сократилось лишь на 30 % [6]. С 1992 по 2012 г. количество больничных учреждений уменьшилось на 50 %, а больничных коек на 10 тыс. человек населения — почти на 30 % [7].

В жилищном хозяйстве количество ветхого и аварийного жилья увеличилось на 230 %, в то время как общая площадь жилья возросла лишь на 20 % [8].

В коммунальном хозяйстве протяженность уличной водопроводной сети, нуждающейся в замене,

увеличилась на 120 % [9]. Причиной этого является неблагоприятное (начиная с 1995 г.) соотношение величины инвестиций в основной капитал с размерами амортизационных отчислений и вывода основных фондов в отраслях социальной сферы. В здравоохранении, физической культуре и социальном обслуживании к 1995 г. было приблизительное равенство этих соотношений, а начиная с 1996 г. величина амортизационных отчислений и ликвидации основных фондов устойчиво превышала размеры инвестиций в основной капитал [10].

Помимо материальной составляющей социальной инфраструктуры повышенного внимания требует ее кадровый состав. Несмотря на опубликованные Росстатом данные о повышении заработной платы медицинского, педагогического и научного персонала существует нехватка таких специалистов во всех регионах [11]. Помимо повышения заработной платы специалистам отраслей социальной инфраструктуры необходимы усилия по подготовке должного количества специалистов. Неизбежен также и временной лаг между улучшением условий работы специалистов и их притоком в отрасль.

Очевидным решением в такой ситуации является существенное повышение финансирования социальной инфраструктуры. В настоящее время нет точных оценок количества вложений, необходимых для доведения существующей в стране социальной инфраструктуры до уровня, приемлемого для удовлетворения потребности в ее услугах. По приблизительным оценкам некоторых специалистов, потребность в финансировании инфраструктуры РФ до 2020 г. составляет около 42 трлн р. без учета потребностей военно-промышленного комплекса и естественных монополий (энергетические компании, Российские железные дороги) [12].

Судя по этим цифрам, представляется невозможным выделить необходимое для решения проблемы количество материальных и человеческих ресурсов за короткий промежуток времени. Необходимо принятие определенной долгосрочной поэтапной программы развития отраслей социальной инфраструктуры до выведения ее на определенные нормативные показатели.

Ниже указаны суммы планируемого финансирования федеральных целевых программ, принятых правительством в целях улучшения ситуации в проблемных сферах экономики России. В таблице перечислены программы, в паспортах

которых присутствуют пункты о расходах на финансирование социальной инфраструктуры.

Как видно из таблицы, сумма осуществленных и планируемых расходов на финансирование социальной инфраструктуры далека от прогнозируемых потребностей. Необходимо обратить внимание на то, что около половины программ, указанных в таблице, завершаются в 2015 г., поэтому таблица не полностью отражает картину, и планируемые расходы на инфраструктуру отражены также не полностью. Но, исходя из прогнозируемых темпов роста ВВП России в 3–5,4 %, выделить необходимые суммы на инфраструктуру не представляется возможным [13].

Одним из вероятных решений проблемы по планированию финансирования и улучшению состояния социальной инфраструктуры в условиях посткризисного упадка и ограниченности ресурсов является разработка критериев приоритетности финансирования отраслей социальной инфраструктуры.

Под финансированием мы понимаем обеспечение предприятий определенной отрасли финансовыми ресурсами, необходимыми для поддержания и увеличения объемов услуг, оказываемых данной отраслью населению, и доведения уровня качества этих услуг до показателей, не уступающих принятым для данной отрасли стандартам. За основу были взяты критерии, применение которых позволяет выявить наиболее нуждающиеся и приоритетные для финансирования отрасли социальной инфраструктуры.

В широком смысле социальная инфраструктура представляет собой ту часть инфраструктуры, которая создает условия для нормальной жизнедеятельности населения, формирования здорового человека и всесторонне развитой личности. Предприятия социальной инфраструктуры удовлетворяют потребности населения в услугах непроизводственного характера. Из приведенного определения следует, что к социальной инфраструктуре можно отнести очень широкий круг предприятий, работающих в разных сферах экономики.

В последнее время в научной литературе под социальной инфраструктурой принято понимать наиболее зависящие от внешнего финансирования отрасли экономики:

- здравоохранение;
- образование;
- жилищно-коммунальное хозяйство;
- службы социального обеспечения населения;

Расходы на федеральные целевые программы в 2002–2012 годах

Название программы	Сумма финансирования, млрд р.	Срок реализации
«Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года»	299,2	2014–2020 гг.
«Культура России»	192,9	2012–2018 гг.
«Образование»	155,0	2011–2015 гг.
«Жилище»	590,7	2011–2015 гг.
«Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России»	239,0	2014–2020 гг.
«Развитие транспортной системы России»	11 450,8	2010–2015 гг.
«Научные и научно-педагогические кадры инновационной России»	201,0	2014–2020 гг.
«Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации»	332,0	2011–2018 гг.
«Юг России»	189,0	2014–2020 гг.
«Программа развития Калининградской области»	364,6	2002–2015 гг.
«Социально-экономическое развитие Республики Ингушетия»	32,1	2010–2016 гг.
«Социально-экономическое развитие Курильских островов»	28,2	2007–2015 гг.
«Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации»	159,6	2006–2015 гг.
ИТОГО	14 233,4	

- культуру;
- спорт.

Эти звенья социальной инфраструктуры по самостоятельности можно противопоставить таким отраслям, как торговля, страхование и финансовые услуги, общественное питание, связь и коммуникации, которые также создают условия для нормальной жизнедеятельности и гармоничного развития населения, но имеют больше возможностей для самофинансирования и получения прибыли. Это так называемый коммерческий сектор социальной инфраструктуры.

Долгая окупаемость и низкая рентабельность предприятий некоммерческого сектора определяют необходимость внешнего финансирования большинства предприятий социальной инфраструктуры. Благодаря всеобщей обязательности, доступности образования и здравоохранения, законодательно закрепленным в конституции РФ и СССР, финансирование этих отраслей стало прерогативой государства. Переход к рыночной экономике не отменил этой прерогативы, но серьезно ударил по всем отраслям социальной инфраструктуры, особенно по наименее рентабельным и медленно окупаемым. Полное

самофинансирование предприятий некоммерческого сектора социальной инфраструктуры, в отличие от коммерческого сектора, не представляется возможным ввиду необходимости бесплатного получения услуг предприятий социальной инфраструктуры для всех категорий населения. В сложившейся ситуации и обозримом будущем возможен лишь частичный переход отраслей социальной инфраструктуры к самофинансированию, что можно видеть из сложившейся ситуации на рынке коммерческих предприятий социальной инфраструктуры. Таким образом, принадлежность отрасли социальной инфраструктуры к некоммерческому сектору — критерий, в значительной степени определяющий необходимость финансирования отрасли социальной инфраструктуры внешних источников, и в первую очередь государства.

В качестве отдельного критерия целесообразно выделить инвестиционную привлекательность объекта социальной инфраструктуры для частного капитала. Несмотря на то что этот критерий перекликается с предыдущим, существуют отличия, которые влияют на приоритетность финансирования. Под инвестиционной привлекательностью

социальной инфраструктуры для частного капитала мы понимаем возможность в разумные сроки окупить вложенные затраты и начать получать прибыль. Поскольку не всякие объекты социальной инфраструктуры могут представлять подобный интерес для инвесторов, государство должно быть заинтересовано в повышении ее привлекательности. При правильном подходе государства можно существенно увеличить вложение частным сектором денег в социальную инфраструктуру. Мы видим такой подход в уменьшении риска частных инвесторов путем принятия соответствующих законодательных гарантий и стимулировании создания предприятий с государственно-частным капиталом. За рубежом помимо ставших традиционными государственно-частных проектов (ГЧП) в сфере транспортной инфраструктуры постепенно начали появляться проекты по развитию социальной инфраструктуры с участием государства и частного капитала. В Австралии на май 2013 г. было заключено более сотни контрактов с привлечением механизма ГЧП на строительство предприятий инфраструктуры, из которых около 20 % приходится на предприятия социальной инфраструктуры [14]. Особенность этого критерия в том, что он в большей степени, чем другие, отвечает перспективным направлениям развития экономики страны и позволит выбирать объекты, наиболее нуждающиеся в финансировании, уже в ближайшие годы. Федеральный закон, регулирующий деятельность ГЧП в России, находится в стадии проектирования. Закон призван стабилизировать окупаемость проектов в области ГЧП и минимизировать риски инвесторов. Таким образом, степень инвестиционной привлекательности будет зависеть от регулирования условий взаимодействия государства и частных инвесторов в инфраструктурных проектах. Наиболее привлекательные для инвесторов предприятия социальной инфраструктуры будут меньше нуждаться в помощи государства, освобождая таким образом ресурсы для финансирования более приоритетных проектов.

Следующим критерием приоритетности финансирования социальной инфраструктуры мы считаем величину существующей на определенный момент времени потребности населения в услугах данной отрасли социальной инфраструктуры. Неравномерность в получении услуг социальной инфраструктуры населением РФ вызвана неравномерностью социально-экономического развития регионов страны.

Одним из наиболее приемлемых способов определения потребности в услугах определенной отрасли социальной инфраструктуры в регионе является расчет разницы между нормативными показателями обеспеченности региона объектами социальной инфраструктуры и существующим положением. При этом учитывать необходимо не только наличие самих объектов, но и их пропускную способность. Для этого можно воспользоваться распоряжением Правительства РФ от 3 июля 1996 г. № 1063-р «О социальных нормативах и нормах», а также существующими изменениями к данному постановлению. Документ устанавливает минимальные нормативы обеспеченности населения объектами и услугами социальной инфраструктуры. Согласно постановлению «разность между минимальной нормативной потребностью в социальных услугах и возможностями действующих учреждений социальной сферы всех форм собственности определяет потребность в развитии сети этих учреждений» [15]. Исходя из этой разности определяется степень потребности населения в данных услугах.

Необходимо учитывать и региональный аспект ввиду неравного развития регионов при формировании бюджетов финансирования социальной инфраструктуры. Каждый регион в этом случае будет иметь собственную картину выраженности критериев приоритетности финансирования социальной инфраструктуры, соответственно и свою структуру финансирования.

Также в качестве критерия, влияющего на приоритетность финансирования отраслей социальной инфраструктуры, выступает внешний эффект, получаемый обществом от развития данной отрасли. Оценка положительных экстерналий от развития отдельных отраслей социальной инфраструктуры — сложная задача, так как необходимо определенное время, чтобы внешний эффект от образования, здравоохранения или развития культуры проявился в полной мере. Тем не менее, сейчас ведутся исследования внешних эффектов различных отраслей экономики, в том числе инфраструктуры, включающие их оценку, анализ и управление. В качестве примера материальной оценки внешнего эффекта финансирования образования можно привести результат исследования лауреата Нобелевской премии по экономике Дж. Хекмана: на один доллар, вложенный в программы раннего воспитания, приходится 7–10 центов прибыли в год [16]. Подобные оцен-

ки существуют и для других отраслей социальной инфраструктуры.

Принимая все вышесказанное во внимание, можно сделать вывод о целесообразности и пользе применения мультифакторного подхода в оценке необходимости государственного финансирования различных отраслей социальной инфраструктуры. Использование предложенных критериев призвано способствовать оптимизации распределения денежных потоков среди целых отраслей и отдельных предприятий социальной инфраструктуры.

Список литературы

1. Кондратьев, В. Б. Инфраструктура как фактор экономического роста / В. Б. Кондратьев // Рос. предпринимательство. 2010. № 11. Вып. 2 (171). С. 29–36.
2. Kularatne, C. Social and Economic Infrastructure Impacts on Economic Growth / C. Kularatne // UCT School of Economics Staff Seminar Series. 2006.
3. Морова, А. П. Инвестиции в человеческий капитал и социальную инфраструктуру / А. П. Морова // Социолог. исслед. 1998. № 9. С. 72–77.
4. Нурғалиева, К. К. Состояние здоровья и оптимизация первичной медико-санитарной и скорой медицинской помощи сельскому населению (на примере Чесменского муниципального района Челябинской области) : дис. ... канд. мед. наук / К. К. Нурғалиева. Челябинск, 2007.
5. Щербакова, Е. В. Сельская малокомплектная школа: современное состояние, проблемы и перспективы развития / Е. В. Щербакова // Теория и практика образования в современном мире : сб. материалов II Междунар. науч. конф. СПб. : Реноме, 2012. С. 107–109.
6. Росстат: число дошкольных образовательных учреждений [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/d-obr1.htm
7. Росстат: медицинские учреждения [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/healthcare/
8. Росстат: ветхий и аварийный жилищный фонд [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/housing/
9. Росстат: водоснабжение населенных пунктов [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/jil-f/jkh1.htm
10. Бровко, Л. И. Эффективность инвестиций в социальную сферу // Университетская наука — региону : сб. материалов 51-й юбилейн. науч.-метод. конф., г. Ставрополь, 18 апр. 2006 г. Ставрополь, 2006. С. 82.
11. Росстат: итоги федерального статистического наблюдения в сфере оплаты труда отдельных категорий работников социальной сферы и науки фонд [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/
12. Виньков, А. Пошли купаться в голубом океане [Электронный ресурс] / А. Виньков, Д. Сиваков // Эксперт. 2013. № 17–18 (849). URL: <http://expert.ru/expert/2013/18/poshli-kupatsya-v-golubom-okeane/>
13. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. М. : Минэкономразвития РФ, 2013. С. 53.
14. Australian government infrastructure department: PPP projects contracted [Electronic resource] / URL: http://www.infrastructureaustralia.gov.au/public_private/files/Contracted_PPPs_May_2013.pdf
15. Распоряжение Правительства РФ от 03.07.1996 г. № 1063-р (ред. от 13.07.2007) «О социальных нормативах и нормах» [Электронный ресурс] // Консультант : информ.-правовой портал. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_92808/
16. Heckman, J. J. The Rate of Return to the High-Scope Perry Preschool Program / J. J. Heckman et al. // J. of Public Economics. 2010. Vol. 94. P. 114–128.

ЭКОНОМИКА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Е. В. Николаева, Д. А. Плетнев, С. В. Лушников

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК КРУПНЫХ И СРЕДНИХ КОРПОРАЦИЙ В РОССИИ*

Анализируются ключевые институциональные факторы, определяющие размер транзакционных издержек современных корпораций как крупного, так и среднего бизнеса. Определяются формы транзакционных издержек, присущие средним и крупным компаниям в России и за рубежом. На основе эмпирического анализа данных о результатах деятельности корпораций описывается взаимосвязь между их транзакционными издержками и показателями эффективности. Проведенное исследование позволило выявить тенденции во взаимосвязи данных параметров у корпораций различного размера. Анализ позволил сделать ряд теоретических и практических выводов относительно уровня транзакционных издержек в крупных и средних компаниях, влияния на уровень транзакционных издержек размера и формы собственности компании.

Ключевые слова: *транзакционные издержки, корпорация, размер фирмы, уровень транзакционных издержек.*

Период нестабильности экономик большинства развитых стран сопровождался снижением показателей эффективности деятельности многих крупных публичных корпораций. Такие корпорации в России и во всем мире демонстрировали весьма значительные издержки и низкую прибыль. При этом увеличились затраты как производственного, так и непроизводственного характера (в том числе транзакционные издержки). В то же время анализ результатов деятельности компаний среднего размера выявил факты экономии на затратах, в первую очередь на непроизводственных накладных расходах, связанных с маркетингом и управлением компанией. Все это требует переосмысления роли крупной корпорации в экономической системе и позволяет сделать ряд предположений относительно анализа и выбора дискретных институциональных альтернатив с учетом динамики и особенностей развития экономических систем.

Цель статьи — провести сравнительный анализ уровня транзакционных издержек в крупных и средних российских корпорациях, а также установить характер взаимосвязи между транзакционными издержками и показателями эффективности этих корпораций.

Проблемы транзакционных издержек, исследования их природы и оценки их величины являются актуальными в современной западной и российской экономической науке. Значительное внимание уделяет проблеме влияния транзак-

ционных издержек на поведение фирм лауреат Нобелевской премии О. Уильямсон. Особо следует отметить его работы, связанные с анализом взаимосвязи транзакционных издержек с проблемой корпоративного управления [22], транзакционных издержек и контрактных отношений [23]. Теория транзакционных издержек получила также свое развитие в работах западных экономистов: Х. Пессали (он систематизировал существующие подходы к анализу транзакционных издержек) [16; 17], П. Байлунда (исследовал возможности осуществления внутрифирменного планирования с целью снижения транзакционных издержек) [13], Р. Миллера (исследовал взаимосвязь транзакционных издержек и корпоративной социальной ответственности) [15], П. Шмитца (рассмотрел в русле теории прав собственности транзакционные издержки, возникающие при сборе информации) [18], М. Махера (провел прикладной анализ транзакционных издержек в отраслях и исследовал взаимосвязь транзакционных издержек и контрактных отношений) [14], М. Уинстона (исследовал транзакционные издержки и распределение прав собственности) [21].

В российской экономической науке глубокое исследование феномена транзакционных издержек осуществлено в работах Е. В. Попова и его коллег [7–10]. Ими была предложена транзакционная функция института, определена природа института через транзакционные издержки, проведена типология транзакционных издержек, описаны и измерены транзакционные издержки отдельных институтов.

* Публикация подготовлена в рамках научного проекта № 14-02-00316, поддержанного РГНФ.

Однако до сих пор не существует простого универсального метода, который позволил бы оценить транзакционные издержки для большого числа фирм без организации специальных масштабных исследований. На наш взгляд, разработка и апробация такой методики является важной научной задачей. В частности, это позволит определить особенности транзакционных издержек у различных типов компаний и оценить их взаимосвязь с экономическими факторами.

Вопросу о соотношении эффективности фирмы и ее транзакционных издержек уделяется недостаточно внимания в экономической литературе. Кроме того, следует заметить, что данный аспект анализа, как правило, является односторонним. В большинстве своем теоретики транзакционных издержек и институциональной природы фирмы говорят о необходимости снижения транзакционных затрат с целью повышения эффективности компании и осуществляемых ею транзакций. Однако можно привести множество примеров, когда компания, увеличивая транзакционную составляющую своих затрат добивается тем самым значительного расширения рынков сбыта, устранения конкурентов, доступа к более дешевым ресурсам. И здесь, по мнению авторов, возникает вопрос о соотношении получаемых выгод и производимых затрат.

В работах по исследованию транзакционных издержек эти затраты классифицируют множеством способов, в том числе делятся на внутренние и внешние, постоянные и переменные, явные и неявные. Помимо этого, выделяют по меньшей мере десять видов транзакционных издержек, предшествующих или возникающих вслед за совершением сделки. Поэтому, на наш взгляд, выбор варианта оптимизации транзакционных издержек следует проводить отдельно, применительно к каждому их виду.

Современные корпорации характеризуются многообразием форм и способов ведения хозяйственных операций, что в свою очередь определяет и разнообразие затрат транзакционного характера. Наиболее полно описанные выше виды транзакционных издержек представлены в крупных и средних корпорациях. Большие транзакционные издержки, как правило, возникают у крупных корпораций, характеризующихся большими оборотами и значительными прибылями. В современной экономике высокие затраты транзакционного характера в большинстве своем являются внешними, и они же впоследствии сопро-

вождаются значительными выгодами для корпорации (например, затраты на лоббирование интересов корпорации). Внутренние транзакционные затраты, связанные с обеспечением эффективного функционирования внутрикорпоративных институтов, также имеют место, но чаще всего не в таком объеме, и корпорация не ожидает от них столь значительных преимуществ (например, издержки на моделирование и создание наиболее оптимальных организационных структур).

В настоящее время в России и за рубежом большое внимание уделяется исследованию среднего и малого бизнеса. В период спада в экономике большинства развитых стран наблюдается снижение эффективности (часто приводящее к убыткам) многих крупных публичных компаний. Такие корпорации становятся не в состоянии отвечать на ожидания инвесторов, нередко демонстрируя крайне низкую доходность на вложенный капитал. При этом в крупных компаниях даже в особо тяжелые годы происходит рост расходов на вознаграждение топ-менеджеров, на рекламу, а также финансирование нелегальных операций и проектов, позволяющих лоббировать интересы корпораций в политических кругах. В связи с этим драйвером выхода экономик из кризисного состояния и дальнейшего устойчивого развития многим экономистам видится развитие среднего бизнеса.

Крупные корпорации — это, как правило, высокоинтегрированные компании, кроме того, широко применяющие аутсорсинг, сетевые структуры, что, в отличие от более мелких форм, позволяет им получать дополнительные выгоды, в том числе и от снижения транзакционных издержек. Однако одновременно с этим такие компании несут высокое бремя транзакционных затрат, связанных с поддержанием корпоративной структуры.

Так, в книге К. Вернера и Г. Вайса [1; 24] описываются крупнейшие и наиболее эффективные транснациональные корпорации: Adidas, Bayer, Coca-Cola, Deutsche Bank, Kraft Foods International, McDonalds Corporation, Procter & Gamble, The Walt Disney Company и многие другие. Обвинения, предъявляемые корпорациям-лидерам, в большинстве своем носят экономический и социальный характер: уклонение от уплаты налогов; использование детского труда; нарушение правил продажи товаров; разрушение окружающей среды; спекулятивные сделки; проведение опытов над животными; репрессии членов профсоюзов;

создание препятствий при продаже в развивающихся странах жизненно важных медикаментов; крайние формы эксплуатации на китайских фабриках; демпинг и т. п. Отдельно ряду корпораций, работающих в основном в сфере производства и реализации нефтепродуктов, банковских услуг, предъявляются политические обвинения: финансирование военных действий в развивающихся странах; сотрудничество с военными режимами; выдача кредитов на мошеннические проекты; лоббирование против мероприятий по защите климата и др.

О каких бы нарушениях ни шла речь, совершенно очевидно, что большинство, если не все крупнейшие корпорации, совершают их с целью извлечения выгоды — расширения рынков сбыта, подавления конкурентов, экономии на издержках, — вследствие чего повышается эффективность данных корпораций. Напрашивается вывод о том, что нелегальные экономические, социальные и политические мероприятия позволяют корпорациям оставаться конкурентоспособными на мировых рынках. А те, кто не входит в этот «клуб» игроков теневой экономики, вынуждены довольствоваться малым или уходить с рынка.

Из приведенного выше описания транснациональных корпораций следует, что большинство действий (нелегального характера) направлено на расширение рынков сбыта и снижение производственных затрат, для чего корпорации жертвуют огромные средства (транзакционные издержки) в виде взяток, штрафов, финансирования исследований и т. п.

Эмпирический анализ данных западных транснациональных корпораций показал, что, имея огромные обороты, эти корпорации получают сравнительно невысокую маржу прибыли. То есть, решаясь ради достижения своих целей на незаконные меры, далеко не все корпорации добиваются значительных выгод.

Средний бизнес представлен закрытыми (непубличными) компаниями, часто семейными, с одним или несколькими собственниками. Главными достоинствами таких компаний, выгодно отличающими их от крупного бизнеса, являются способность видеть долгосрочную перспективу, высокий уровень ответственности и доверия и гибкость в принятии решений. В период кризиса в таких компаниях главенствующим становится принцип экономии, что в условиях конкуренции помогает компаниям не только оставаться на плаву, но и показывать неплохую доходность.

Следует заметить, что в большей степени экономия происходит за счет постоянной составляющей затрат, к которой как раз и относится значительная часть транзакционных издержек.

Анализ среднего бизнеса в странах Европы показал, что существует множество вполне эффективных компаний, часть из которых имеет выходы на мировые товарные рынки, и при этом они ведут легальный бизнес. В книге Г. Саймона «Скрытые чемпионы» [11; 19; 20] описываются средние по масштабам компании — мировые лидеры в своих областях, являющиеся успешными и прибыльными благодаря высокой концентрации на работе с клиентами, отсутствию обширных трат на раскрутку и рекламу, имеющих уникальные структуры и принципы управления. Среди них Baader, Webasto, Stihl, Brita и др. Одной из важнейших характеристик данных компаний является узкая специализация и концентрация в определенной продуктовой нише. Это позволяет компаниям занимать до 70–80 % рынка, и по этому показателю они могут быть сопоставимы с крупными транснациональными гигантами. Как правило, это компании с оборотом до 300 тыс. долл., имеющие специализированный бизнес в различных отраслях — машиностроении, металлообработке, химической, пищевой, электронной промышленности и др.

В отличие от крупных, средние корпорации избегают вступления в альянсы и использования аутсорсинга в своей производственной и исследовательской деятельности. Глубина изготовления (процент производственных операций, выполненных в фирмах) составляет около 60 %. Доля добавленной стоимости в выручке — более 50 %, и компании отмечают уровень прибыли выше среднего.

Таким образом, средние корпорации активно используют факторы экономии на транзакционных издержках и доказывают свою высокую эффективность. Отказавшись от той институциональной структуры, которую имеют крупнейшие корпорации-лидеры, и пожертвовав частью своего оборота, компания вполне может переключиться на более эффективную модель ведения бизнеса. При этом, вероятно, не будет необходимости использовать теневые схемы, и компании освободятся от огромных трат на поддержание нелегальных сделок.

Российский средний бизнес имеет некоторые особенности, которые, к сожалению, не свидетельствуют в его пользу. Исторически сложивши-

еся особенности российской экономики и частного сектора вскрывают ряд проблем, о которых было сказано в отчете компании PWC по результатам исследования частного и семейного бизнеса [2]. Среди них отмечают: слабая поддержка со стороны государства; незаинтересованность государства в таких компаниях (как некрупных налогоплательщиках); отсутствие налоговых льгот; наличие высоких административных барьеров (проверки различных служб, сложности при регистрации и т. п.); отсутствие высококвалифицированных специалистов в ряде отраслей. Однако, несмотря на указанные трудности, даже среди российских компаний среднего бизнеса есть немало высокоэффективных и успешных представителей.

Уже отмечалось, что транзакционные издержки способны оказать влияние на эффективность компании. Как правило, считается, что связь между этими показателями обратная: чем выше транзакционные издержки, тем ниже эффективность. Однако автор полагает, что не все транзакционные издержки одинаково «плохо» влияют на эффективность предприятия. Так, в работах Е. В. Попова [7] с помощью транзакционной функции доказывается прямая зависимость между транзакционными издержками и прибылью.

В процессе исследования транзакционных издержек нами были использованы показатели бухгалтерской отчетности компаний пищевой промышленности России, которая в достаточной степени представлена как крупными, так и средними предприятиями. Для анализа влияния транзакционных издержек на эффективность компаний с помощью авторской методики был определен уровень транзакционных издержек, рассчитана рентабельность продаж и проведен анализ их взаимосвязи. В процессе исследования компании были отнесены к двум группам — крупные и средние — по показателю реализации.

Показатель уровня транзакционных издержек не отражает их фактическую величину в компании (учет всех возникающих транзакционных затрат крайне затруднителен), а является агрегированным относительным показателем, позволяющим сопоставлять транзакционные издержки отдельных экономических субъектов. Для оценки уровня транзакционных издержек авторы используют данные бухгалтерской отчетности компаний, в расчете участвуют как фактически понесенные затраты (например коммерческие расходы, прочие затраты и т. д.), так и относительные

показатели, косвенно указывающие на наличие транзакционных издержек (длительность оборота активов, доля запасов в активах). Подробнее о методике оценки уровня транзакционных издержек можно прочитать в работах Е. В. Николаевой и Д. А. Плетнева [6]. Ранее данная методика уже апробировалась российскими компаниями различных отраслей и сфер деятельности (см. работы Д. А. Плетнева, Е. В. Николаевой [3–5]).

В результате анализа была подтверждена гипотеза о том, что уровень транзакционных издержек в крупных корпорациях выше, чем в средних по размеру компаниях. Это свидетельствует о высоких тратах крупных компаний на осуществление своих операций. Кроме того, было выявлено, что уровень транзакционных издержек снизился у большинства компаний в 2009 г., и после этого средние компании демонстрировали повышение уровня, а крупные — снижение. Однако, несмотря на это, уровень транзакционных затрат крупных компаний на протяжении всего исследуемого периода (2004–2012 гг.) практически в два раза превышал данный показатель средних компаний (рис. 1).

Далее мы сопоставили показатели эффективности (рентабельности продаж) исследуемых компаний из двух групп. Значение рентабельности средних компаний было незначительно (на 2–3 %) ниже, чем аналогичный показатель крупных компаний. А в среднем данный показатель в отрасли за исследуемый период не превышал 9 %. После 2010 г. рентабельность средних компаний немного превысила рентабельность крупных, что может свидетельствовать о том, что средние компании более успешно выходили из кризиса (рис. 2).

В работе была количественно определена взаимосвязь между уровнем транзакционных издержек и рентабельностью продаж в двух группах исследуемых компаний. В результате регрессионно-корреляционного анализа было выявлено, что в случае крупных корпораций — лидеров в отрасли — взаимосвязь между показателями обратная, то есть рост транзакционных издержек отрицательно сказывается на показателях рентабельности. В группе средних компаний были получены обратные результаты — рост транзакционных издержек сопровождается ростом рентабельности. Таким образом, нельзя сделать однозначный вывод о необходимости снижения транзакционных издержек компаний. Вероятно, с сокращением части подобных расходов снизится и эффективность деятельности фирм. И если принимать

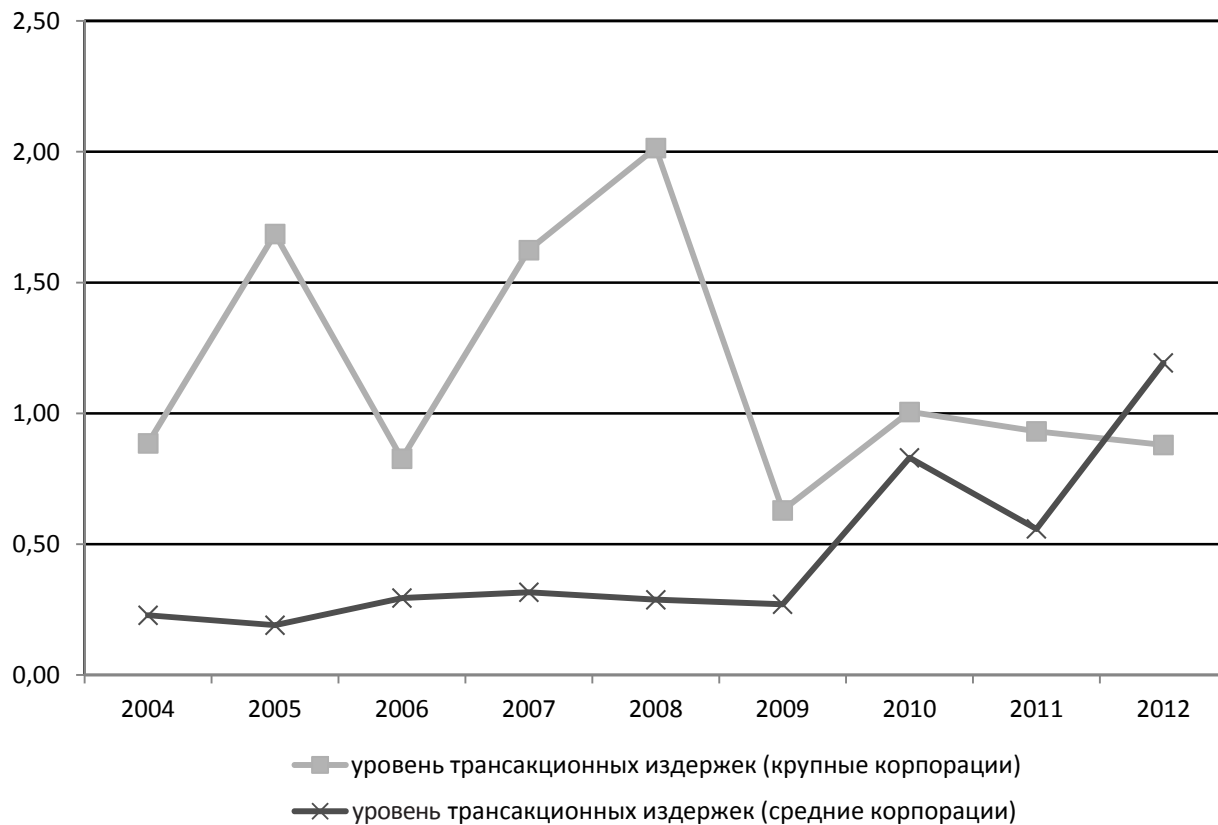


Рис. 1. Уровни транзакционных издержек крупных и средних корпораций пищевой отрасли в 2004–2012 гг.

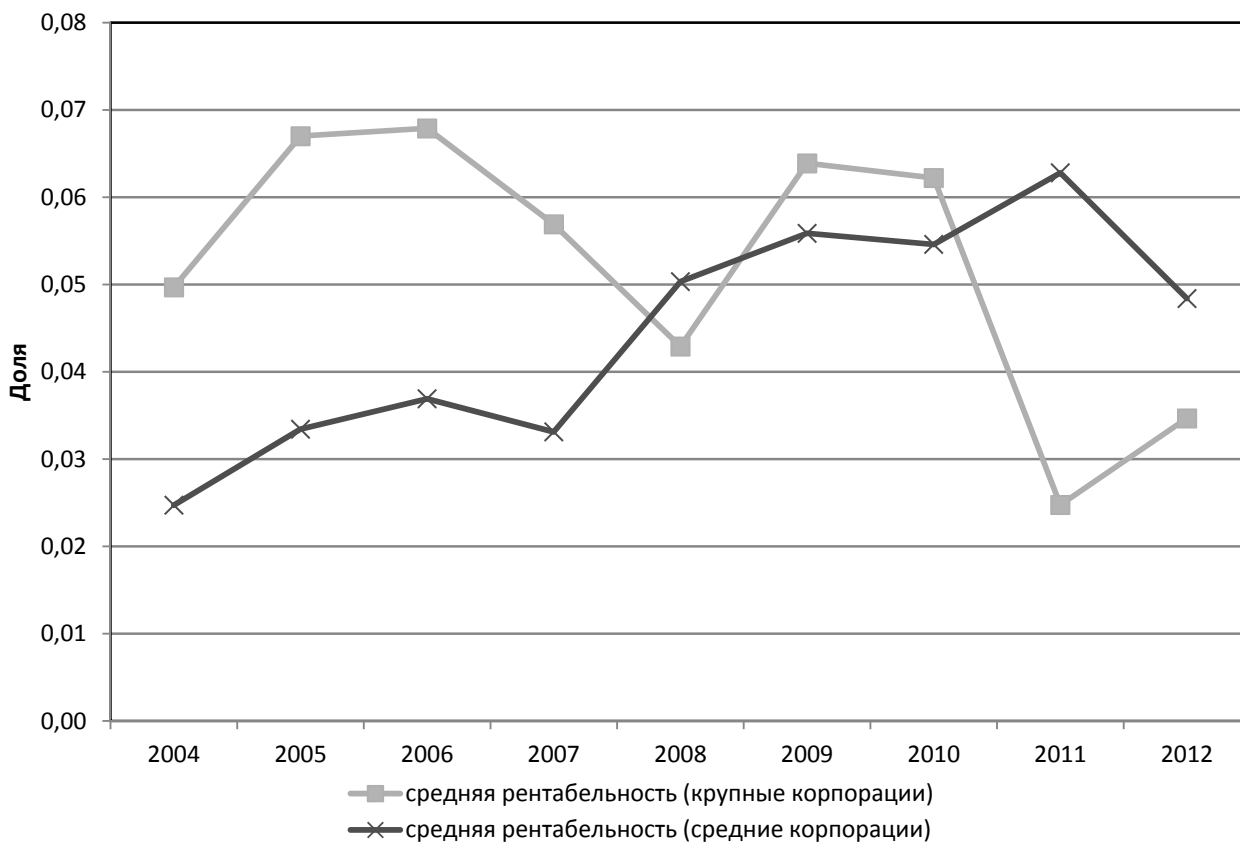


Рис. 2. Уровни рентабельности крупных и средних корпораций пищевой отрасли в 2004–2012 гг.

во внимание тот факт, что средние компании несут в основном только самые необходимые расходы, то, вероятно, это как раз те транзакционные издержки, без которых эффективность компании будет падать. С другой стороны, крупные корпорации часто «раздувают» размер своих расходов на непроизводственные нужды, что негативно отражается на их результатах.

По нашему мнению, сама форма собственности и размер компании играют важнейшую роль в формировании структуры затрат, что в дальнейшем определяет величину прибыли. В компаниях, где собственность и контроль не отделены (как правило, в среднем бизнесе), наличие рыночной конкуренции стимулирует управляющих к экономии на издержках. В крупных же корпорациях (особенно в публичных компаниях) отсутствие жесткого контроля со стороны собственников демотивирует менеджеров к снижению затрат. В результате такие корпорации демонстрируют эффективность на уровне средних по размеру компаний, при этом несут только транзакционных издержек практически вдвое больше (и это даже без учета той доли доходов, которую наемные менеджеры уводят «в тень»). Изучению теории и практики развития институциональной среды в российских корпорациях и вопросу об их эффективности посвящены работы В. И. Бархатова [12], Д. А. Плетнева [4].

Таким образом, нами был выделен ряд факторов, влияющих на величину транзакционных издержек крупных и средних корпораций в России и за рубежом.

В крупных корпорациях значительные транзакционные издержки возникают в связи с необходимостью осуществления следующих затрат: 1) на маркетинг, рекламу; 2) связанных с выходом компаний на фондовые рынки; 3) на поддержание институтов корпоративного управления; 4) на наем и обучение персонала; 5) на осуществление нелегальных сделок менеджерами (как по отношению к корпорации, так и по отношению к государству и обществу).

В отличие от крупных средние корпорации достигают экономии на транзакционных издержках следующим образом: 1) они несут сравнительно невысокие расходы на маркетинг; 2) не выходят на фондовый рынок и не имеют связанных с этим затрат (кроме того, это снижает риски недружественных поглощений); 3) стараются привлекать высококвалифицированных специалистов и поддерживать низкую текучесть кадров (поэтому за-

траты на наем и обучение персонала невысоки); 4) снижают затраты на корпоративное управление.

Таким образом, представители среднего бизнеса активно используют факторы экономии на транзакционных издержках и показывают эффективность на уровне крупных корпораций, которые, в свою очередь, для поддержания этого уровня вынуждены нести бремя огромных затрат.

Список литературы

1. Вернер, К. Черная книга корпораций / К. Вернер, Г. Вайс ; пер. с нем. О. Колосовой, А. Шавердяна. Екатеринбург : Ультра. Культура, 2007.
2. Исследование частного и семейного бизнеса в России 2012 [Электронный ресурс] // PWC : сайт. URL: <http://www.pwc.ru/ru/private-companies/family-business/index.jhtml>
3. Николаева, Е. В. Взаимосвязь уровня транзакционных издержек и экономической эффективности крупнейших корпораций Челябинской области / Е. В. Николаева // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2010. № 27 (208). Экономика. Вып. 29. С. 81–86.
4. Плетнев, Д. А. Взаимосвязь распределения добавленной стоимости в российских корпорациях и уровня транзакционных издержек в них / Д. А. Плетнев // Институциональная трансформация экономики: условия инновационного развития : сб. ст. по материалам III Междунар. науч. конф., г. Новосибирск, 24–26 окт. 2013 г. Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2013. С. 389–391.
5. Плетнев, Д. А. Использование инструментария производственной функции в оценке внутрифирменных транзакционных издержек на конкурентных рынках / Д. А. Плетнев // Сборник трудов III Всероссийской зимней школы по институциональной экономике. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2010. С. 149–152.
6. Плетнев, Д. А. Особенности оценки уровня транзакционных издержек российских корпораций / Д. А. Плетнев, Е. В. Николаева // Актуальные вопросы экономических наук : сб. материалов IV Всерос. науч.-практ. конф. : в 3 ч. Ч. 1. Новосибирск : Сибпринт, 2009. С. 60–64.
7. Попов, Е. В. Транзакционная функция как элемент экономического прогнозирования / Е. В. Попов, Э. К. Мингалеева // Экон. наука соврем. России. 2010. № 1. С. 40–51.
8. Попов, Е. Функциональная классификация транзакционных издержек / Е. Попов, М. Власов, А. Веретенникова // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 1. С. 55–62.

9. Попов, Е. В. Трансакционность институтов / Е. В. Попов // Журн. экон. теории. 2011. № 2. С. 60–73.
10. Попов, Е. В. Трансакционное измерение институтов / Е. В. Попов // Экон. наука соврем. России. 2011. № 2. С. 25–40.
11. Саймон, Г. Скрытые чемпионы : пер. с нем. / Г. Саймон. М. : Дело, 2005.
12. Бархатов, В. И. Эффективность институциональных форм в трансформируемой экономике : монография / В. И. Бархатов и др. Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2011.
13. Bylund, P. L. Ronald Coase's 'Nature of the Firm' and the Argument for Economic Planning / P. L. Bylund // McQuinn Center Working Paper. 2013. № 4.
14. Maher, M. Transaction cost economics and contractual relations / M. Maher // Cambridge J. of Econ. 1997. Vol. 21, № 2. P. 147–170.
15. Miller, R. T. The Coasean Dissolution of Corporate Social Responsibility (January 20, 2014) / R. T. Miller // Chapman L. Rev.: V Iowa Legal Studies Research. 2014. Vol. 2. P. 13–44.
16. Pessali, H. Transaction Cost Economics — An Introduction to its Core Concepts and its Critics / H. Pessali // Econ. em Revista. 1999. Vol. 8.
17. Pessali, H. The Rhetoric of Oliver Williamson's Transaction Cost Economics / H. Pessali // J. of Inst. Econ. 2006. Vol. 2, № 1.
18. Schmitz, P. W. Information Gathering, Transaction Costs, and the Property Rights Approach / P. W. Schmitz // Amer. Econ. Rev. 2006. Vol. 96, № 1.
19. Simon, G. Die heimlichen Gewinner (Hidden Champions) / G. Simon // Die Erfolgsstrategien unbekannter Weltmarktführer. München : Campus Verlag, 1998.
20. Simon, G. Hidden Champions des 21. Jahrhunderts: Die Erfolgsstrategien unbekannter Weltmarktführer / G. Simon. München : Campus Verlag, 2007.
21. Whinston, M. Assessing Property Rights and Transaction-Cost Theories of the Firm / M. Whinston // Amer. Econ. Rev. 2001. Vol. 91, № 2. P. 184–199.
22. Williamson, O. E. The Economics of Governance / O. E. Williamson // Amer. Econ. Rev. 2005. Vol. 95, № 2. P. 1–18.
23. Williamson, O. Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations // J. of Law and Econ. 1979. Vol. 22, № 2. P. 3–61.
24. Werner, K. Schwarzbuch Markenfirmen = The Black Book on Corporations / K. Werner, G. Weiss // The Unscrupulous Practices of the Transnational Corporations. Berlin : Ullstein publishing company, 2006.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОТИВОРЕЧИЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА

Рассматриваются социально-экономические и институциональные аспекты трансформации российской экономики. Особое внимание уделяется возникшим в связи с трансформацией экономики искажениям в сфере отношений собственности и в российском корпоративном бизнесе. Выделяются как легальные, так и внелегальные сферы экономики и формы бизнеса, типичные для деформаций в российской экономике.

Ключевые слова: *Россия, корпорация, бизнес, деформации, легальная и внелегальная экономика.*

Российская экономическая система, пройдя через трансформационный кризис 1990-х, восстановительный рост, новый кризис 2008–2010 гг., в настоящее время обретает относительную устойчивость. Но эта устойчивость многими экономистами рассматривается как феномен скорее застоя, чем развития.

В чем же причина такой ситуации?

На наш взгляд, среди многообразных фактов, касающихся системы экономических отношений и институтов, следует выделить те трансформации, которые произошли в господствующей сфере отечественной экономики — сфере функционирования крупных корпораций.

На протяжении последних десяти-пятнадцати лет здесь произошли существенные сдвиги, которые можно обозначить одновременно как трансформации и деформации. Причина такого двойного словоупотребления в том, что понятие «трансформация», в отличие от понятия «деформация», не несет негативной коннотации и потому может использоваться в более объективистском смысле, хотя, с содержательной точки зрения, господствующие трансформационные процессы носили регрессивный характер.

К числу таких регрессивных трансформаций (деформаций), на наш взгляд, можно отнести продолжающийся процесс сращивания высшей государственной бюрократии и инсайдеров крупнейших корпораций [7]. Существенно, что этот процесс затрагивает государственные корпорации, корпорации с государственным участием, собственно частные корпорации и даже некорпоративный сектор. Ниже предлагается авторская систематизация ключевых регрессивных трансформаций, характерных для корпоративного (и не только) сектора российской экономики (см. таблицу). В эту систему включены так же предлагаемые автором возможные направления коррекции этих процессов, преодоления деформаций.

Прежде чем перейти к более детальному рассмотрению выделенных параметров, заметим, что наличие названных проблем констатируется повсеместно. Практически общепризнанно, что результаты социально-экономических изменений российской экономической системы являются весьма противоречивыми и на сегодняшний день представляют собой реальные проблемы, требующие разрешения или хотя бы оптимизации. Перечень этих проблем разнообразен по сферам и структуре экономики, по специфике их формирования и развития, количественным и качественным показателям любой из рассматриваемых сфер экономики. Специфика корпоративного сектора в России, состояние крупного и малого бизнеса, параметры человеческого капитала, инвестиции и инновации, социальные проблемы, теневая экономика, бюрократическая экономика — вот далеко не полный перечень проблем, которые отдаляют социально-экономическую систему страны от целей, которые были задекларированы в начале рыночных преобразований. Эти цели постоянно воспроизводятся в программных документах и заявлениях правительства, выступлениях и обещаниях политических деятелей, транслируются и ретранслируются региональными властями. Но «качество» социально-экономической динамики и ее результаты несопоставимы с указанными целями [3].

Поиск направлений качественной институциональной трансформации российской экономики и выявление причин отдаленности результатов от целей, которые бы поставили страну в ряд высокоразвитых и цивилизованных государств, заставляет обратиться к «правилам игры», по которым осуществляется взаимодействие субъектов экономики, то есть к институтам.

Важность институтов и институциональной среды поддерживается всеми — учеными, практиками, властями. Вместе с тем «производство»

Формы и методы преодоления институциональных деформаций

Форма деформации институциональных норм	Субъекты институциональных изменений	Факторы институциональной деформации	Методы преодоления институциональной деформации
Адаптация содержания институциональной нормы в соответствии с интересами субъекта рынка	Государственный бюрократический аппарат, фирмы, домохозяйства	Политические, административные барьеры, правила «деловых сетей», адаптационная практика	Закрепление нормы (эффект сопряжения), изменение сферы применения нормы, изменение содержания нормы, диверсификация видов институтов, разрабатываемых для внедрения некоторой позитивной нормы
«Заказ» формальных институтов	Группы специальных интересов	Возможности лоббирования	Политическая конкуренция
Институциональные ловушки	Фирмы, государство, поставщики, финансовые посредники, экспортеры, импортеры	Теневая экономика, бартер, коррупция, нежелание агентов менять стереотипы поведения (культурная инерция), недостаток координации, рентоориентированное поведение	Воздействие на механизмы координации поведения участников, эффект обучения, механизмы репутации и культурной инерции, амнистия, улучшение практики администрирования, подходящая макроэкономическая политика
Корректировка или искажение «применительной» практики при неизменном формальном содержании институциональной нормы	Бизнес, корпорации, государство, посредники, некоммерческие организации	Цели производителей (злоупотребление доверием потребителей), налоговые преференции, институт банкротства, рейдерские захваты, маскирование предсудительной деятельности, неполные контракты, использование императивного ресурса	Минимизация эксклюзивных привилегий и субсидий, устранение сговора между властью и бизнесом, полная и четкая спецификация прав собственности
Присвоение формальных институтов	С п е ц и а л ь н ы е группы интересов (инсайдеры, чиновники, финансовая олигархия)	Захват или замена государственных институтов регулирования (правосудия, правопорядка, исполнения и т. д.)	Использование социально-рыночных механизмов перераспределения собственности и дохода, усиление позиций гражданского общества, использование инструментов самоуправления и контроля
Неимманентность функционирования институтов	Организации, индивиды, группы специальных интересов	Неэффективные институты, институциональные ловушки	Введение подходящих санкций (строгая уголовная ответственность за коррупцию, высокий налог на бартер), увеличение транзакционных издержек действующей неэффективной нормы, уменьшение транзакционных издержек действующей эффективной нормы, снижение трансформационных издержек перехода к альтернативной норме
Институциональные инновации административных рынков	Госаппарат, менеджмент корпораций и других организаций	Административные барьеры и административные инициативы, связанные с государственным заказом, налогообложением, лицензированием, сертификацией и т. п.	Предотвращение риска институциональных инноваций (ИИ) (апробация, селекция), локализация риска ИИ (хеджирование), диссипация и компенсация риска ИИ (объектная дискриминация, периодизация распределения риска, мониторинга, прогнозирования и стратегического планирования)

Окончание таблицы

Форма деформации институциональных норм	Субъекты институциональных изменений	Факторы институциональной деформации	Методы преодоления институциональной деформации
Стихийная (спонтанная) приватизация государственной собственности; функционирование государственной собственности в режиме свободного доступа ресурсов	Государство и обладатели правомочий управления и распоряжения	Сращивание интересов государства и бюрократии	Развитие институтов гражданского общества
Мимикрия	Государство, частные собственники, корпорации	Экономические реформы, изменение правил игры, переходная рента	Реальный контроль со стороны государства, минимизация системы лоббирования и устранение двойных стандартов, стимулирование социально-рыночных мотивов действия агентов
Мутация	Собственники, менеджеры, акционеры, корпорации, государственные органы власти, финансово-кредитные учреждения	Заимствование институтов, объединение альтернативных институтов, различия неформальных норм и механизмов принуждения к соблюдению норм, экономические реформы	Институциональное проектирование с учетом национальных особенностей, совершенствование институциональной среды
Искажение экономической ментальности и псевдорыночный тип поведения	Домохозяйства	Недоверие к правительству и негативное отношение к бизнесу, иждивенчество	Доступ к информации, просвещение, защита прав собственности и контрактов
Институциональное недоверие	Государство, бизнес	Неустойчивость предлагаемых моделей развития, изменяющиеся «правила игры», пробелы в законодательстве	Прозрачность информации, спецификация и защита прав собственности и контрактов
Подмена формальных институтов прав собственности неформальными институтами прав собственности	Бюрократия, корпорации, финансовая олигархия	Снижение потенциала государства, господство «права сильного»	Лоббирование законопроектов, создание механизмов институционального контроля
Формальное следование институту или его сокрытие в социально-экономической практике	Государственная бюрократия, внутрифирменная бюрократия, следование традициям	Информационная асимметрия, моральные риски	Становление институтов гражданского общества, формирование промежуточных институтов
Взаимовыгодный обмен институтами	Государство, бюрократия, корпорации	Эксклюзивные экономические привилегии и субсидии	Поиск субъектов — «гарантов» носителей институтов, создание механизмов институционального контроля
Игнорирование формальных правил (уклонение от регистрации и уплаты налогов)	Фирмы, домохозяйства	Асимметрия информации, рыночная затратность	Санкции и усиление меры ответственности

институтов, их распределение, обмен и потребление — особая проблема в российской экономике. Сформировавшаяся за два десятилетия институциональная среда такова, что назвать ее фактором целевых социально-экономических преобразований можно лишь условно. И связано это с тем, что за этот период каждый из субъектов экономики сформировал собственную институциональную среду, которая соответствует его экономическим интересам и целям. Создание «институциональных сред» под себя — это действительно фактор производства, но о чем он свидетельствует? Сумма этих сред не дает эффективной институциональной среды, обеспечивающей интересы большинства, одному из критериев цивилизованного общества.

Институциональные изменения несут в себе риски, искажающие содержание, форму и качество институтов. Проблемы, связанные с трансформацией институциональной среды в современной экономике России, рассмотрены в ряде трудов российских ученых-экономистов (Г. Б. Клейнер, В. М. Полтерович, А. В. Бузгалин, Р. С. Дзарасов, А. Н. Олейник, Р. М. Качалов и др.).

Факторов, которые вызывают институциональные преобразования, множество, и их можно классифицировать по различным критериям. Но факторы, вызывающие регрессивную трансформацию институтов, заслуживают особого внимания по причине того, что «плохие правила» игры — это плохие игроки и, как следствие, плохая игра.

Проблема деформации институтов, на наш взгляд, двояка. И связано это и с экономическими интересами игроков — государства, фирм (организаций), домашних хозяйств, — и с неоднородностью самих институциональных субъектов: политики и бюрократия, крупный и малый бизнес, богатые и бедные домохозяйства. Именно поэтому институциональные изменения (отрицательные или положительные) следует рассматривать по субъектам в силу их неоднородности и неравнозначности.

Как известно, поставщиком формальных институтов является государство, поскольку это единственный субъект, обладающий монополией на принуждение исполнения норм и правил экономического поведения. Именно формальные институты — это общие правила игры, которые, по сути, являются общественным товаром. Эти правила должны быть универсальными и деперсонифицированными, то есть применимыми ко

всем экономическим субъектам, и только в этом случае трансакционные издержки будут стремиться к минимуму. Например, спецификация и защита прав собственности — главная функция государства как стража порядка. Если же государство персонифицировано, то оно будет создавать правила под конкретные персоналии или группы персоналий. «Личная выгода» государства порождает формальные правила, которые изготавливаются под заказ. Лоббирование интересов — это проверенный способ извлечения дохода. Заметим, что, как известно, в современном сложноорганизованном обществе каждый отдельно взятый субъект неспособен эффективно отстаивать свои интересы в одиночку. Формами, активно способствующими реализации специфических интересов, служат соответствующие заинтересованные группы, то есть организованные объединения, отстаивающие свои интересы путем воздействия на различные звенья государственного аппарата. Для реализации своих целей заинтересованные группы ищут всякого рода лазейки и средства проталкивания своих интересов.

Институт лоббизма, как инструмент взаимодействия предпринимательских и властных структур или как средство влияния различных заинтересованных групп на органы власти и управления, стал довольно распространенным явлением, немаловажным звеном между государственными органами и бизнесом. Расходы корпораций на содержание лоббистов не только окупаются, но и приносят крупные доходы. Для корпоративного лобби особое значение приобретает обеспечение финансовыми ресурсами за счет экспортно-импортных, банковско-финансовых операций, прямых бюджетных дотаций, льготных кредитов, льготных экспортно-импортных тарифов. Способами получения доходов этой группой являются получение экономической ренты путем политических процессов и извлечения дохода путем проведения в жизнь конкретных правительственных программ [1; 12].

Ясности в вопросе качества таких институтов нет. Институты создаются людьми и являются результатом целенаправленного действия, а поскольку цели разные, то и правила игры становятся разнокачественными. Необходимость снижения трансакционных издержек как раз и приводит к поиску таких социальных практик, которые деформируют формальные институты и обуславливают создание новых институтов, которые далеко не эффективны с точки зрения целей обще-

ства. Формы адаптации институтов бесчисленны, потому что реальная хозяйственная система навязывает условия, которые надо любыми способами адаптировать к своим интересам [4].

Не менее важным фактором деформации институтов является замена регулирующих функций государства на механизмы административного рынка. Вымогательства у предпринимателей, постоянные посягательства на их права собственности стали нормой российского бизнеса. Институциональные инновации административного рынка проецируются на отношения бизнеса с клиентами, государством, партнерами. «Захват» институтов государственного регулирования узкоспециализированными по интересам группами подтверждает гипотезу о том, что установление регулирующих норм и появление «регулирующих» организаций лишь увеличивает коррупционную цену вопроса и приводит к становлению особых экономик типа «экономики государственного заказа», «экономики налогообложения», «экономики субсидирования». Подтверждение этому — распространение посреднической деятельности, которая сегодня обособилась в особую сферу обслуживания — сокращение транзакционных издержек чиновников, крупного бизнеса, внезаконной экономики. Институциональное «крышевание» нашло распространение практически во всех видах деятельности: в сфере защиты собственности и контрактов, в области финансов и налогов, здравоохранении и образовании [11].

Институты потеряли свойства общественных благ и стали частными благами, имеющими, следовательно, рыночную цену. Это и многое другое объясняет деформации, сложившиеся в экономике России и характеризующие специфику российского бизнеса в целом. Здесь и далее мы будем акцентировать свое внимание не только на «правилах игры», но и на самих «игроках» и исследовать не только факторы деформации российской экономики, но и институциональные факты, то есть, как подчеркивает Г. Б. Клейнер, факты социально-экономической жизни, существующие благодаря определенным институтам [8].

Суть деформаций заключается в отклонении от нормы, то есть неадекватности букве экономических законов и социальным запросам, связанным с институтами. Последствия экономики деформаций необратимы и имеют экономические, социальные, институциональные, политические, глобальные корни. Искажения культуры, мента-

литета, сознания нации, выражающиеся в падении ценности труда, искажение целей и интересов собственников труда и капитала, широкое распространение неформальных отношений, разрушение системы социальных и трудовых гарантий, деформация отношений собственности, распределительных отношений, подрыв основ инновационного развития, несбалансированность и неравновесие макро- и микросистем, отраслевые деформации, структурные диспропорции, институциональная недостаточность или избыточность, препятствующая исправлению возникших деформаций, — все это является следствием «корректирующей» роли рынка и выбранной стратегии «реформирования» российской экономики.

Изменения, произошедшие в последние годы в нашей стране, вместо ожидаемого улучшения социально-экономического положения людей труда привели к их массовому обеднению и на этой основе к резкой поляризации интересов собственников труда и собственников капитала. В связи с изменением структуры глобальной экономики в развитых странах с рыночной экономикой обостряется проблема распределения доходов; далеко не все граждане этих стран выигрывают от глобализации, некоторые из них, напротив, серьезно проигрывают. Социально-трудовые отношения трансформируются в сторону расширения пространства эксплуатации, ее усиления, обновления и ужесточения ее форм. Все большая часть человечества (по прогнозам, до 80 %) оттесняется от участия в формировании средств и условий общественного развития, их использования для прогресса созидательной деятельности и «исключается» из общества. Особенно это касается характера преобразований в социально-трудовой сфере и в целом исторического выбора России в пользу капиталистического строя, связанных с необходимостью «приобщения страны к цивилизованному западному миру» [2; 12].

Если мы обратимся к характеристике становления и развития российского бизнеса, в ряде случаев представленного в форме крупных корпоративных объединений, находящихся в процессе становления квазирыночных корпоративных отношений, то явно увидим их деформированный характер.

Становление современного корпоративного сектора России характеризуется специфическими условиями первоначального накопления капитала, качественными преобразованиями

и заимствованиями институтов экономической системы, возникновением диффузии институтов и возрастанием роли неформального регулирования. В результате основными чертами деформации института корпорации, как утверждает А. В. Бузгалин, является то, что «в качестве субъекта локального регулирования выступает не достигший определенного уровня развития персонифицированный капитал, а обломок бывшей государственной пирамиды (1), основой власти российских корпораций является не столько высококонцентрированный капитал, сколько доступ к тем или иным ресурсам (2), в силу такого содержания и под воздействием других методов координации, а также общей атмосферы диффузии институтов методы локального корпоративно-бюрократического регулирования также являются деформацией цивилизованного корпоративного воздействия» [4].

В процессе реформирования заимствуемые элементы частью отвергались как неадекватные и социально неприемлемые, а частью модифицировались по ходу внедрения и так встраивались в общественную жизнь, что нередко служили противоположным целям в сравнении с теми, для которых они заимствовались [14].

Процесс приватизации привел к фактической экспроприации государственной собственности держателями неформального контроля, незаинтересованными в крупномасштабном развитии российской экономики.

Концентрация прав на присвоение доходов от собственности и функций управления в руках инсайдеров определяет краткосрочное инвестиционное поведение, которое ограничивает инновационное производство, не обеспечивает долгосрочное инвестирование российским корпорациям, но дает возможность максимизировать инсайдерскую ренту. Контроль группы со специальными интересами над корпорацией опирается на монополизацию в первую очередь финансовых потоков, что крайне значимо в условиях дефицита ликвидных ресурсов.

Чрезмерное следование личным интересам узкой группы лиц, оппортунистическое поведение, сращение с бюрократическим аппаратом повышают риски и неопределенность взаимоотношений корпоративных субъектов. Экономическое поведение российских корпораций демонстрирует в практике реализации стратегий развития «провалы» внутрикорпоративных отношений, не обеспечивающие согласования интересов ос-

новных субъектов этих отношений и деформирующие их экономическую сущность. Это обстоятельство детерминирует распределение доходов, создавая определенным группам лиц преимущества в их получении и распоряжении, в то же время блокируя их для остальных участников корпоративного развития [3].

Стремление обеспечить контроль только над финансовыми потоками и экспортными операциями, необоснованное раздробление компаний (например, в случае с РАО «ЕЭС»), распродажа или сдача в аренду активов в ущерб интересам акционеров, отношение к своему пакету акций как к объекту спекуляций, использование пакета как залога под кредиты — вот далеко не полный перечень признаков доминирования рыночных институтов и частных субъектов хозяйствования.

Обращаясь к проблеме распределения дохода в корпорациях, следует заметить следующее: и указанный выше пример, и современные данные показывают, что система распределения выручки в российских корпорациях устроена таким образом, чтобы наиболее полно реализовать интересы собственников капитала. По отношению к наемному исполнительскому и управленческому персоналу собственники проводят политику полного отчуждения от прав собственности на капитал и участия в распределении прибыли, а следовательно, и от участия в принятии решений по принципиальным вопросам, касающимся корпорации.

Заинтересованность группы собственников в получении личного дохода заставляет сменить цель эффективного воспроизводства корпоративного капитала на цели удовлетворения потребностей узкой группы лиц. Таким образом, интересы крупных собственников преобладают над интересами корпорации и зачастую противоречат интересам корпоративного развития. Политика «непрозрачности» в отношении финансовой и инвестиционной стратегии компании приводит к преобладанию субъективных факторов и приоритетности в корпоративных отношениях интересов контролирующей группы, лишает дееспособности систему корпоративного менеджмента. Все финансовые потоки общества мобилизуются в финансовый центр — фонды головной компании. Реинвестирование централизованных фондов корпорации регулируется не ресурсными потребностями производственной структуры холдинга, а личными мотивами узкой группы корпоративных собственников. Прибыль

забирается полностью и теряет смысл как источник развития капитала корпорации [1].

В результате передела объектов собственности в российских корпорациях происходило и качественное изменение форм, прав и институтов собственности. Слабая и противоречивая спецификация прав собственности сопровождалась размыванием этих прав, отсутствием подлинного контроля исполнения законов, санкционированными злоупотреблениями и оппортунизмом менеджмента, перепродажей, взаимными уступками, банкротством, завуалированностью владельцев корпоративного капитала и пр. [3].

Как следствие интеграции экономического содержания и правовой формы собственности складывается ситуация, когда, с одной стороны, объект собственности обуславливает социально-экономическую силу ее субъекта и тем самым предопределяет: 1) содержание, 2) способ и 3) меру реализации интересов последнего. С другой стороны, способ взаимодействия субъектов экономических отношений по поводу того или иного объекта собственности может существенно корректировать эти три параметра. Так, например, интерес российского собственника миллиардного капитала, объектно представленного сырьевой корпорацией, обуславливает как минимум: 1) его заинтересованность в получении не просто прибыли, но и части ренты; 2) противоречивую сращенность его интересов и интересов государства, широкое использование лоббистских методов и т. п. для реализации своих интересов; 3) меру власти и дохода (в частности норму прибыли), как правило, более высокую, чем средняя. Что же касается специфического способа взаимодействия экономических субъектов в России, то его особенности (большая роль неформальных институтов, традиции патернализма и др.) также существенно скорректируют названные выше аспекты [2].

Далее, если принять классический тезис о том, что сущность отношений собственности как единства присвоения и отчуждения специфически-субъектным образом проявляется через интересы, то можно вывести ряд ранее хорошо известных, а ныне забытых положений и несколько развить их.

Основной интерес любого субъекта, на базе которого формируются все его другие интересы, имеет своим содержанием воспроизводство его жизнедеятельности. В центре такого воспроизводства — процесс присвоения и отчуждения

им материальных благ. Однако многоаспектность процесса социально-экономического воспроизводства обуславливает то, что отношения собственности представляют собой основной, но далеко не единственный фактор формирования экономических интересов.

Во-первых, экономические отношения образуют сложноорганизованную систему. Соответственно такой же сложной системой являются отношения собственности. Отсюда следует, что собственник обладает далеко не единственным интересом, который традиционно сводится к максимизации дохода, а сложной системой интересов. Она включает в себя интересы, обусловленные процессом присвоения (и здесь на первый план выйдет приращение объектов собственности, а не только дохода), отчуждения (в частности сложный комплекс взаимодействий собственника капитала с собственником рабочей силы, субъектов разных прав собственности в системе отношений собственности на капитал), распоряжения (специфические интересы субъектов процесса управления), экономической реализации (вот здесь уже появляется максимизация дохода). Кроме того, система отношений собственности не сводится исключительно к частнокапиталистическому присвоению. Так, в экономической сфере России существуют отношения личной зависимости, патернализма, административно-бюрократического принуждения, теневого подчинения и многое другое. Все они обуславливают сложную систему интересов их субъектов [2].

Теоретически в пределах корпорации происходит специфическое разделение власти в рамках пучка прав собственности функций владения и управления. Владельцами корпорации являются акционеры — собственники акций, а управляют этой собственностью по поручению акционеров менеджеры, наемные управляющие. Высшим органом управления корпорацией является собрание акционеров, которым решаются важнейшие производственные, финансовые и социальные вопросы. Решения принимаются большинством голосов. Каждая акция дает акционеру право на один голос. Легитимность прав собственника закреплена законом. Владение акциями дает право на осуществление контроля за деятельностью предприятия и принятие необходимых решений.

Однако для многих российских корпораций характерна узкая и ограниченная система управления корпоративным капиталом. Хотя

общие акционерные собрания и проводятся, они являются фиктивной формальностью и не подтверждают реализацию прав миноритарных собственников. Участники корпоративного процесса, организующие производственный потенциал корпоративной деятельности, выводятся за рамки корпоративного управления, утрачивают свои права собственников. Функционирование корпоративного капитала направлено на удовлетворение частных интересов в ущерб коллективным, процесс корпоратизации не отвечает основным вопросам воспроизводства капитала. В итоге общий смысл корпорации теряется, ее интересы как специфически институционального субъекта зачастую приносятся в жертву интересам узкой группы лиц [3].

Изучая не менее важную проблему трансплантации и приживаемости в России институтов, например института корпоративного управления, некоторые ученые отмечали, что коренная причина возникновения мутаций институтов корпоративного управления была заложена при разработке формальных норм, поскольку эти разработки основывались на разных и трудно совместимых моделях управления: англо-саксонской и германской. Наиболее яркими примерами мутаций, причина которых кроется в ошибках институционального проектирования при заимствовании институтов, могут служить институт совета директоров, институт корпоративной социальной ответственности, институт посреднической деятельности и пр., рассмотренные в работах А. В. Верникова [5] и Р. М. Качалова [6].

Деформация процесса институционализации корпоративных отношений и интересов в процессе экономической трансформации российской экономики ведет к тому, что корпорация и имманентно присущие ей институты, нормы и правила мутируют, теряют свою качественную определенность, ее функционирование и развитие приобретают неустойчивый характер.

Развивая эти положения, авторы, опираясь на исследования В. Полтеровича, Г. Клейнера, А. Бузгалина, А. Олейника и др., считают возможным сделать вывод о том, что есть основания говорить об автоматическом порождении институтом антиинститута, консолидирующего акторов, чьим интересам не подходит следование данной норме или совокупности норм. Результатом взаимодействия института и антиинститута часто являются институциональная мутация и микрия институтов.

Так, в работах зарубежных авторов Р. Нельсона и С. Уинтера обращается внимание на механизм корпоративной «генетической мутации», которая модифицирует и деформирует систему внутрикорпоративных институтов — генов [9]. Наряду с этим, как отмечает Д. Плетнев, институциональная «ДНК» корпорации может меняться в рамках самой корпорации, адаптируя ее к изменяющимся условиям внешней среды [15].

Если вести речь об адаптации содержания институциональной нормы в соответствии с интересами субъектов рыночной экономики (которыми могут быть и фирмы, и домохозяйства, и крупные корпорации, и госаппарат) как одной из форм деформации институциональной нормы в связи с воздействием политических, административных факторов, правил деловых сетей и иных адаптационных практик, то закрепление нормы (эффект сопряжения), изменение сферы применения нормы, изменение содержания нормы, диверсификация видов институтов, разрабатываемых для внедрения некоторой позитивной нормы, могут выступать мерой преодоления институциональных деформаций.

В этом и других случаях деформаций специфической российской экономики основными субъектами институциональных изменений являются: государство; бизнес; хаусхолды (домашние хозяйства); финансовые посредники; специальные группы интересов; некоммерческие организации; корпоративная номенклатура.

Среди факторов, вызывающих институциональные деформации, можно выделить адаптивные или импортируемые (в зависимости от форм деформации институциональных норм и особенностей экономики преобразований, проводимых в России) — от сложных механизмов координации ресурсов, возможностей лоббирования интересов, неэффективных институтов, господства теневой экономики, налоговых преференций и т. д. до захвата или замены государственных институтов регулирования, рейдерства, маскирования предосудительной деятельности и пр.

Объективные процессы деформации, происходящие в российской экономике, меняют формы институциональных норм, искажая их генетическую, биологическую и иную сущность. «Заказ» формальных институтов, институциональные ловушки, присвоение формальных институтов, стихийная (спонтанная) приватизация государственной собственности, функционирование государственной собственности в режиме свобод-

ного доступа ресурсов, искажение экономической ментальности и псевдорыночный тип поведения, институциональное недоверие, подмена формальных институтов прав собственности неформальными институтами прав собственности — все это проявления господства механизма деформации.

Как же остановить, минимизировать и впоследствии полностью устранить эту тенденцию в России и других странах, переживающих подобные экономические, институциональные деформации? По-видимому, проблема преодоления негативных трансформационных тенденций требует существенных коррекций как институциональной системы, так и социально-экономической политики.

Здесь мы можем рассмотреть варианты критического использования зарубежного опыта, в частности экономик, в которых широко используются начала социального рыночного хозяйства. Последние включают отнюдь не только институты социальной защиты и перераспределения доходов (хотя определенное смягчение социальной дифференциации в России должно стать важной предпосылкой преодоления других регрессивных трансформаций), но и такие институты, как партисипативное управление, социальная ответственность бизнеса, деюрократизация государственного управления и отказ от использования механизмов теневого государственного управления [7].

Кроме того, важным аспектом преодоления регрессивных трансформаций должно стать проведение активной промышленной политики, что позволит реализовать задачи технологического и социально-гуманитарного прогресса.

Список литературы

1. Брижак, О. В. Согласование экономических интересов основных субъектов корпоративных отношений : дис. ... канд. экон. наук / О. В. Брижак. Краснодар, 2014.
2. Брижак, О. В. Субъектное бытие отношений собственности: экономические интересы (политико-экономический аспект) / О. В. Брижак // Вестн. Моск. ун-та. 2010. № 4. С. 40–46.
3. Брижак, О. В. Экономика деформаций: специфика российского бизнеса / О. В. Брижак // Философия хоз-ва. 2014. № 1.
4. Бузгалин, А. В. Результаты «реформ» в России: рынок и капитал / А. В. Бузгалин // Политэкономия провала: природа и последствия рыночных «реформ» в России ; под ред. А. И. Колганова. М. : Едиториал УРСС, 2013. С. 46–82.
5. Верников, А. В. Мутация импортных институтов (на примере корпоративного управления) / А. В. Верников // Концептуальные проблемы рыночной трансформации в России. М. : Ин-т экономики РАН, 2009.
6. Качалов, Р. М. Управление экономическим риском: теоретические основы и приложения : монография / Р. М. Качалов. М. : Нестор-История, 2012.
7. Колганов, А. И. Реиндустриализация как ностальгия? Теоретический дискурс / А. И. Колганов, А. В. Бузгалин // Социолог. исслед. 2014. № 1.
8. Клейнер, Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. М. : Наука, 2004.
9. Нельсон, Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. М., 2000.
10. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. А. Н. Нестеренко. М. : Фонд экон. кн. «Начала», 1997.
11. Олейник, А. Н. «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма / А. Н. Олейник // Вопр. экономики. 2001. № 5. С. 4–25.
12. Олейник, А. Н. Власть и рынок. Система социально-экономического господства в России «нулевых» годов / А. Н. Олейник. М. : РОССПЭН, 2011.
13. Политэкономия провала: природа и последствия рыночных «реформ» в России / под ред. А. И. Колганова. М. : Едиториал УРСС, 2013.
14. Полтерович, В. М. Современное состояние теории экономических реформ / В. М. Полтерович // Пространств. экономика. 2008. № 2. С. 6–45.
15. Плетнев, Д. А. Эволюционно-институциональный подход к исследованию природы современной корпорации: академический и прикладной аспекты / Д. А. Плетнев // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2011. № 32 (247). Экономика. Вып. 34. С. 22–28.

ПРОТИВОРЕЧИЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ МОНОПОЛИЙ: ТЕОРИЯ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Описаны особенности влияния монополий на экономику страны, в частности на основные потребительские рынки, инфляцию, рынок труда, финансовый рынок. Выявлены противоречия в развитии современных монополий. Концепция антимонопольно-конкурентной политики в России должна быть призвана обеспечить отход от позиции «регулирования для регулирования» и направлена на «регулирование ради развития и процветания экономики». Сделаны выводы о том, насколько с помощью антимонопольной политики государства можно ограничить влияние монополий на рынки и всегда ли такая политика обоснованна.

Ключевые слова: монополистическая конкуренция, антимонопольная политика, антитрестовский закон.

Развитие монополий и антимонопольной политики тесно переплетаются с защитой экономики любой страны. Формирование правового государства и его гармоничное развитие зависят от умения государства организовать защиту своих экономических интересов. Дальнейшее укрепление в РФ рыночных отношений предопределяет необходимость реформирования законодательства о защите экономической конкуренции, которое в современных условиях должно быть одним из главных механизмов успешной рыночной трансформации в экономике государства и реализации целей и задач современной монополевой политики.

Вопросы монополевой политики, тенденции развития и роли монополий в рыночной экономике исследовали такие ученые, как Р. Гильфердинг, Х. Лейбенштайн, Р. Познер, А. Харбергер, Й. Шумпетер, Ф. Эджуорт.

Структура рынка характеризует условия, в которых происходит конкуренция. Структуру рынка определяют по количеству фирм и покупателей на нем, наличию и доступности информации, возможности сговоров между продавцами или покупателями, а также по легкости вхождения и выхода из конкретного рынка. На структуру рынка может влиять также государство путем принятия экономических законов. В свою очередь структура рынка влияет на уровень цен, объемы монополистического производства и величину прибыли предприятий [3. С. 12].

Монополией в экономической теории называют такой тип рынка, на котором существует только один продавец определенного товара. Процесс монополизации экономики имеет некоторые негативные последствия: монополии подавляют конкуренцию — важную движущую силу экономи-

ческого прогресса; способны увеличивать доходы, уменьшая объем выпуска продукции и повышая ее цену; склонны к замедлению научно-технического прогресса; подавляют малый и средний бизнес; монополизуют средства массовой информации, с помощью которых влияют на сознание населения в необходимом им направлении и т. п.

В современной экономической науке различают четыре основные рыночные структуры: 1) совершенная конкуренция, 2) монополистическая конкуренция, 3) олигополия, 4) чистая монополия. Их характерные признаки представлены в табл. 1.

Причины возникновения монополий связаны прежде всего с изменениями в технологическом способе производства. Предпосылкой этих изменений была промышленная революция конца XVIII — начала XIX в., которая вызвала появление новых отраслей промышленности и быстрое развитие многих из них.

Монополией следует считать только то предприятие, которое использует рыночную власть — диктует цены на рынке, подавляет конкуренцию и осуществляет другие негативные действия. Существует четыре вида монополии (рис. 1).

Именно с целью предотвращения злоупотребления монопольным положением государство осуществляет антимонопольную политику. Реальная задача антимонопольной политики — поставить деятельность монополий на государственный контроль.

Монополии совсем неоднозначно влияют на экономическое развитие страны, что отмечали многие теоретики. Оценим их воздействие на современную экономику. Для этого составим табл. 2, где отразим мнение ведущих современных экономистов по этому вопросу.

Таблица 1

Классификация рыночных структур

Признак	Структура рынка			
	Совершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Монополия
Количество фирм, производящих продукт	Очень большое количество независимых фирм	Много фирм	Несколько фирм	Одна фирма
Тип продукта	Стандартизированный; однородные товары	Дифференцированный в зависимости от рынков	Стандартизированный или дифференцированный	Уникальный; не имеет близких заменителей
Условия вхождения в рынок	Очень легкие, отсутствуют препятствия	Относительно легкие	Ограниченны, требуют больших инвестиций	Блокирование входа на рынок
Контроль над ценами	Отсутствует; цены определяет рынок	Ограниченный	Ограниченный взаимной зависимостью; значительный при тайном сговоре	Значительный, иногда полный контроль
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Упор на рекламу, торговые знаки, марки	Типичная, особенно по дифференциации продукта	Реклама связи фирмы с общественными организациями
Примеры	Сельское хозяйство; рынок ценных бумаг	Розничная торговля, производство одежды, обуви	Сталелитейная, автомобильная промышленность, производство бытовых электроприборов	Местные предприятия коммунальных услуг

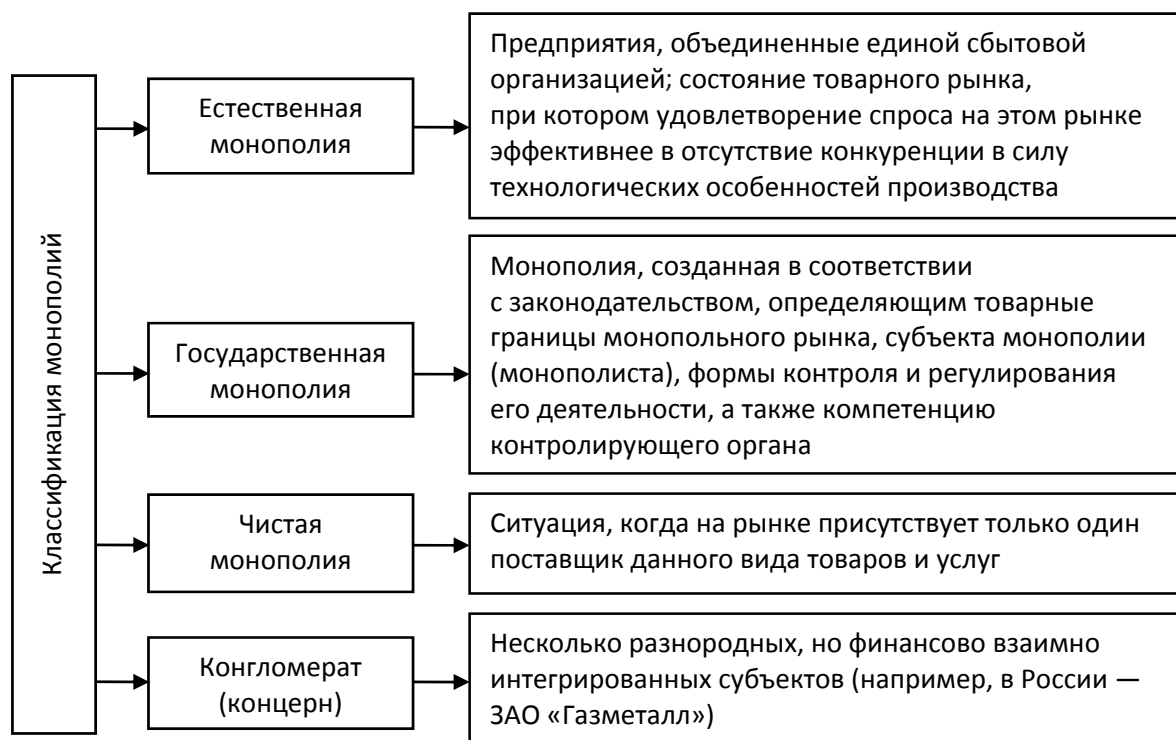


Рис. 1. Виды монополий

Таблица 2

Оценка влияния монополий на экономику

Экономист	Точка зрения
А. Харбергер	Существование монополии на рынке ведет к необратимым негативным потерям благосостояния общества
Х. Лейбенштайн	У монополии нет стимулов поддерживать эффективное производство (Х-эффективность), ей важна только ее личная прибыль, интересы общества ей безразличны
Р. Познер	Монополии создают дополнительные затраты на завоевание и поддержание монопольного положения
Ф. Эджуорт	В своем труде «Чистая теория монополии» (1897) пишет о негативном влиянии монополии на конкуренцию и ценообразование. Самый главный вывод — монополия со временем приведет к уничтожению механизмов саморегулирования
Й. Шумпетер	Наилучшими условиями для реализации новаций обладают крупнейшие компании и их монополистические объединения
Р. Гильфердинг	Образование международных картелей означает устранение конкуренции во всемирном масштабе, утверждение начал интернационально капитализма, следствием чего является исключение военного соперничества государств

В целом трудно говорить о какой-либо общественной пользе, приносимой монополиями современной экономике. Монополист, стремясь максимизировать свою текущую прибыль, устанавливает и поднимает цены на выпускаемую

продукцию до максимально возможного уровня, при этом оставляя количество своего товара на уровне максимизации прибыли, что приводит к неэффективности распределения ресурсов («мертвый груз») [5. С. 11; рис. 2].



Рис. 2. Последствия реализации монопольной власти

Экономическая ситуация, когда произведено значительно меньше товара, чем нужно для установления равновесия на рынке, провоцирует еще и дефицит производимого товара на любом экономическом рынке. Российская экономика отличается высоким уровнем монополизма. На сегодняшний день большинство предприятий, обладающих монопольной властью, сконцентрировано в таких отраслях, как энергетика, черная и цветная металлургия, добыча и переработка нефти и газа, добыча природных ископаемых, машиностроение. Развитие современной российской экономики требует от хозяйствующих субъектов использования значительного количества ресурсов для реализации собственной деятельности. Более того, темпы использования данных ресурсов в последние годы увеличиваются еще более значительно, чем рост экономики.

Проблема современных монополий в большей мере обусловлена тем, что современные запасы экономических ресурсов постоянно уменьшаются или очень неравномерно распределены. Положительное и отрицательное влияние монополий оценено в табл. 3.

Современные западные экономисты считают, что распространение монополий снижает экономическую эффективность экономики; по крайней мере важными являются три основных момента:

1. Объем монополистического производства, максимизирующий прибыль российского монополиста, ниже, а цена — выше, чем в условиях совершенной конкуренции. Это обуславливает то, что российские экономические ресурсы используются не в полном объеме, при этом часть

выпускаемой монополистами продукции, необходимая российскому социуму, не производится.

2. Практически всегда являясь единственным продавцом на рынке, российский монополист не пытается и не хочет кардинально снижать издержки производства, не стремится проводить НИОКР и внедрять дорогостоящие инновации.

3. Барьеры для вступления новых российских фирм в монополизированные и коррумпированные отрасли экономики, а также огромные силы и материальные средства, которые российские монополисты ежегодно тратят на сохранение и укрепление собственной монопольной власти, оказывают сдерживающее воздействие на рост экономической эффективности экономики.

Иного взгляда на проблемы монополии в современной экономике и их эффективность придерживаются два западных ученых-экономиста — Дж. Гэлбрейт и Й. Шумпетер. Не отрицая негативных сторон монополии, они выделяют и ее преимущества с точки зрения научно-технического прогресса, однако эти ученые не учитывают отрицательные стороны монополии.

Так или иначе, защита от негативного влияния на экономику монополий — это задача государства. Российское государство обеспечивает защиту конкуренции в предпринимательской деятельности. Не допускаются злоупотребление монопольным положением на рынке, неправомерное ограничение конкуренции и недобросовестная конкуренция. Виды монополий в российском обществе определяются законом. Значительным препятствием на пути развития российской конкуренции является нарушение нормативно

Таблица 3

Положительное и отрицательное влияние монополий

Плюсы монополий	Минусы монополий
Возможность в полной мере использовать эффект от масштаба монополистического производства, что приводит к резкому снижению издержек на производство единицы выпускаемой продукции	Возможность устанавливать размер продажной цены, создавать искушение переложить издержки монополистического производства в значительной мере на конечного потребителя, который не в состоянии оказывать обратное влияние на монополиста
Возможность мобилизовать значительные финансовые ресурсы для поддержания производства на необходимом технологическом уровне	Возможность блокировать технический прогресс
Возможность использования достижений научно-технического прогресса	Возможность «экономить» за счет снижения качества производимой продукции и предоставляемых услуг
Возможность следовать единым стандартам на производимую продукцию и предоставляемые услуги	Возможность принимать форму административного диктата, подменяющего экономический механизм

установленных правил поведения в сфере хозяйствования ее субъектами, органами государственной власти или местного самоуправления. Противодействие таким нарушениям и является одной из основных задач антимонопольных органов РФ, которые осуществляют контроль за соблюдением норм современного конкурентного законодательства [10. С. 11].

На сегодня в России сделаны значительные шаги в формировании правовой и институциональной базы государственного регулирования экономической конкуренции. Создание и развитие конкурентной среды — неотъемлемая составляющая рыночной экономики. Как отмечал Л. Эрхард, российская конкуренция является «наиболее эффективным средством для достижения благосостояния». Она одна, по его словам, «дает возможность всем людям пользоваться хозяйственным прогрессом, особенно в роли потребителей. Она уничтожает все привилегии, не являющиеся непосредственным результатом повышения производительности труда».

Антимонопольное регулирование рассматривается как система нормативно-правовых актов, направленных на преодоление негативных проявлений монополии.

Согласно Федеральному закону «О защите конкуренции» [2] доминирующее положение хозяйствующего субъекта на том или ином рынке не является противоправным. Однако попытки субъекта, доминирующего на товарном рынке, сохранить или укрепить свою рыночную власть, используя определенные методы воздействия на общие условия конкуренции, ограничивающие ее и наносящие ущерб конкурентам, а также другим хозяйствующим субъектам или физическим лицам, являются нарушением антимонопольного законодательства и должны пресекаться антимонопольными органами [3. С. 67].

В Российской Федерации функции антимонопольного регулирования выполняет Федеральная антимонопольная служба (ФАС).

Рассматривая вопрос антимонопольного регулирования, нельзя брать во внимание ситуацию только на российском рынке.

Традиционно в индустриально развитых странах регулирование процесса конкуренции в отраслях было прерогативой государства. Конкуренция контролировалась и регулировалась государственными органами на основе соответствующего законодательства. Изменение уровня монополизации отраслей в пользу круп-

ного бизнеса нередко влекло за собой прямое вмешательство государства, которое поддерживало «честное соперничество» и защищало интересы потребителей [4. С. 36–37].

В странах с развитой рыночной экономикой действует функциональная антимонопольная политика. Почти во всех из них еще в XX в. монополизм квалифицировали как экономическое преступление против сообщества, благодаря чему законодательство было направлено на предупреждение или понижение отрицательных последствий монополизации рынков. При этом одна из принципиальных задач действующего правительства США — обеспечение и защита конкуренции на рынке продуктов и услуг. За рубежом осуществление положений антимонопольного законодательства исполняется в административном, судебном или смешанном порядках. В системе антимонопольного регулирования США все акты монопольной деятельности признаются преступными вне зависимости от степени их воздействия на конкуренцию.

Помимо США этот принцип закреплен в законодательстве Аргентины, Канады и ряда других государств. Однако полный запрет на монополию есть лишь в США.

Можно отметить две формы антимонопольной политики зарубежных государств:

1) американская, которая запрещает любую форму монополистического сговора или союза (США, Аргентина и др.);

2) западноевропейская, направленная против тех монополий, которые ограничивают возможности конкуренции в какой-либо отрасли рынка (страны Западной Европы, Австралия, Новая Зеландия, ЮАР) [7. С. 10].

В этой классификации есть исключение — законодательство Германии, которое занимает промежуточное положение между двумя указанными формами. В Германии действует запрет на монополии, но в то же время существует множество исключений из этого принципа. В законодательной системе США антимонопольное регулирование именуется антитрестом, а в Австрии, Германии и Швейцарии — картельным антимонопольным регулированием.

Первый антитрестовский закон США был принят в штате Алабама в 1883 г. Затем на протяжении 1889–1890 гг. такое законодательство было принято в остальных штатах. Это способствовало разработке соответствующих законов на федеральном уровне [6. С. 140]. В 1890 г. вышел

закон Шермана, который установил основные требования к антимонопольному законодательству. Суть этого закона заключалась в формальном запрете монополий, что отличало его от законодательств остальных государств. Позднее, в 1914 г., как расширение закона Шермана были приняты закон Клейтона и закон о Федеральной торговой комиссии. Именно эти три законодательных акта послужили фундаментом антитреста в США [6. С. 12].

В противовес южноамериканской системе ставится европейская. Она базируется на принципе регулирования и контроля монополий, а не полного их запрета. Для рассмотрения воздействия монополистической деятельности на конкуренцию формируются особые муниципальные организации, осуществляющие контроль монополистической деятельности. Ярким образцом европейской системы является система антимонопольного регулирования Франции. Там вследствие долгого вмешательства в экономику страны монополизм почти не получил распространения. Для регулирования экономики и выравнивания общей экономической ситуации в стране был основан Конкурентный комитет, особый антимонопольный орган.

На сегодняшний день вмешательство государства в экономику снизилось до нуля, что позволяет рынку устанавливать и регулировать цены. В Великобритании антимонопольное законодательство более либерально, нежели в США, и прямое вмешательство государства минимизировано. Важным законодательным актом, который регулирует деятельность монополий, является Закон о добросовестной торговле 1973 г. В нем предусматриваются условия и порядок контроля со стороны государства над монополиями.

Если же брать во внимание Европейский союз в целом, то нормы о защите конкуренции содержатся в Римском договоре об учреждении Европейского экономического сообщества 1957 г., которым установлен запрет на злоупотребление доминирующим положением на рынке. Антимонопольный контроль осуществляет комиссия Евросоюза, которая проводит проверки и применяет санкции к правонарушителям.

Хотелось бы также рассмотреть страну — «исключение» из правил антитреста. Германия имеет в своем распоряжении специальное законодательство о пресечении недобросовестной конкуренции (Закон о недобросовестной конкуренции 1909 г.), в котором содержатся нормы, посвящен-

ные ответственности за нарушение условий конкуренции.

В России в основном были восприняты опыт европейских государств и европейская система антимонопольного регулирования, которая скорее ограничивает монополии, чем полностью запрещает их деятельность. Федеральный закон «О защите конкуренции» учитывает специфику российской экономики и наряду с ограничением монополий предусматривает также меры по пресечению государственного монополизма. Предусмотренные российским законодательством пороги в размере 35–50 % доли рынка как признак доминирования в полной мере соответствуют практике большинства стран [11. С. 7].

Однако применение зарубежного опыта регулирования монополий не дало существенных результатов. В России проблема монополий перестала быть только экономической. В данное время очень велико вмешательство государства в рыночную экономику, поэтому можно сказать, что данная проблема стала отчасти политической. Для того чтобы наладить в России систему антимонопольного регулирования, требуется исключить или минимизировать вмешательство государства в рыночную экономику, что в дальнейшем, по оптимистическим прогнозам, приведет либо к становлению страны на западноевропейский путь развития, либо к образованию новой самостоятельной российской системы антимонопольного регулирования экономики.

Углубление экономических преобразований и активизация интеграционных процессов обостряют вопрос разработки государственной антимонопольной политики в области защиты субъектов хозяйствования и потребителей от недобросовестной конкуренции, злоупотреблений монопольным положением на рынке, антиконкурентных согласованных действий субъектов хозяйствования, органов государственной власти и органов местного самоуправления и соответственно требуют совершенствования механизма государственного контроля в сфере защиты экономической конкуренции и обеспечения защиты конкурентных отношений в РФ.

Антимонопольное законодательство РФ определяет правовые основы ограничения монополизма, недопущения недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности и осуществления государственного контроля за его соблюдением. Законы предусматривают демополизацию экономики, а также финансовую,

материально-техническую, информационную, консультативную и другую поддержку бизнесменов, способствующую развитию конкуренции. Мировые монопольные процессы заставили государство усилить регуляторные меры в экономике. Специальная антимонопольная политика и антимонопольное законодательство позволили поставить под контроль процессы монополизации, сохранить и усилить конкуренцию.

В то же время специфика экономики РФ состоит в том, что еще в период ее вхождения в народнохозяйственную систему СССР она отличалась одним из самых высоких уровней концентрации и централизации монополистического производства, его монополизации. Сегодня чрезмерный уровень монополизации не только сохранился, но в известной мере даже увеличился, поскольку государство, ослабив контроль над производителями, своевременно не внедрило механизм их ограничения путем создания и поддержки конкуренции. О масштабах монополизма в нашей стране пока приходится говорить, оперируя приближенными цифрами. Слишком монополизированы также посреднические структуры в агропромышленном комплексе. Причиной появления антимонопольных законов в современном виде стала не теория (правильная или неправильная) и не реальные факты монополизации, а борьба отдельных групп с интенсивной конкуренцией.

Антимонопольная политика — это, с одной стороны, система законов, запрещающих предпринимателям определенные виды деятельности с целью сдерживания конкуренции (например, сговор с целью фиксации цен), а с другой — система законов, ограничивающих деятельность таких рыночных структур, как монополия и олигополия, представители которых могут явно сдерживать торговлю и злоупотреблять своей рыночной властью.

Понятно, что все направления антимонопольной политики не могут полностью «побороть» монополии в какой-либо стране с рыночной экономикой. Но попытаемся выяснить, а сможет ли экономика РФ существовать без монополий. Разрабатывая проект бюджета на 2014 г., российское правительство решилось на экстраординарную меру — замораживание на год тарифов естественных монополий для промышленных потребителей. В условиях многолетней высокой инфляции, стабильного курса рубля и невозможности повышать (после достижения договоренности о вступлении во Всемирную торговую орга-

низацию) импортные пошлины ежегодная индексация тарифов не только окончательно подрывала конкурентоспособность российской промышленности, но и превратилась в механизм перекачки и так небольших финансовых ресурсов в пользу газовой монополии.

В такой ситуации замораживание тарифов выглядит чуть ли не панацеей. На самом деле это хотя и «лекарство», но довольно горькое и с возможными побочными эффектами, которые делают необходимым принятие дополнительных мер «лечения» хиреющей экономики [8. С. 15].

Декларируемая новым министром экономики А. Улюкаевым политика по отношению к тарифам естественных монополий необычна. Она удивляет не только тем, что тарифы для промышленности замораживаются на год (такого не было никогда, кроме кризисного 1998 г., когда цены на электроэнергию в рублевом выражении сократились на 6 %, а на железнодорожные перевозки — на 19 %), но и тем, что в дальнейшем правительство намерено проводить их индексацию с понижающим коэффициентом по отношению к потребительской инфляции (в 2000-е гг. тарифы в основном опережали инфляцию, за исключением 2004, 2007 и 2011–2012 гг. для железных дорог).

С одной стороны, этот шаг имеет очевидные плюсы. Затраты одной только обрабатывающей промышленности на продукцию естественных монополий (то есть на топливо, энергию, железнодорожные перевозки и природный газ как сырье для монополистического производства) очень значительны. В первом полугодии 2013 г. они, по нашим оценкам, составили порядка 690 млрд р., или чуть менее 8 % стоимости произведенной продукции.

Доля затрат на продукцию естественных монополий в выпуске ряда секторов экономики России в первой половине 2013 г. показана в табл. 4 и на рис. 3–6.

Таким образом, замораживание тарифов даст обрабатывающей промышленности в первом полугодии 2013 г. экономию приблизительно в 50–60 млрд р. и (при прочих равных условиях) позволит сократить темпы роста цен в целом примерно почти на 1 процентный пункт в год [9. С. 16].

Наиболее значима заморозка цен для таких секторов, как производство стройматериалов, металлургия, целлюлозно-бумажное производство, химическое производство, деревообработка, где доля

Таблица 4

**Доля затрат на продукцию естественных монополий
в выпуске ряда секторов экономики России в первой половине 2013 года**

Отрасль	Выпуск товаров и услуг, млрд р.	Доля сектора в общероссийском выпуске, %	Доля затрат в выпуске (цене), %				
			на энергию	на топливо	на газ как материал	на железнодорожные перевозки	всего на продукцию естественных монополий
Электроэнергетика	930,6	8,1	8,9	20,0	15,6	0,0	44,5
Металлургия	568,8	6,6	6,1	4,8	2,1	2,2	15,2
Целлюлозно-бумажная промышленность (ЦБП) и полиграфия	239,2	1,0	4,0	4,5	2,5	1,5	12,4
Химическое производство	86,2	0,4	5,1	4,9	0,7	1,2	11,9
Деревообработка	81,1	0,3	4,5	3,2	1,0	2,5	11,2
Обработка в целом	9826,3	41,2	2,7	1,9	1,0	2,1	7,6
Текстильная промышленность и пр.	54,5	0,2	3,4	1,5	1,0	0,1	6,0
Строительство	950,2	4,0	1,0	4,8	0,1	0,1	6,0
Пищевая промышленность	152,2	4,8	1,2	1,3	0,5	0,4	3,4
Торговля	3453,9	14,5	0,5	0,6	0,0	2,1	3,2
Связь	767,2	3,2	1,2	0,3	0,0	0,2	1,7

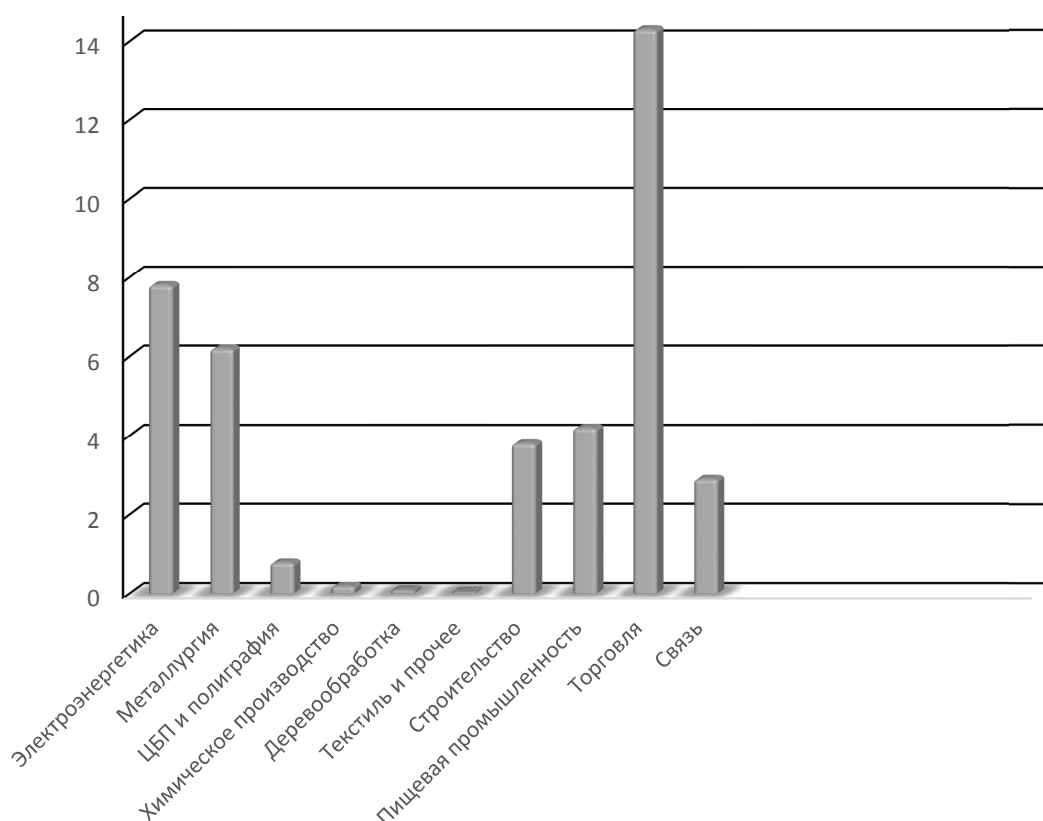


Рис. 3. Доля затрат на продукцию естественных монополий в выпуске ряда секторов экономики России в первой половине 2013 г.

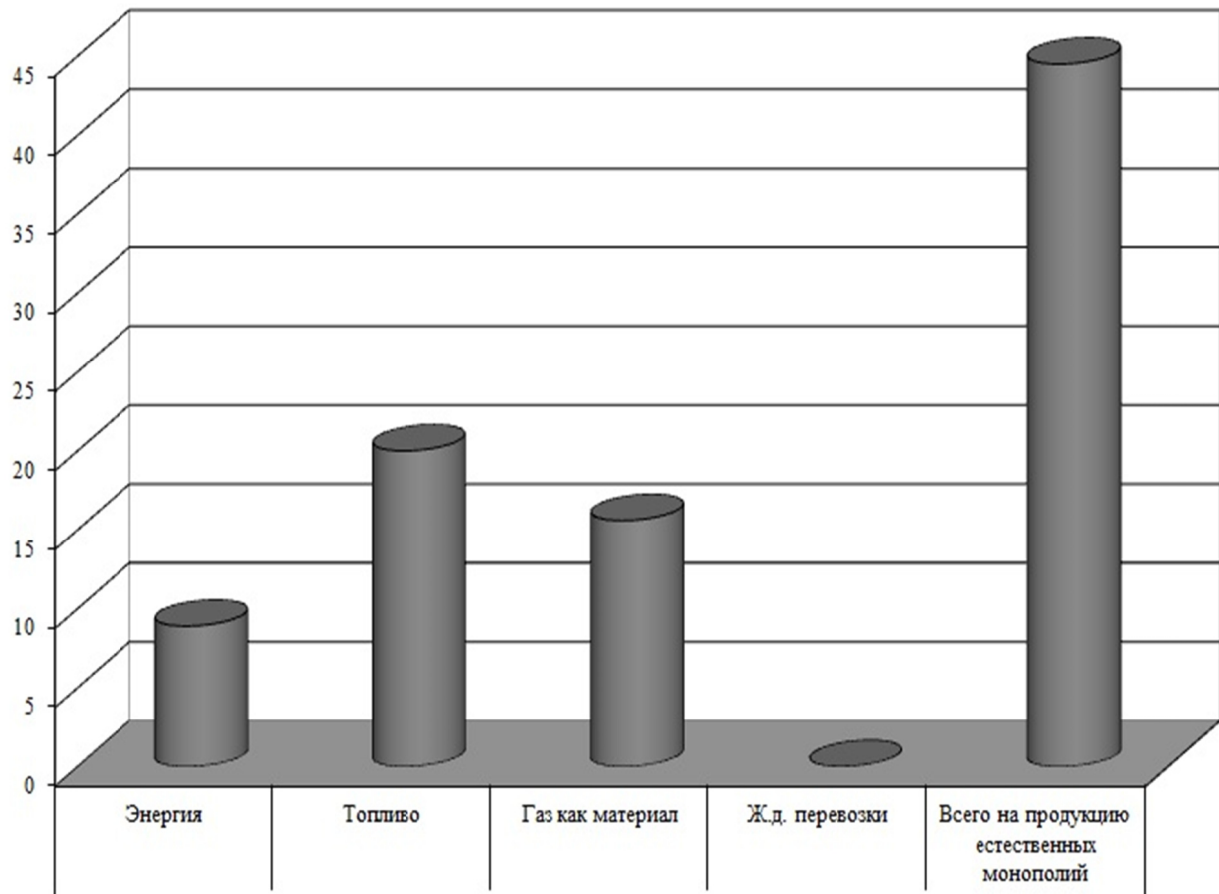


Рис. 4. Доля затрат на продукцию естественных монополий в выпуске (цене) в ряде секторов экономики России в первой половине 2013 г., %

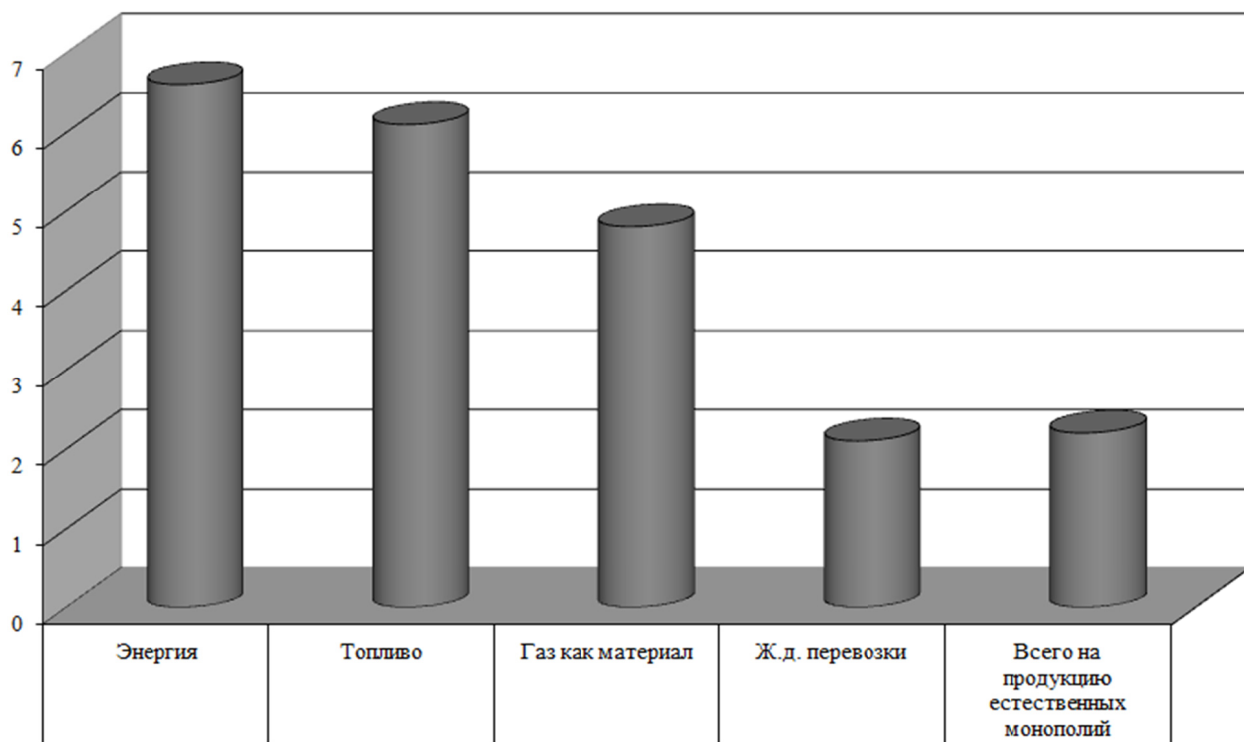


Рис. 5. Доля затрат на продукцию естественных монополий в выпуске (цене) в металлургии в первой половине 2013 г., %

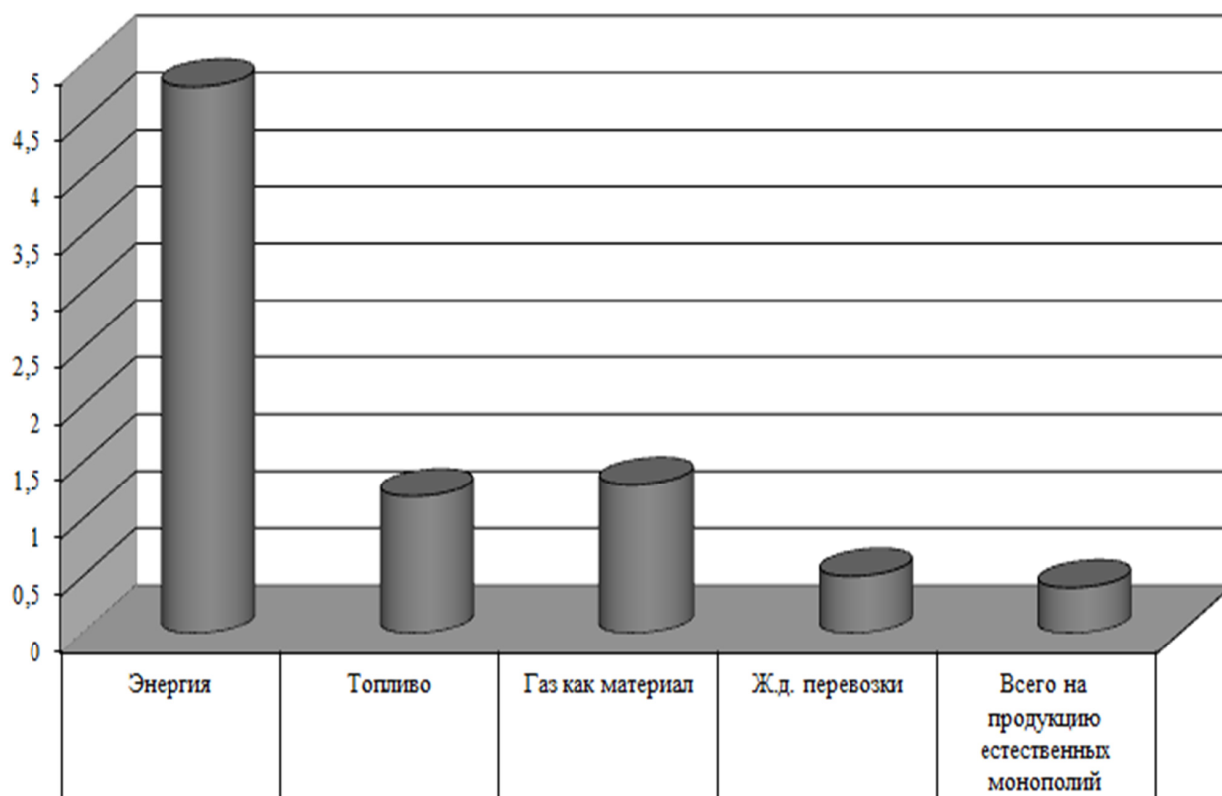


Рис. 6. Доля затрат на продукцию естественных монополий в выпуске (цене) в пищевой промышленности в первой половине 2013 г., %

затрат на продукцию монополистов составляет от 11 до 21 % от цены, а также для электроэнергетики, где она в 10 раз превышает общероссийский уровень (который составляет в среднем 4,5 % для всех секторов экономики).

Динамика и уровень трудовых, энергетических и сырьевых издержек монополистического производства — один из важнейших факторов конкурентоспособности национальной экономики (наряду с инновационными показателями).

В условиях высокой инфляции и укрепления реального эффективного курса рубля (примерно на 70 % в 2004–2013 гг.), а также быстрого роста заработной платы, опережающего рост производительности труда (что связано с дефицитом кадров и низкой их мобильностью на территории России), относительно низкий уровень цен на энергоносители и электроэнергию мог бы явиться важным конкурентным преимуществом российской промышленности.

С другой стороны, у замораживания тарифов естественных монополий есть и минусы. И это не только возможное сокращение инвестиционных программ естественных монополий, которые осуществляют примерно четверть всех вложений в основной капитал на территории России.

Заключение

В конце концов монополии могут пожертвовать частью текущей прибыли: скинуть накопленный в корпоративных резервных фондах «финансовый жирок», умерить аппетиты в области инвестиций за рубежом (порты в Греции и пр.), отказаться от ряда не просчитанных до конца «строк века», высвободить часть людей, что снизит дефицит кадров в других сферах экономики, и, наконец, что не менее важно, ликвидировать необъяснимые повышающие коэффициенты к стоимости строительства различных объектов, которыми (коэффициентами) славятся все монополии.

Не секрет, что в России существует большое количество экспертов, которые считают оправданным и необходимым приближение внутрироссийских цен на энергоносители к некоему условному мировому уровню. Свою позицию они обосновывают высоким уровнем энергоемкости российской экономики.

В современном мире внутренняя экономическая политика государств направлена на обеспечение честных условий конкуренции. Конкуренция — это цивилизованная форма борьбы за существование на рынке. Стремление обойти своего конкурента, не уступить, не отстать

от него — именно это создает мощный стимул для экономического роста и прогресса в целом [7. С. 152]. Но может ли конкуренция существовать в условиях монополии? Само установление монополии подрывает конкуренцию и рыночные механизмы саморегуляции. Ситуация с монополией нуждается в регулировании. Следует заметить, что монополии могут существовать не во всех отраслях. Так, английский экономист Дж. Робинсон, исследуя монополии, выделила отрасли, где конкуренция не может существовать в силу технологических особенностей. Позднее они получили название «отрасли естественной монополии». Дж. Робинсон отнесла к их числу электроэнергетику, железнодорожные перевозки и газовую промышленность, объясняя это тем, что «в данных отраслях отсутствуют предпосылки для конкуренции». Надо полагать, что сохранение относительно низких цен на энергоносители в российской промышленности должно стать элементом структурной политики России: не так уж много у отечественной промышленности конкурентных преимуществ. Говоря о перспективах замораживания тарифов (как меры поддержки обрабатывающих секторов и стимулирования диверсификации сырьевой экономики), следует иметь в виду в качестве цели переход в дальнейшем к их повышению, но темпами гораздо ниже инфляции. При этом снижение энергоемкости, которое, несомненно, необходимо для российской экономики, является результатом новых инвестиций, а не роста цен на энергоносители.

Итак, процесс монополизации российской экономики имеет как положительные, так и отрицательные последствия, однако никто не отрицает, что недостатков значительно больше. Чтобы предотвратить проявление некоторых негативных факторов, российское государство вынуждено проводить антимонопольную политику. Концепция антимонопольно-конкурентной политики в России должна быть призвана обеспечить отход от позиции «регулирования для регулирования» и направлена на «регулирование ради развития и процветания экономики». Этот вопрос должен стать предметом дальнейших исследований специалистов.

Список литературы

1. Федеральный закон от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ (ред. от 30.12.2012) «О естественных монополиях» (с изм. и доп., вступающими в силу с 27.01.2013) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : сайт. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=133349>

2. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О защите конкуренции» (с изм. и доп., вступающими в силу с 30.01.2014) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : сайт. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=157075>

3. Абросимова, О. Ю. Естественные монополии в России: особенности развития и способы эффективного регулирования : автореф. дис. ... канд. экон. наук / О. Ю. Абросимова. Н. Новгород, 2012.

4. Бархатов, В. И. Теоретико-методологические аспекты регулирования совершенной и несовершенной конкуренции в глобальной экономике / В. И. Бархатов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2010. № 27 (208). Экономика. Вып. 29. С. 36–41.

5. Голоскоков, Д. Ю. Совершенствование форм и методов инвестирования инновационных проектов в условиях естественных монополий: на материалах Ставропольского края : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Д. Ю. Голоскоков. Ставрополь, 2012.

6. Карасева, М. А. Развитие методов оценки бизнеса субъектов естественных монополий : автореф. дис. ... канд. экон. наук / М. А. Карасева. М., 2012.

7. Литвинова, Н. А. Экономико-институциональные аспекты развития монополии в современных условиях : дис. ... канд. экон. наук / Н. А. Литвинова. Самара, 2011.

8. Носачев, А. В. Минимизация рисков в системе обеспечения экономической безопасности естественных монополий: концепция, модель, инструментарий : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А. В. Носачев. Ростов н/Д, 2011.

9. Прохоров, Е. В. Государственные услуги в механизме реформирования естественных монополий : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Е. В. Прохоров. СПб., 2011.

10. Синякова, К. А. Организация несовершенного конкурентных рынков в условиях дерегулирования деятельности естественных монополий : автореф. дис. ... канд. экон. наук / К. А. Синякова. Ростов н/Д, 2013.

11. Чечик, А. Ю. Обеспечение экономической безопасности при реформировании естественных монополий : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А. Ю. Чечик. СПб., 2011.

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ КАПИТАЛА В КРУПНЫХ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУППАХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Рассматриваются понятие концентрации капитала, тенденции развития данных процессов в России с 1990-х гг. до сегодняшнего дня, особенности современных тенденций концентрации капитала, в том числе развития крупных финансово-промышленных групп, IPO-компаний. Определены характерные тенденции развития и специфические особенности формирования российских финансово-промышленных групп в переходной экономике. Делаются выводы, что современными тенденциями трансформации капитала являются: углубление формирования финансовых, промышленных и финансово-промышленных групп, рост публичности компаний (проявляется через развитие процедур публичного размещения акций IPO).

Ключевые слова: концентрация, капитал, монополии, финансово-промышленные группы, IPO.

Анализ изменений, происходящих в производстве и экономике, отчетливо показывает, что мировая экономическая система приобретает новые черты. Большее значение в мировой экономике приобретают крупные корпорации, финансово-промышленные группы (ФПГ), транснациональные компании (ТНК), которые постепенно превращаются в основу общехозяйственного устройства, становясь некими центрами глобализации.

В процессе трансформации национальной экономики России особую роль играют преобразования, связанные со становлением и развитием собственности российских корпораций. Корпоративная частная собственность возникла в ходе приватизации государственной собственности, когда были ликвидированы абсолютная государственная собственность и монополия государственной собственности на экономическую власть. В процессе институциональных изменений возникают корпоративная частная собственность, новые субъекты хозяйственной системы [3. С. 20].

Процессу концентрации капитала стали важны соответствующие институты рыночной инфраструктуры и новые формы организации производства и движения капитала.

Одним из таких институтов являются финансово-промышленные группы. Их закономерное формирование в постиндустриальной экономике является одним из показателей, отражающих динамику роста и повышения эффективности производства. Без формирования и укрепления таких структур отечественной экономике не преодолеть сырьевой специализации в мировом разделении труда, технологического отставания от ведущих индустриальных стран.

Цель данной статьи — рассмотреть современные российские ФПГ, причины и следствия их создания, влияние на экономику, обращая внимание на механизмы аккумуляции и размещения капитала.

Среди работ, посвященных изучению концептуальных основ группирования предприятий, становления и развития финансово-промышленных групп, выделяются труды С. Б. Авдашевой [1; 2], В. И. Бархатова [3], И. Ю. Беляевой [4; 5], В. Е. Дементьева [6; 7], В. А. Цветкова [9] и многих других. Большинство этих авторов позитивно оценивают место и роль ФПГ в современной России, их возможности реформирования и реструктуризации экономики, а также объединения предприятий промышленного сектора с кредитно-финансовыми институтами. Единые позиции у авторов и в вопросах о необходимости государственного контроля и поддержки процессов создания и функционирования ФПГ.

В российском бизнесе формирование корпоративных структур в процессе концентрации капитала происходило разными путями, что иллюстрирует рисунок на с. 90.

В экономической литературе классификация, систематизирующая крупные корпоративные структуры, обычно не приводится, хотя и дается понятие финансово-промышленной группы как формы существования корпоративного капитала, представляющей собой вертикально или горизонтально интегрированную группу субъектов хозяйствования, связанных между собой системой отношений, объединяющих капитал предприятий.

Итак, ФПГ представляет собой сложную экономическую структуру с отношениями между



Классификация крупных промышленных структур в экономике России, явившихся результатом концентрации капитала

входящими в нее субъектами, определяющимися на основе взаимных договоров, уставов (в которых может быть прописана роль управляющей компании), размеров вложенного в общий бизнес капитала, мест в технологических цепочках [1. С. 91].

В статье В. Е. Дементьева содержится информация о том, что на 1 мая 1998 г. Государственный реестр финансово-промышленных групп России содержал наименования 85 официальных ФПГ. В составе групп — более 1200 юридических лиц, в том числе более 150 финансово-кредитных учреждений. По состоянию на 1 июня 2003 г. в России из 100 зарегистрированных ФПГ официальный статус сохраняют 89 групп, в том числе 15 транснациональных. Иностранцы представлены прежде всего предприятиями из стран СНГ. В составе групп действуют более 1400 юридических лиц, в том числе более 100 банков. Годовой оборот продукции участников групп — более 10 % валового внутреннего продукта [6].

В. А. Цветков предлагает все ФПГ условно разделить на три группы в зависимости от центра формирования, консолидирующего ядра, вокруг которого выстраивается вся группа: 1) «промышленные» (сформированные вокруг одного произ-

водственного предприятия либо группы предприятий); 2) «банковские» (сформированные по инициативе и вокруг одного банка, инвестиционной компании либо вокруг банковского союза (равнозначных по силе и величине банков), включающего и другие финансовые институты); 3) «торгово-коммерческие» [9].

Отметим, что центрами «промышленных» ФПГ могут быть:

1) промышленное предприятие (группа предприятий) общегражданского профиля (к примеру, Нижегородский автомобильный завод — центр ФПГ «Нижегородские автомобили»; Магнитогорский металлургический комбинат — центр ФПГ «Магнитогорская сталь», Волжский и Камский автозаводы — центр Волжско-Камской ФПГ);

2) промышленное предприятие (группа предприятий) военно-промышленного комплекса (группа «Точность», концерн точного машиностроения «Витязь», завод им. В. А. Дегтярева);

3) промышленное предприятие (группа предприятий) агропромышленного комплекса («Единство», «Союзагропром», «Дон», «Золотое зерно Алтай»);

4) научно-исследовательский институт, конструкторское бюро, включая производственную

базу (группа «Авангард», объединяющая крупнейших российских разработчиков и производителей новых материалов: Центральный научно-исследовательский институт специального машиностроения (г. Хотьково), Центральный научно-исследовательский институт материалов (Москва)).

Если рассматривать чисто промышленные группы, которые не уделяют созданию финансовых активов значительного внимания, то в качестве основной можно назвать крупнейшую российскую нефтяную компанию и одну из крупнейших нефтяных компаний мира — ОАО «Нефтяная компания “Роснефть”».

Также к одной из «промышленных» ФПГ можно отнести ОАО «Газпром». Основа данной группы — естественная монополия. Компания, активно развиваясь, сумела приобрести или создать следующие дополнительные (к основным газовым) активы:

- ОАО «Газпром нефть»;
- ОАО «Газпромбанк» (один из крупнейших банков страны, входящий в топ-10 банков, обслуживает финансовые потоки структур «Газпрома»);
- НПФ «Газфонд» (учрежденный структурами «Газпрома», один из крупнейших НПФ России);
- ОАО «Согаз» (вторая по размеру страховая компания России);
- ОАО «Газпром-медиа холдинг» (крупнейшая в стране компания — владелец медийных СМИ, в том числе телеканалов ТНТ и НТВ, нескольких радиостанций, портала RuTube и др.).

У «Газпрома» имеются и зарубежные активы — в Австрии, Армении, Беларуси, Болгарии, Великобритании, Венгрии, Казахстане и ряде других стран. Это компании, контролирующие транспортировку и сбыт газа. Имеются проекты по газодобыче в Венесуэле, Индии, других странах [11].

То есть наличие крупной производственной компании в данном случае стало основой для концентрации капитала — вложения получаемой прибыли в развитие, в том числе приобретение нефтяных активов (диверсификация деятельности), наращивание газовых и газотранспортных активов, создание финансовых структур (крупнейшего банка и страховой компании), медиа-холдинга.

Среди региональных ФПГ, основанных на крупной производственной компании, — группа «Мечел». ОАО «Мечел» — компания, которая

объединяет производителей стали, проката, угля, железорудного концентрата. Компания основана сравнительно недавно — в 2003 г. Важнейшими ее активами являются ОАО «Челябинский металлургический комбинат» и угольная компания «Южный Кузбасс», хотя в группу входят и иные предприятия горной, металлургической промышленности, порт Посыет в Приморском крае. Создать какую-либо крупную финансовую структуру в рамках данного холдинга не удалось. В свое время ОАО «Мечел» (ныне ОАО «Челябинский металлургический завод») учредил банки ОАО «Мечел-банк» (ставший позже ОАО «Монетный дом» и проданный компанией иным собственникам), ОАО «Углеметбанк» (сейчас занимает 247-е место в списке банков, основной акционер — НПФ «Мечел-фонд», но существенной роли ни в банковской системе страны, ни в деятельности самой группы он не играет). Собственно, компанией был создан и НПФ «Мечел-фонд», но в целом значительной роли в деятельности группы «Мечел» финансовые активы не играют, в отличие от «Газпрома».

Конечно, можно привести еще ряд примеров, когда развитие базовой крупной промышленной компании привело к росту промышленной группы (ЧТПЗ, РусАл, РЖД), которая, однако, полноценной финансово-промышленной группой не станет в виду того, что финансовые структуры группы не развиты. Но принцип развития данных компаний один — от крупного производства с целью диверсификации образуются дополнительные направления. Однако действительно значительных результатов в этом отношении достиг только «Газпром».

Финансовые, или «банковские» группы, в отличие от промышленных, специализируются на концентрации капитала именно в финансовом секторе, увеличивая собственный размер или диверсифицируя свой бизнес.

Так, «Альфа-групп» — одна из крупнейших ФПГ в России на сегодняшний день, основой деятельности которой стал в начале 1990-х гг. Альфа-банк, работающий и в настоящее время. Сейчас данной ФПГ контролируются следующие активы:

- собственно ОАО «Альфа-банк» (входит в топ-10 российских банков, один из наиболее устойчивых частных коммерческих банков — без государственного участия);
- банки в странах СНГ (Альфа-банк на Украине, Альфа-банк в Беларуси);

– страховая компания «АльфаСтрахование» (тесно сотрудничает с банком и реализует иные продукты);

– управляющая компания на рынке ценных бумаг «Альфа-капитал»;

– венчурный фонд «Русские технологии»;

– телекоммуникационная компания Altimio (владеет почти ¼ акций VimpelCom Ltd — собственника «Вымпел-Коммуникации» в России, «Киевстар» на Украине и еще ряда телекоммуникационных компаний, в том числе в странах СНГ и даже Европы);

– федеральная сеть медицинских центров «Альфа — Центр здоровья»;

– инвестиционная компания «А1 Групп» (владелец автодилера «Независимость», сетей кинотеатров «Формула кино», «Кронверк Синема», IT-компаний «Систематика», сети супермаркетов «БелМаркет» в Беларуси и еще ряда объектов);

– группа «Росводоканал»;

– торговая компания X5 Retail Group (только 47,8 %), которая владеет сетями «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель», «Копейка», аптечной сетью «А5» [10].

В определенное время группа имела акции алюминиевых заводов (в 1990-е гг.), ряда металлургических компаний, до 2013 г. владела частью компании ТНК-ВР. Бизнес компании достаточно широк и разнонаправлен (банк, страховая компания, управляющая компания «Альфа-капитал» взаимодействуют в процессе финансовой работы).

ОНЭКСИМ-банк — это тоже банк, не переживший кризис 1998 г., но ставший основой формирования сначала группы «Интеррос», затем — «Онэксим-групп». Созданный банк получил в управление и собственность пакеты акций ряда крупных промышленных предприятий страны в период приватизации. Именно тогда сформировалась ФПГ «Интеррос» (которая утверждена в том числе и указом президента Б. Ельцина). В качестве основной задачи группы «Интеррос», созданной на основе банка, стала покупка и последующее эффективное управление промышленными активами, и уже в 1994 г. к ФПГ перешли активы промышленной компании «Микродин» (в том числе пакеты акций обществ «ЗИЛ» и «Пермские моторы»). В 1995 г. на залоговых аукционах компания приобрела пакеты акций компании «Норильский никель», нефтяной компании «СИДАНКО», компании «Новолипецкий металлургический комбинат»

и акции Северо-Западного пароходства. В 1998 г. ФПГ «Интеррос» являлась конгломератом активов с центром в ОНЭКСИМ-банке. Проведенная далее реструктуризация позволила упорядочить структуру владения активами, в рамках группы были созданы и финансовые компании, превратившие ее в действительно полноценную ФПГ,— страховая компания «Согласие», НПФ «Интеррос — Достоинство», компания «Интеррос-лизинг».

Также к «банковским» ФПГ можно отнести ОАО «Сбербанк России» (в собственности государства 50 % плюс одна акция). Он является крупнейшим банком, однако параллельно развивает еще ряд финансовых проектов, в определенной мере дополняющих его деятельность и диверсифицирующих ее:

– НПФ «Сбербанка» (один из первых открывшихся негосударственных пенсионных фондов, который обслуживает и сотрудников банка, и иных клиентов);

– инвестиционную компанию «Тройкадиалог»;

– банк Volksbanken International (VBI);

– SLB (ранее дочерний банк «ЛукОйла», специализировавшийся на privat banking в Швейцарии (с 2011 г.);

– Denizbank (один из крупных турецких банков, ранее принадлежавший франко-бельгийской группе Dexia, приобретенный за 3,47 млрд долл. в 2012 г.);

– лизинговую компанию ЗАО «Сбербанк Лизинг»;

– ООО «Страховая компания “Сбербанк Страхование”».

Исследование российских финансовых, промышленных и финансово-промышленных групп показало, что на определенном этапе компании проводят IPO для размещения дополнительных акций, тем самым, во-первых, увеличивая собственный капитал, а во-вторых, получая эмиссионный доход — то есть прибыль от продажи акций выше номинала.

Термин IPO (Initial Public Offering) означает первичное (первоначальное) публичное размещение (предложение) акций компании на публичных рынках [8. С. 16]. Другими словами, при проведении IPO компания-эмитент впервые привлекает внешних инвесторов и тем самым превращается из закрытой компании, когда акции распределены только среди закрытого круга акционеров, в открытую.

Таким образом, ФПГ контролируют довольно большую часть хозяйственных ресурсов и экономического потенциала, охватывая разные отрасли российской экономики. Результаты их деятельности приводят к значимым последствиям как на уровне отраслей и секторов, так и в масштабах всей экономики. Данное обстоятельство необходимо учитывать при составлении хозяйственных и отраслевых прогнозов при разработке и реализации экономической политики государства, а также при формировании государственной политики регулирования деятельности ФПГ, направленной на уменьшение отрицательных последствий их развития, проработке механизмов влияния на процессы интеграции, позволяющих эффективно реализовать заложенный в группах потенциал.

Повышение конкурентоспособности российских ФПГ — не одномоментный процесс, который, очевидно, будет играть одну из ведущих ролей в течение длительного периода.

Список литературы

1. Авдашева, С. Б. Теория организации отраслевых рынков / С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова. М. : Магистр, 1998.
2. Авдашева, С. Б. Хозяйственные связи в российской промышленности / С. Б. Авдашева. М. : Издат. дом ГУ-ВШЭ, 2000.
3. Бархатов, В. И. Природа развития и противоречия корпоративной собственности в постсоциалистической экономике / В. И. Бархатов // Сборник трудов Международной научно-экономической конференции имени академика П. П. Маслова. М., 2013. С. 20–30.
4. Беляева, И. Ю. Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: теория и практика / И. Ю. Беляева, М. А. Эскиндаров. М., 1998.
5. Беляева, И. Ю. Некоторые проблемы формирования и развития финансово-промышленного капитала при переходе к рынку / И. Ю. Беляева, М. А. Эскиндаров // Вестн. Финансовой акад. 1997. № 1. С. 70–74.
6. Дементьев, В. Тенденции эволюции финансово-промышленных групп в 2000–2001 гг. / В. Дементьев, С. Авдашева // Рос. экон. журн. 2002. № 3. С. 13.
7. Дементьев, В. Е. Российские финансово-промышленные группы: цели и результаты функционирования / В. Е. Дементьев // Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках. М. : ТЕИС, 2000. С. 64–99.
8. Лукашов, А. В. IPO от I до O / А. В. Лукашов, А. Е. Могин. М. : Альпина Бизнес Букс, 2007.
9. Цветков, В. А. Современное состояние и перспективы развития российских финансово-промышленных групп РФ [Электронный ресурс] / В. А. Цветков. URL: <http://www.cemi.rssi.ru/mei/articles/analysis.htm>
10. Официальный сайт консорциума «Альфа-Групп» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.alfagroup.ru/>
11. Официальный сайт ОАО «Газпром» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gazprom.ru/>

Е. А. Узрюмов, Ю. Е. Болдырев

ПЛАНИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ КОЛЛЕКТИВА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Рассматриваются особенности планирования социального развития коллектива строительного предприятия. Одним из важных показателей оценки конкурентоспособности строительного предприятия и уровня социального развития коллектива является коэффициент текучести кадров. Текучесть кадров негативно влияет на деятельность предприятия, не позволяет сплотиться коллективу и, как следствие, сформировать корпоративный дух. Также выделяются основные тенденции изменения строительного рынка России, факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных организаций, задачи в области подготовки, переподготовки персонала и повышения его квалификации. Кроме того, определены факторы управления переподготовкой работников и выявления количества работников, которым требуется переподготовка.

Ключевые слова: планирование, оценка конкурентоспособности, социальное развитие, коллектив.

В соответствии с Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» победителем тендера признается участник, который предложил лучшие условия исполнения контракта. Основным критерием, определяющим лучшие условия контракта, на сегодняшний день является цена. Помимо цены, согласно п. 4 ст. 28 этого закона, критериями оценки заявок на участие в конкурсе могут быть:

«1) функциональные характеристики (потребительские свойства) или качественные характеристики товара;

1.1) качество работ, услуг и (или) квалификация участника конкурса при размещении заказа на выполнение работ, оказание услуг;

2) расходы на эксплуатацию товара;

3) расходы на техническое обслуживание товара;

4) сроки (периоды) поставки товара, выполнения работ, оказания услуг;

5) срок предоставления гарантии качества товара, работ, услуг;

6) объем предоставления гарантий качества товара, работ, услуг...»

Также в п. 4.1 этой статьи указывается, что конкурсная комиссия при оценке и сопоставлении заявок на участие в конкурсе в соответствии с критерием, предусмотренным п. 1.1, вправе оценивать деловую репутацию участника конкурса, наличие у него опыта выполнения работ, оказания услуг, наличие производственных мощностей, технологического оборудования, трудовых,

финансовых ресурсов и иные показатели, необходимые для выполнения работ, оказания услуг, являющихся предметом контракта, в том числе квалификацию работников участника конкурса, в случае, если это установлено содержащимся в конкурсной документации порядком оценки и сопоставления заявок на участие в конкурсе.

На практике же оказывается, что единственным критерием оценки заявки является цена контракта. При проведении тендеров на строительство организации-участники отбираются по ценовому признаку. Это приводит к тому, что организации — участники конкурса намеренно занижают цену контракта, надеясь получить впоследствии больше финансовых ресурсов путем составления многочисленных дополнительных соглашений. Более того, зачастую конкурс выигрывает организация, не обладающая ни одним из вышеперечисленных показателей и созданная под конкретный конкурс. Такие организации, как правило, состоят из двух-трех человек и обладают уставным капиталом в размере десяти тысяч рублей. В результате деятельности таких «организаций» заказчики получают построенные здания низкого качества, с многочисленными недочетами, сроки строительства не выдерживаются, а окончательная стоимость контракта превышает первоначальную, порой в несколько раз.

Ярким примером резкого и необоснованного завышения стоимости строительно-монтажных работ являются олимпийские объекты в Сочи, на горнолыжном курорте «Красная поляна», где стоимость возведения прыжковых трамплинов увеличилась более чем в шесть с половиной раз

(с 1,2 до 8 млрд р.). Помимо этого, стоимость подготовки к саммиту стран — участниц Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), проходившему во Владивостоке в 2012 г., выросла с первоначальных 149 млрд р. до 680 млрд р. (в 4,6 раза). Именно поэтому вопрос совершенствования методов оценки конкурентоспособности строительного предприятия сегодня становится все более насущным.

Развитие теории и методологии конкуренции и конкурентоспособности является актуальным направлением научной деятельности. Эта проблема подробно рассмотрена А. Н. Асаулом [1], В. В. Бузыревым [3], И. Г. Лукмановой [7], Р. А. Фатхутдиновым [8]. Не умаляя достоинств более ранних исследований, необходимо отметить, что акцент в них делается, как правило, на финансовые и управленческие стороны функционирования организаций, которые не всегда затрагивают технико-организационные аспекты деятельности предприятий.

В настоящее время отсутствует механизм совокупной оценки уровня организации и развития технологии производства на предприятии, который позволял бы определить организацию-победителя по ее организационно-техническим показателям, а не только по ценовому признаку (таблица). Такой подход представляется наиболее целесообразным в современных рыночных условиях. Важно отметить, что разработка данного механизма в равной степени необходима как для организации-заказчика, так и для организации-подрядчика.

Одним из важных показателей оценки конкурентоспособности строительного предприя-

тия и уровня социального развития коллектива является коэффициент текучести кадров (K_{TK}). Данный вопрос освещен в работе Е. В. Гусева [4]. Текучесть кадров негативно влияет на деятельность предприятия, не позволяет сплотить коллектив и, как следствие, сформировать корпоративный дух. В результате снижаются производственные показатели (срок выполнения, качество продукции и т. д.), а также эффективность работы. Моральное состояние оставшихся работников, их трудовая мотивация и преданность организации резко уменьшаются при излишней текучести персонала. Увольнение сотрудников ведет к разрушению сложившихся в трудовом коллективе связей, и текучесть приобретает лавинообразный характер. В последнее время с российских предприятий работники уходят «отделами» (члены сплоченного рабочего коллектива в виду схожей мотивации и налаженных контактов предпочитают переходить в другую организацию все вместе).

Коэффициент текучести кадров — это отношение количества уволенных сотрудников предприятия ($C_{ув}$), выбывших за конкретный период по причинам текучести (собственное желание, прогулы, нарушение техники безопасности, самовольный уход и тому подобные причины, не вызванные производственной или общегосударственной потребностью), к среднесписочной численности за тот же период [5]:

$$K_{TK} = \frac{C_{ув}}{C}$$

Строительство является одной из основных и динамично развивающихся отраслей матери-

Показатели конкурентоспособности строительного предприятия [4]

Показатели			Конкурентоспособность продукции
управленческие	организационно-технические	финансовые	
Качество менеджмента: планирование, маркетинг, организация, контроль	Механовооруженность строительства; энерговооруженность строительства; уровень ритмичности производства работ; уровень использования основных производственных фондов; коэффициент текучести кадров; непрерывность использования ресурсов; равномерность использования ресурсов	Коэффициент текущей ликвидности (покрытие); коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами; коэффициент автономии; коэффициент оборачиваемости; рентабельность продаж; рентабельность продукции	Цена; качество

ального производства. Оно предопределяет развитие всей экономики страны и рост благосостояния жителей России. В процессе строительства используются различные виды ресурсов, а именно материальные, нематериальные и финансовые активы, необходимые для полноценного функционирования предприятия. Все эти активы обеспечивают основной капитал организации. Благодаря инвестициям в основной капитал увеличиваются объемы производства и повышается его экономическая состоятельность. Помимо этого инвестиции в основной капитал обеспечивают более гибкую и тонкую регуляцию уровня цен на возводимые здания и сооружения, увеличение прибыли, структурирование и обновление производства. Именно поэтому изменение объемов инвестиций в основной капитал является важным показателем, отражающим экономическую ситуацию на строительном рынке России.

Строительство характеризуется усилением конкуренции строительных предприятий, что обуславливает важность оценки конкурентоспособности. Данные о количестве действующих строительных организаций в России представлены на рис. 1 [9]. Число действующих строительных предприятий неуклонно растет, что говорит о динамичном развитии и высоком уровне конкуренции на строительном рынке.

На рис. 2 приведены факторы, ограничивающие производственную деятельность строитель-

ных организаций [Там же]. Исходя из представленной диаграммы, можно сделать вывод, что одним из важнейших факторов, ограничивающих производственную деятельность строительных организаций, является конкуренция со стороны других фирм.

Конкурентоспособность строительного предприятия во многом определяется количеством выигранных тендеров на строительство зданий и сооружений. Динамика общего объема заключенных договоров строительного подряда в России представлена на рис. 3 [Там же]. В целом наблюдается рост объема заключенных договоров по сравнению с аналогичным периодом 2012 г.

На рис. 4 приведен график движения работников строительных организаций России [Там же]. В последние годы наметилась тенденция к стабилизации показателей текучести кадров на строительных предприятиях, но все же она находится на достаточно высоком уровне (количество выбывших работников равно либо превышает количество принятых).

На рис. 5 представлены графики, один из которых показывает изменение индекса предпринимательской уверенности в строительстве [Там же]. Основываясь на приведенных данных, можно сделать вывод о прямой связи между прогнозной численностью занятых и индексом предпринимательской уверенности, что во многом обуславливает фактическую оценку портфеля заказов.

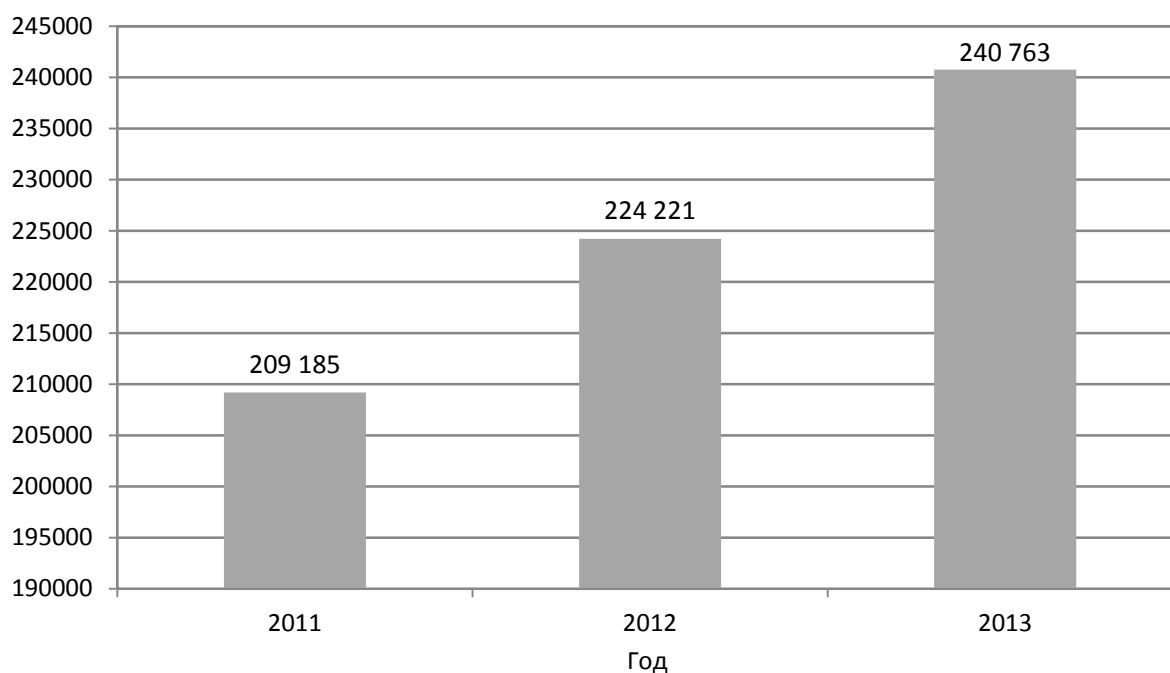


Рис. 1. Число строительных организаций, действующих в России



Рис. 2. Факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных организаций

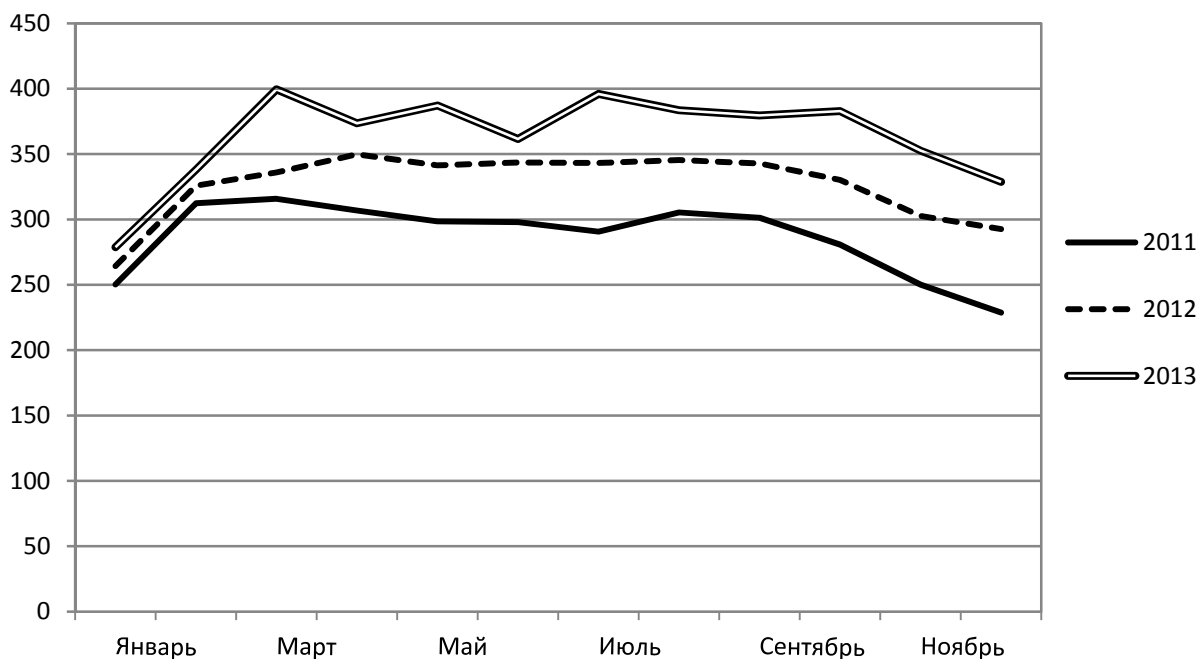


Рис. 3. Динамика общего объема заключенных договоров строительного подряда и прочих заказов (контрактов) (без субъектов малого предпринимательства), млрд р.

Нормальное функционирование строительной организации требует постоянного определения потребности в рабочих по отдельным специальностям, пополнения персонала и поиска источников этого пополнения. Одним из важных показателей состава работников является соотношение численности рабочих разных

строительных специальностей. Планирование состава рабочего персонала по специальностям основывается на структуре строительного монтажа работ и принятых методов их производства. Качественные показатели рабочего персонала каждой строительной специальности характеризуют средний разряд рабочих по спе-

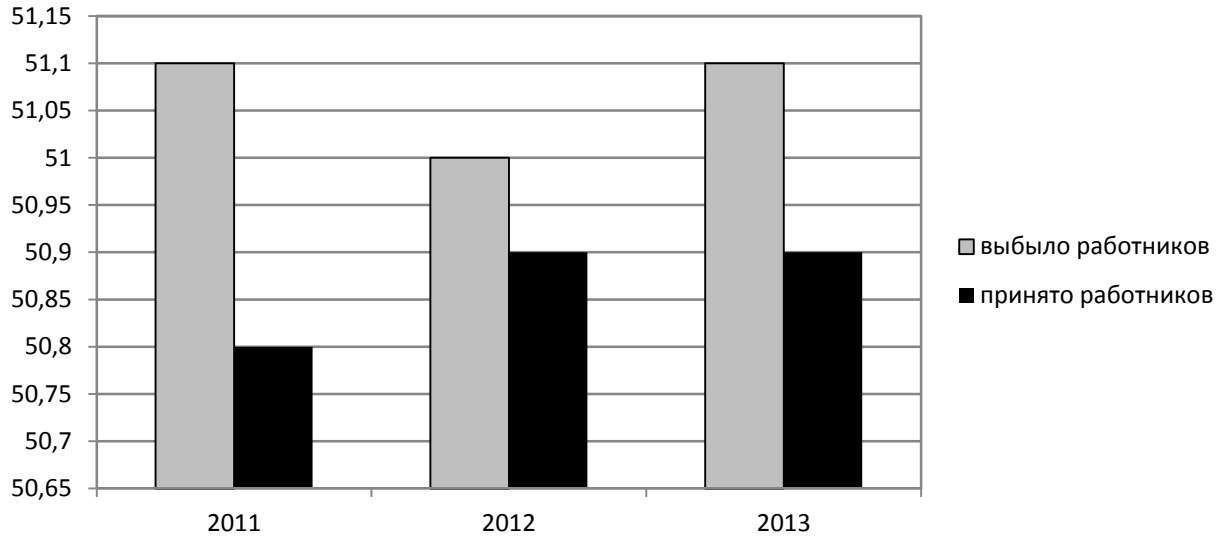


Рис. 4. Движение работников строительных организаций (в процентах от среднесписочной численности работников)

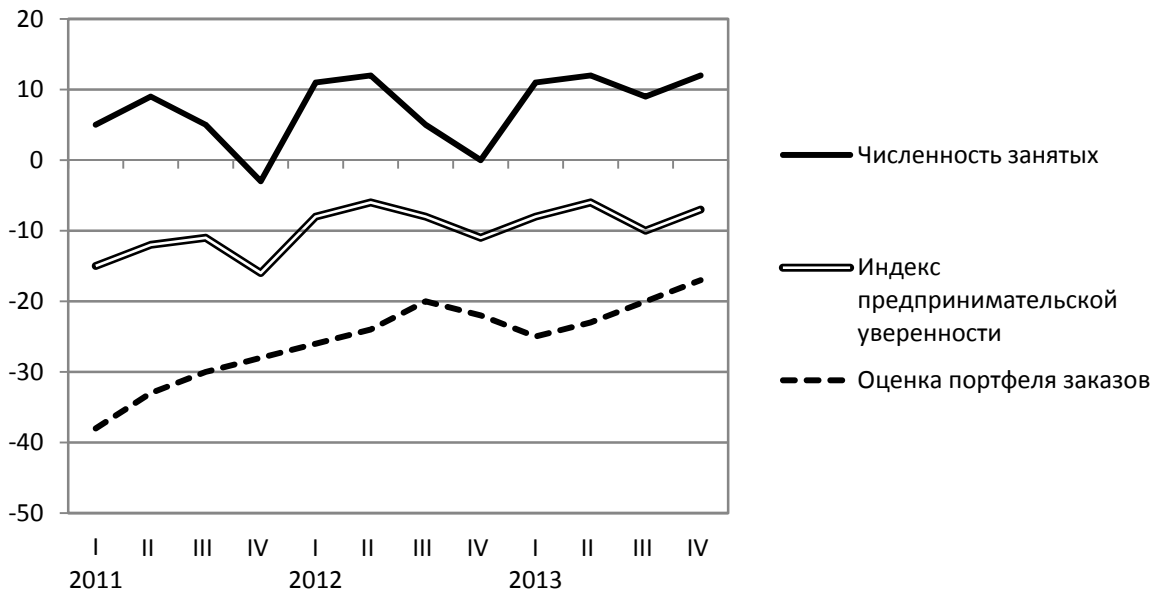


Рис. 5. Индекс предпринимательской уверенности в строительстве (в процентах к балансу)

циальности и уровень выполнения ими норм выработки.

При планировании численности и состава персонала определяют соотношение среднего разряда имеющихся рабочих и среднего разряда планируемых работ. В результате делаются выводы о возможном успешном выполнении производственной программы фактическим составом рабочих. Если средний разряд рабочих не соответствует среднему разряду работ, планируют дополнительное комплектование персонала и повышение его квалификации. Требуемое количество рабочих рассчитывается отдельно на каждый

объект по календарному графику в составе плана производства работ. После этого путем суммирования по всем объектам организации определяется общая потребность в рабочих всех специальностей на организацию в целом.

В случае когда на отдельном объекте, включенном в производственную программу, график отсутствует, среднегодовая и среднеквартальная потребность в рабочих по специальностям определяется по физическим объемам работ и плановым нормам затрат труда на единицу работ или в процентах к общему объему работ.

Требуемое пополнение рабочего персонала рас-

считывают по необходимой среднегодовой его численности, наличию на начало года, неизбежной убыли и возможным срокам пополнения [2]:

$$\mathcal{C}_{\Pi} = Y + (\mathcal{C}_{\text{сп}} - \mathcal{C}_{\text{н}}) \cdot k_p,$$

где Y — убыль; $\mathcal{C}_{\text{сп}}$ — плановое среднегодовое число рабочих; $\mathcal{C}_{\text{н}}$ — число рабочих на начало года; k_p — коэффициент равномерности поступления кадров.

Последний коэффициент равен частному от деления 12 месяцев на средневзвешенное число месяцев пребывания вновь поступивших рабочих в строительной организации в плановом году ($M_{\text{сп}}$). Для определения этого коэффициента необходимо знать возможные сроки поступления рабочих, число месяцев пребывания вновь поступивших рабочих в данной строительной организации в плановом году (равно продолжительности периода с момента их поступления до конца этого года):

$$M_{\text{сп}} = \frac{\sum \mathcal{C}_i M_i}{\sum \mathcal{C}_i},$$

где \mathcal{C}_i — число рабочих, поступающих в отдельные сроки; M_i — число месяцев пребывания этих рабочих в строительной организации до конца планового периода.

Планирование труда и персонала в строительной-монтажной организации основывается на повсеместном сокращении убыли рабочих благодаря намеченным мероприятиям по улучшению показателей трудового периода. Тем не менее, уход рабочих в связи с достижением пенсионного возраста либо по другим причинам неизбежен и поэтому должен предусматриваться в плане. Плановую норму убыли определяют, основываясь на отчетных данных об убыли рабочих по неизбежным причинам за предыдущие годы. Нехватка рабочей силы по некоторым специальностям преодолевается с помощью подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала.

Система подготовки, переподготовки и повышения квалификации рабочих в современных рыночных условиях учитывает множество факторов. С одной стороны, эта система быстро реагирует на изменение потребности производства в рабочих, а с другой — предоставляет работникам возможность обучения в соответствии с их интересами.

Система управления персоналом на предприятии решает следующие задачи в области подготовки, переподготовки персонала и повышения его квалификации [6]:

1. Разработка стратегии формирования квалифицированного персонала.

2. Выявление необходимости обучения персонала.

3. Правильный выбор форм и методов подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников.

4. Выбор программно-методического и материально-технического обеспечения процесса обучения как важного условия качества обучения.

5. Поиск источников финансирования всех видов обучения в необходимом количестве и с требуемым качеством.

Современная система подготовки персонала учитывает не только интересы предприятия (быстрое заполнение вакантных рабочих мест и сокращение затрат на обучение), но и интересы рабочего (получение полноценной профессиональной подготовки).

Одна из основных задач управления персоналом на предприятии заключается в правильном определении численности рабочих, которых необходимо обучить той или иной профессии, и выборе формы подготовки персонала. При определении объема подготовки учитывают общую потребность в персонале, кадровую стратегию в трудоустроенности предприятия, балансовые расчеты потребности в рабочей силе по отдельным профессиям и источники ее пополнения, планы профессионально-квалификационного продвижения собственных рабочих. Помимо этого, необходимо разумное сочетание перспективного планирования, опирающегося на определение реальной потребности предприятия в персонале и постоянных корректировок планов, учитывающих изменения в структуре производства и подвижность рабочей силы (коэффициент текучести кадров).

Другой важной задачей управления персоналом является оценка возможности обеспечения надлежащего уровня подготовки рабочих по достаточно сложным профессиям на предприятии, а в случае ее отсутствия — поиск наиболее рационального пути решения этой задачи с использованием других образовательных структур, то есть ориентация на подготовку на стороне.

Расширение самостоятельности предприятий выдвигает определенные требования к подготовке (переподготовке) персонала, реализующиеся через соответствующие нормативы на сроки и стоимость подготовки по различным формам и видам обучения, профессиям и уровню ква-

лификации. Эти нормативы учитывают полный спектр видов затрат, разрабатываются самим предприятием и используются для расчетов средств, необходимых для подготовки персонала. Учитывая требования к качеству рабочей силы и наметившуюся тенденцию сокращения выделяемых на подготовку персонала средств, целесообразно иметь на предприятии самостоятельный фонд подготовки на равных правах с фондом развития производства, науки и техники. Этот фонд будет зависеть от получаемой прибыли.

Переподготовка персонала принципиально не отличается от подготовки новых рабочих. Переподготовка может осуществляться непосредственно на предприятии (при наличии возможности сохранения рабочих, путем использования их на других участках производства) либо при посредстве территориальной службы занятости (в случае фактического высвобождения — увольнения с предприятия). Наиболее широко переподготовка применяется на предприятиях, которые опираются на свои собственные кадровые резервы. Необходимость переподготовки может быть вызвана высвобождением работников и их плановым продвижением и внутривозвратной текучестью работников (поиски более комфортных условий труда).

Особенностью переподготовки персонала является охватываемый ею контингент рабочих — как правило, работники среднего и старшего возраста, работающие достаточно продолжительное время в своей профессии, что накладывает определенную специфику на обучение. Во многом это обусловлено образовательным уровнем рабочих, низким уровнем среднего общего образования и давностью его получения.

Управление переподготовкой работников определяет:

- 1) масштабы переподготовки и влияющие на нее факторы;
- 2) формы переподготовки, учитывающие достижения нужного результата при минимальных затратах;
- 3) рациональное сочетание прежних и новых профессий.

Количество работников, которым требуется переподготовка, зависит от следующих факторов:

- 1) численности высвобождаемых работников;
- 2) контингента высвобождаемых работников;
- 3) возможности их трудоустройства на предприятии;

4) доли работников, проходящих переподготовку.

Для обеспечения переподготовки персонала и в целях предотвращения возможного дефицита рабочих отдельных профессий необходимо учитывать изменение этих факторов и уметь прогнозировать возможный дефицит. Планирование переподготовки персонала требует наличия информации о профессиях, которым нужно обучить рабочих. Переподготовка носит целенаправленный характер, то есть ориентируется на конкретное рабочее место и работника, согласного его занять. Она проводится за счет средств, которые относятся на себестоимость продукции. Помимо этого, переподготовка может финансироваться из специально создаваемых в службах занятости фондов, часть средств которых передается на предприятия для переподготовки персонала по программам занятости населения на данной территории.

Таким образом, система переподготовки и повышения квалификации работников строительных предприятий должна быть гибкой, способной быстро менять содержание, методы и организационные формы в соответствии с потребностями производства и ситуацией на рынке труда. Все это создает благоприятные предпосылки для повышения уровня социального развития коллектива и конкурентоспособности предприятия в целом.

Список литературы

1. Асаул, А. Н. Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности / А. Н. Асаул, Х. С. Абаев, Д. А. Гордеев. СПб. : Ин-т проблем экон. возрождения, 2007.
2. Бузырев, В. В. Планирование на строительном предприятии : учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / В. В. Бузырев, Е. В. Гусев, И. П. Савельева, И. В. Федосеев. М. : КноРус, 2010.
3. Бузырев, В. В. Обеспечение конкурентоспособности строительного предприятия на основе изменения структуры его имущественного комплекса / В. В. Бузырев, Е. В. Кашина // Проблемы соврем. экономики. 2013. № 2 (46).
4. Гусев, Е. В. Организационно-экономические основы конкурентоспособности строительных предприятий / Е. В. Гусев, Е. А. Угрюмов, И. Г. Шепелев // Вестн. ЮУрГУ. 2013. Сер. Экономика и менеджмент. Т. 7, № 1.
5. Гусев, Е. В. Оценка конкурентоспособности строительных предприятий на основе организа-

ционно-технических показателей / Е. В. Гусев, Е. А. Угрюмов, И. М. Обронов // Вестн. ЮУрГУ. 2013. Сер. Экономика и менеджмент. Т. 7, № 3.

6. Загородников, С. В. Оперативно-производственное планирование / С. В. Загородников, Т. Ю. Сивчикова, Н. С. Носова. М. : Дашков и Ко : Бизнес Волга, 2008.

7. Лукманова, И. Г. Проблемы обеспечения качества и конкурентоспособности продукции

предприятий строительной отрасли : дис. ... д-ра экон. наук / И. Г. Лукманова. М., 2001.

8. Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Р. А. Фатхутдинов. 2-е изд., испр. и доп. М., 2005.

9. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

А. А. Пасс

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КООПЕРАТИВНОГО «БИЗНЕСА»: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ СССР 1950-Х ГОДОВ (НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ)*

На основе материалов центральных и местных архивов, прессы, научных публикаций проведен анализ общественно значимой деятельности производственных кооперативов Челябинской области в 1950-х гг. Она заключалась в применении разнообразных социально-адаптационных практик для коллективов промысловых артелей, среди которых отмечены культурно-просветительская и образовательная деятельность, физкультурная и военная подготовка. Кроме того, кооператорам и их семьям, а также наемным работникам предоставлялись важнейшие социальные гарантии, такие как охрана труда, пенсионное обеспечение, здравоохранение. Уделено внимание осуществлению промысловыми артелями проектов по строительству жилья, благоустройству территорий, шефской помощи детям и селу.

Ключевые слова: промысловые кооперативы, СССР, 1950-е гг., Челябинская область, социальная ответственность, социальный капитал, социальные гарантии и проекты.

Формирование концепции социально ответственного бизнеса началось на рубеже 1960–70-х гг. в США, Великобритании, Японии и Германии. В современной научной литературе это понятие трактуется как добровольный вклад в социальную, экономическую и экологическую сферы жизни общества, связанный с основной деятельностью компании, но выходящий за рамки некоего приемлемого минимума. Социальная ответственность в широком понимании выступает как определенные ожидания общества по отношению к собственникам и менеджменту частных предприятий и осознание последними своего долга перед обществом, коллективом, индивидом за осуществляемые действия и их последствия.

В России тема «социальной ответственности бизнеса» на высшем уровне последний раз поднималась на расширенном заседании правления Торгово-промышленной палаты (ТПП) РФ в марте 2004 г., в котором принял участие президент В. В. Путин. Во вступительном слове он подчеркнул, что «бизнес не может и не должен уходить от решения социальных проблем», и выразил надежду, что «в недалекой перспективе бизнес будет все больше принимать участие в социальных программах государства в целом».

Эта «недалекая перспектива» наступила. Сегодня крупнейшие ассоциации — Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), ТПП РФ и Объединение предприни-

мательских организаций России (ОПОРА) ввели в своих программах понятие «социальная ответственность бизнеса» как обязательное.

В этой связи представляет интерес ретроспективный взгляд на взаимоотношения, которые складывались в нашей стране между производственными структурами и их руководителями и обществом и властью по поводу решения актуальных социальных проблем. Широко известен факт, что государственные предприятия советского типа изначально создавались как центры жизнеобеспечения районов или городов, в которых они функционировали, и на их балансе находилось множество объектов социальной сферы, которые в ходе приватизации были переданы в ведение муниципалитетов. Но мало кто знает о вкладе в «общее дело» небольших промысловых артелей-кооперативов, принудительно национализированных в 1960 г.

Между тем к началу 1950-х гг. система промкооперации СССР включала в себя 12 667 предприятий, 1844 тыс. работников, 2 научно-исследовательских института, 22 экспериментальные лаборатории, 100 конструкторских бюро. Она выпускала 33 444 наименования товаров на сумму 31,2 млрд р. В ассортимент входили: разнообразные предметы домашнего обихода, в том числе такие сложные, как холодильники, пылесосы, стиральные машины, а также запасные части к ним и к швейным машинам, радиоприемникам, патефонам; мебель; чугунная, эмалированная и фарфоро-фаянсовая посуда; скобяные изделия;

* Статья подготовлена при поддержке гранта РГНФ (проект № 14-01-00100).

детские игрушки; культтовары; стройматериалы; продукты питания и пр.

Многие артели занимались бытовым обслуживанием населения: шили и ремонтировали одежду и обувь, держали химчистки, прачечные, парикмахерские, фотоателье, осуществляли транспортные, погрузочно-разгрузочные и иные сервисные работы. Их доля в данных видах деятельности в отдельных регионах достигала 60–80 %.

В числе важнейших задач кооперативных организаций, зафиксированных в двух редакциях примерного устава артели (от 13 июля 1953 г. и от 1 апреля 1958 г.), называлось «повышение культурного уровня членов, воспитание из них активных и сознательных строителей коммунистического общества». Современного читателя не должно смущать данное словосочетание. С учетом реалий тех лет речь шла о совершенствовании морального и физического облика индивида, подчинении личных интересов общественному идеалу, то есть о том, что сейчас принято связывать с дефиницией «активная гражданская позиция».

Эту задачу были призваны решать артельные культсоветы. Обычно они состояли из 5–15 человек, чаще всего коммунистов и комсомольцев. На относительно крупных предприятиях культсоветы возглавляли освобожденные работники, одновременно являвшиеся заместителями председателей артелей по организационно-массовой, культурно-воспитательной работе и кадрам (заворгам). Например, в Челябинской области в начале 1950-х гг. из 59 зарегистрированных кооперативов таковые имелись в 24. О значении, которое придавалось формированию духовно-нравственного облика кооператоров, говорит тот факт, что заворги получали более высокие ставки, чем работники, занятые на производстве. Оплата их труда и формирование необходимой материальной базы осуществлялись из специального культфонда, куда поступали отчисления в размере 1,8 % от объема заработной платы кооператоров и часть прибыли.

В системе функционировали 5 клубов, которые могли одновременно обслужить 570 человек, и 23 красных уголка. Имелись почти 15 тыс. книг, 122 музыкальных инструмента, 199 радиоприемников, 11 патефонов, 736 бутафорских костюмов. В смотре художественной самодеятельности 13 апреля 1952 г. приняли участие 553 исполнителя. Их талант был востребован и на городских концертных площадках, где только за полгода со-

стоялось 110 представлений. Стенных газет выпустили 562 экземпляра. В обязанности культсоветов входило также оформление досок почета и бюллетеней производственных показателей, обновлявшихся каждые 10–15 дней.

Важной сферой ответственности культактива являлась работа среди подростков и молодежи. Юношей и девушек, не имеющих законченного среднего образования, побуждали к занятиям в вечерней школе; а тех, кто уже получил аттестат зрелости, направляли в средние специальные учебные заведения и вузы. В 1951 г. школы рабочей молодежи посещали 237 молодых артельщиков, в техникумах заочно учились четверо.

Большое внимание уделялось физкультурной и военной подготовке, особенно по линии спортобщества «Спартак», созданного в апреле 1935 г. и также финансировавшегося за счет средств культфонда и взносов его членов. Количество участников спортивных секций в промкооперации Южного Урала на протяжении исследуемого десятилетия непрерывно росло и достигло в 1959 г. порядка 2000 человек. Этому способствовало решение Челябинского областного промышленного совета (местный орган, курировавший деятельность товариществ) о введении с февраля 1956 г. в крупных артелях должности внештатных инструкторов по физкультуре и спорту.

Кооператоры выступали на областных и республиканских спартакиадах в соревнованиях по легкой атлетике, волейболу, баскетболу, пулевой стрельбе, плаванию, мотокроссу. В зимний период проводились состязания по конькобежному и лыжному спорту. В общекомандном зачете из 32 сильнейших сборных коллективов РСФСР челябинцы прочно обосновались в первой десятке. Коллеги радовались их победам и обеспечивали спортсменов проездными, командировочными при сохранении на период соревнований и сборов средней заработной платы. Призеров поощряли денежными премиями и путевками в дома отдыха. Прочным фундаментом достижений служила массовость. Только за восемь месяцев 1954 г. норматив «Готов к труду и обороне» I и II ступени сдали 489 труженников кооперативных предприятий.

Авторитет и заслуги добровольного общества «Спартак» в развитии физкультуры и спорта были общепризнанны. Когда в 1960 г. по решению партии и правительства промысловую кооперацию упразднили, его не стали ликвидировать, а реорганизовали в профсоюзное общество. В функции

вменили обслуживание персонала предприятий, находящихся в ведении исполкомов советов местной и пищевой промышленности, коммунально-го хозяйства, торговли, связи и автомобильного транспорта, культуры, здравоохранения, просвещения и госучреждений, гражданского воздушного флота, освобожденных комсомольских работников. Общество, возникшее благодаря энтузиазму горстки кооператоров, превратилось в мощную организацию, объединившую в масштабах СССР 21 тыс. физкультурных коллективов с более чем 1,5 млн участников.

Продолжая традиции культмассовой работы, сформировавшиеся еще в 1930-е гг., Центропромсовет СССР в июне 1951 г. постановил охватить повышением образовательного и культурного уровня каждого члена промышленного товарищества и потребовал от руководителей кооперации на местах развернуть социалистическое соревнование за лучший культсовет. В отчете, составленном для Челябинского обкома партии по результатам первого полугодия 1952 г., похвалы удостоился культсовет артели «Инструментальщик». Он провел 30 массовых мероприятий, в основном лекций и бесед на актуальные политические, общеобразовательные и научно-технические темы, приобрел на 3,5 тыс. р. литературу для пополнения библиотечного фонда, разнообразный культинвентарь (настольные игры, мячи, музыкальные инструменты и т. д.) на 8,9 тыс. р., а также оборудовал и сдал в эксплуатацию клуб с залом на 100 посадочных мест. Действовали кружок политического просвещения и театральная студия.

Общаясь между собой в неформальной обстановке, сочетая отдых с развитием творческих и физических способностей, люди приобретали ценный опыт позитивного взаимодействия — то, что сейчас ученые называют социальным капиталом, который способен многократно увеличивать отдачу от инвестирования в капитал овеществленный и человеческий (орудия труда, обучение и пр.).

Данный тезис хорошо иллюстрируют производственные успехи «Инструментальщика». В коллективе из 80 человек 77 работников постоянно перевыполняли сменные задания и были удостоены звания ударника труда. В течение нескольких месяцев они внесли 18 рационализаторских предложений, направленных на совершенствование технологического процесса, 13 из них были внедрены и дали экономию в 10,1 тыс. р.

И это не единичный пример. Культсовет магнитогорской артели «Большевик», где трудились 497 членов, по итогам 1951 г. претендовал на звание лучшего в промышленной кооперации РСФСР. Каждый десятый член артели занимался в спортивной секции. Большую популярность приобрел женский волейбол. Заместитель председателя ревизионной комиссии Полушкина играла за сборную команду Челябинска. Швея Дробышева завоевала титул чемпионки области по легкой атлетике. Еженедельно в клуб кооператива послушать высококвалифицированных лекторов — преподавателей институтов, кандидатов и докторов наук — приходило свыше ста человек. В областном смотре самодеятельности, жюри которого состояло из заслуженных деятелей искусств (главного режиссера челябинского драмтеатра Н. А. Медведева, директора областного дома народного творчества И. О. Зайцева, балетмейстера Дворца культуры завода им. С. Орджоникидзе О. Б. Линдера), «артисты» из «Большевика» традиционно занимали первое место. Кооператоры знакомились с книжными новинками, вместе ходили в кино, театры, сообща обсуждали просмотренные картины и постановки, устраивали читательские конференции. Не дожидаясь результатов республиканского конкурса, облпромсовет наградил культсовет артели денежной премией в размере 10 тыс. р., а ее председателя — путевкой в дом отдыха.

Хорошо поставленная культмассовая работа была важна не сама по себе. Она служила источником жизненных сил и оптимизма, без которых немисливо достижение успехов на производстве. Годовую программу магнитогорцы перевыполнили и в валовом выражении (104,8 %), и в ассортименте (102,5–216,1 %). Прибыль превысила намеченную на 331,2 тыс. р. (165 %). Двум бригадам — Яшиной и Мотеевой — Роспромсовет присвоил звание «Отличники качества», а 25 рабочих получили значки «Отличник промкооперации». Умельцы предложили машину для перемотки пряжи, повысившую производительность труда в четыре раза. Рационализатор Бреслер придумал автомат для отжима окрашенных изделий, сокративший время их просушивания втрое.

На общем благоприятном фоне громом среди ясного неба стала передовая статья в газете «Правда» с резкой критикой деятельности кооперативных культсоветов, которые якобы совершенно упустили из виду борьбу за выполнение производственных планов, качество продукции,

улучшение обслуживания бытовых нужд населения. В ней содержалось требование увязать оценку работы каждого культсовета с количеством передовиков, охваченных социалистическим соревнованием, борьбой за экономию сырья и материалов. По-видимому, в появлении данной статьи сыграли роль опасения приверженцев военизированных методов руководства, что чрезмерный, по их мнению, уклон в сторону «развлеченчества» и возникающая новая групповая идентичность могут снизить мобилизационный накал в экономике страны. П. Г. Назаров придерживался мнения, что осуждение партией движения за лучший культсовет «в корне задушило ростки чисто промысловых форм соревнования, исходящих из благородных, гуманитарно-просветительских задач кооперации». На наш взгляд, эта точка зрения входит в противоречие с приводимыми ниже материалами. Конечно, на публикацию главного печатного органа правящей коммунистической партии в Челябинском облпромсовете сразу отреагировали, приняли нужные протокольные решения о «ежемесячном подведении итогов», «бережливости» и т. п. Но... жизнь брала свое.

Поскольку власти запретили соцсоревнование культсоветов, родилась идея проводить ежегодные смотры красных уголков и библиотек промысловых артелей Южного Урала с общим призовым фондом в 18 тыс. р. Один из них прошел в период с 15 декабря 1956-го по 15 апреля 1957 г. Победителем мог быть признан лишь тот красный уголок, где имелся список активистов с планом работы минимум на один месяц, проводились лекции и выставки на актуальные темы, например «Наша Родина в VI пятилетке», групповые читки газет, а также содержался в порядке культинвентаря (столы, стулья, шкафы, подшивки прессы, настольные игры, музыкальные инструменты и пр.). Непременными атрибутами являлись доска трудовых показателей, Доска почета и другая политическая и производственно-техническая наглядная агитация.

Что касается библиотек, то они должны были пополнить книжный фонд (от 20 до 50 %), увеличить число читателей на 25 %, выдавать не менее двух книг в месяц на каждого. Требовалось организовать доставку книг в цеха и мастерские, заниматься пропагандой научных знаний среди работников кооперативов. Приветствовались составление указателей новой литературы, рекомендации по поводу того, с какими именно пу-

бликациями следует ознакомиться в первую очередь, последующее обсуждение прочитанного на читательских конференциях. Помимо этого, библиотекари обязаны были систематически посещать семинары в гор- и райотделах культуры, в образцовом порядке содержать каталоги и отчетные документы.

В мае 1957 г. директор культбазы Челябинского облпромсовета И. Зайцев поведал корреспонденту журнала «Промысловая кооперация» показательную историю хорового и танцевального ансамбля товарищества «Экспериментальщик». Инициаторами их создания стали член культсовета А. Папиш и секретарь комсомольской организации Л. Савельева. Записалось в них 20 человек. В руководители пригласили известного в городе хормейстера Вейцкина, в аккомпаниаторы — преподавателя по классу фортепиано из педагогического училища Слободина. Хореографом согласился быть артист тетра оперы и балета Криворучкий. Поначалу занимались в цехе, потом сняли помещение в одном из клубов. Вскоре каждый второй член артели после работы либо пел, либо танцевал. Творческие коллективы обрели известность, их приглашали на праздники и юбилеи.

В мае 1959 г. И. Зайцев сообщал редакции: «...если недавно в наших артелях сравнительно мало читалось лекций, то теперь положение иное. На многих предприятиях лекторы — частые гости. Артельщики с живейшим интересом слушают выступления о международном и внутреннем положении СССР, об атомной энергии и ее использовании в мирных целях, техническом прогрессе — основном условии повышения производительности труда, искусственных спутниках Земли, борьбе за здоровый быт, трудовом законодательстве. Большую аудиторию собирают лекции на местные экономические темы: “Развитие экономики Челябинской области”, “Урал и его богатства” и др.

На подъеме художественная самодеятельность. Если два года назад мы имели 24 самодеятельных коллектива, то теперь их около 70. Танцора Владимира Ионина (артель “Большевик”), певицу Галину Шестакову (“Кооперативная жизнь”), мастера жанра художественного рассказа Маркина из “Инструментальщика” знают все.

Улучшили деятельность коллективы стенгазет. В кооперативе “Герой труда” организован выпуск так называемого “ходячего Крокодила”, представляющего собой передвижную витрину,

на которой изображен крокодил с надписью “Не уйду из цеха, пока не будут изжиты недостатки”. Он появляется там, где есть нарушения трудовой дисциплины или брак. Эти материалы оказывают сильное воздействие на людей».

Необходимо отметить, что упомянутые в корреспонденции артели из года в год успешно справлялись с производственной программой и показывали пример остальным в освоении прогрессивных форм и методов труда. Так, магнитогорский «Большевик» первым в области открыл фабрику химической чистки и детское ателье мод. Ребятишек обслуживали 55 мастеров, каждый из которых выполнял сменные задания на 150–170 %. Среди них самыми лучшими были закройщики Кутузов, Котельникова, Цупрунова. Заказы к ним поступали из Верхнеуральска, Карталов и даже со станции Сибай. Родителям нравилось, что одежда для малышей не только отличалась качеством исполнения, но и украшалась оригинальной вышивкой. Кстати, на выставке кооперативных художественных изделий, устроенной в сентябре 1959 г. в челябинском городском саду им. А. С. Пушкина (за два дня ее посетили свыше 4 тыс. человек), строчевышивальные изделия магнитогорцев вызвали шквал восторженных эмоций, о чем свидетельствовали записи в книге отзывов. Не случайно артель «Большевик» по итогам 1959 г. была признана победителем социалистического соревнования, получила переходящее знамя облисполкома, обкома профсоюза работников местной промышленности и коммунального хозяйства, а также крупную денежную премию.

Энергия и оптимизм значительной части кооператоров зачастую выражались в различных неформальных инициативах, направленных на благоустройство окружающей социальной среды. Ряд артелей взяли на себя добровольное обязательство поддерживать порядок в городских кварталах и скверах: следить за электрическим освещением, состоянием асфальтового покрытия и зелеными насаждениями, организовывать вечернее патрулирование дружинников с целью пресечения правонарушений. Например, челябинские артели «Прогресс» и «Кустобувь» шефствовали над улицами Луговая и Свободы, Горпромсовет — над улицей Пермской. Строительно-монтажное управление областного промыслового совета (ОПС) весной 1960 г. бесплатно установило в городском саду аттракцион «Гигантские шаги», а сам ОПС на нужды парка выделил из фонда культмассовой работы 35 тыс. р. Кстати, 5 %

средств этого фонда по единогласному решению кооператоров выделялись на реализацию программы всеобуча. Они распределялись среди учеников средних школ с условием преимущественного материального обеспечения детей работников негосударственных предприятий.

Помимо этого промкооперация оказывала безвозмездную помощь деревне. Со стороны товарищества «Бытремонт» она выразилась в монтаже водопровода на центральной усадьбе колхоза «Революция». Но разовыми благотворительными акциями сотрудничество с селянами не ограничивалось. Ежегодно на период заготовки кормов и уборки урожая артельщики по разнарядкам партийных комитетов выезжали на поля, зачастую на своих грузовиках. Счета на горючее и зачастую предъявляли кооперативным организациям, где эти машины состояли на учете. Каждому командированному начислялись трудодни. За смену полагалось вознаграждение — 1 кг зерна или 5 кг картофеля.

В летние месяцы в колхозах области трудилось до 2500 промысловиков при сохранении за каждым содержания на основном месте работы. Сельские артели нередко закрывались из-за того, что весь персонал уходил на сельхозработы. Иногда колхозники злоупотребляли этой помощью: посылали своих односельчан в лес за ягодами, которые потом продавали работающим в поле шефам. В страду 1956 г. из промсистемы было отвлечено 60 тыс. человеко-дней, общие издержки выразились суммой в 1,1 млн р.

Одной из особенностей промкооперативной системы являлось то, что между полноправными членами товариществ и наемными работниками пролегал своеобразный социальный «водораздел». Последние были лишены права голоса на отчетно-выборных собраниях и не могли претендовать на получение части прибыли по результатам хозяйственной деятельности за год. К их числу относились часть специалистов, вспомогательный персонал и все служащие кооперативного аппарата. Последние зачастую сознательно не желали оформлять членство в артелях, чтобы не терять различные льготы, заслуженные при осуществлении трудовой деятельности в других отраслях, в том числе профсоюзный стаж. Защищать их интересы был призван профессиональный союз рабочих местной промышленности (ПСРМП), который в конце сентября 1957 г. был слит с профсоюзом рабочих коммунального хозяйства (ПСРМП и КХ).

По состоянию на 1954 г. месткомы существовали в облкоопинсоюзе, облпромсовете, промстрахкассе, металло-, кожшвей-, лесхимпром- и разнопромсоюзах, в спортобществе «Спартак» и в 17 артелях, расположенных в Челябинске и районах области. Они должны были следить за соблюдением правил приема и увольнения, начислением зарплаты, выполнением коллективных договоров и улучшением жилищно-бытовых условий работников. Из профбюджета финансировались детские праздники, льготные путевки в санатории. Полномочия месткомов распространялись на такие сферы, как поддержание трудовой дисциплины, оптимизация производственных процессов, развитие внутриобластного соцсоревнования. Для победителей профсоюз учреждал внушительные денежные премии. Например, магнитогорская артель им. Кирова за достигнутые во втором квартале 1957 г. показатели (план — 114,5 %, производительность труда — 115,6 %, снижение себестоимости — 5,2 %, прибыль — 138,1 %) получила поощрение в 16,8 тыс. р.

Несмотря на то что президиум Челябинского областного комитета ПСРМПиКХ стремился к 100 %-му охвату профчленством всех наемных сотрудников промысловых кооперативов, целенаправленной и последовательной работы с ними практически не велось. На первой областной отчетно-выборной профсоюзной конференции 16–17 января 1958 г. внештатный инспектор Б. Кинд подверг критике председателя обкома ПСРМПиКХ Демцова за то, что он «нашел удобным обойти в докладе немалый коллектив членов профсоюза — рабочих промкооперации, насчитывающий в Челябинске около 400 человек». «Нам приходится выразить некоторую обиду», — заключил делегат. Собравшиеся согласились с высказанным замечанием, но ситуация, по-видимому, осталась прежней. На вторую конференцию, 22 января 1960 г., представителей от ОПС сочли нужным не приглашать.

Причина такого положения заключалась в том, что во многих товариществах допустимый предел найма — 20 % — зачастую оказывался превышенным. Создание профорганизации автоматически влекло за собой штрафы, налагаемые финотделами. Хорошей альтернативой служило включение части положительно зарекомендовавших себя работников в члены кооператива. Этим способом «убивали сразу двух зайцев» — избегали финансовых санкций

и пополняли основные фонды. Да и профсоюзные лидеры предпочитали контактировать с относительно большими муниципальными предприятиями, наладить взаимодействие с которыми было гораздо проще, и эффект от проводимых акций, выразившийся в отчетных цифрах, оказывался весомее.

Часть полученной артельщиками прибыли поступала в промысловые страховые кассы (промстрахкассы), ведавшие пенсиями, оплатой больничных листов, рекреационными мероприятиями и детскими учреждениями. Доля названных статей в бюджете кооперативного страхования к концу 1950-х гг. исчислялась соответственно в 65 %, 19 % и 16 %. Страховые тарифы постоянно повышались, что обуславливалось, во-первых, расширением круга получающих пенсию, во-вторых, социальной политикой государства, стремившегося поднять жизненный уровень всех пенсионеров независимо от формы их прежней занятости. Почти в два раза они возросли после передачи в 1956 г. по решению правительства наиболее оснащенных артелей в госпромышленность. Количественные показатели пенсионного обеспечения в системе промысловой кооперации РСФСР отражены в табл. 1.

Таблица 1

**Количественные показатели
пенсионного обеспечения
в системе промысловой кооперации РСФСР**

Показатель	Год	
	1955	1959
Количество пенсионеров, чел.	175 000	280 000
Средний размер пенсии, р.	140	265
Пенсионные выплаты, млн р.	265	831

Составлена по: ГАРФ. Ф. 396. Оп. 1. Д. 496. Л. 296, 297.

В соответствии с утвержденным Роспромсоветом совместно с Роспромстрахсоветом в июле 1956 г. положением о пенсиях для мужчин, если они имели обычный, не связанный с тяжелыми условиями труда, минимальный рабочий стаж 25 лет, пенсионный возраст устанавливался в 60 лет. Женщины, проработавшие два десятилетия, уходили на заслуженный отдых в 55 лет. Те, кто трудился на вредных производствах, и многодетные матери получали право на пенсию в 50 лет. Рассчитывалось содержание по следующей шкале (табл. 2):

Таблица 2

**Соотношение заработной платы
и размера пенсии**

Размер заработной платы, р.	Размер пенсии, %
350	100 (не менее 300 р.)
350–500	85 (не менее 350 р.)
500–600	75 (не менее 425 р.)
600–800	65 (не менее 450 р.)
800–1000	55 (не менее 520 р.)
Свыше 1000	50 (не менее 550 р.)

Максимальная пенсия не могла превышать 1200 р. За непрерывный стаж свыше 15 лет или общий 35 лет полагалась надбавка 10 %, за нетрудоспособных иждивенцев — от 10 до 15 %. Как видим, пенсионное обеспечение было скромным, но оно вполне соизмерялось со средним легальным доходом работающего члена кооператива. Отметим немаловажную деталь: если различие в зарплате допускалось более чем втрое, то в размере пенсии — в 1,8 раза. Очевидно, законодатель исходил из презумпции «старость уравнивает».

В рамках Роспромстраховсовета кооператорам удалось создать солидную материальную базу здравоохранения и отдыха. Первый Всероссийский съезд работников кооперативного страхования, проходивший 20–21 октября 1957 г. в Москве, отмечал, что в системе функционировали 20 санаториев, 37 домов отдыха, 436 здравпунктов (до передачи части артелей в госпромышленность в 1956 г. их было на треть больше). На каждую тысячу членов кооперативов ежегодно выделялось 98 бюджетных путевок, из них около 20 % — бесплатно, остальные распространялись за треть стоимости. Для малышей было организовано 555 детских садов и яслей. К концу десятилетия все они размещались уже не в арендованных, а в собственных зданиях и помещениях; на каждую сотню артельщиков репродуктивного возраста приходилось 2,9 места в детских учреждениях. Свыше 100 тыс. школьников из семей промысловиков каждое лето выезжали в пионерские лагеря.

На промстрахкасы и профсоюзные комитеты, среди прочего, возлагалась ответственность за проведение мероприятий по охране труда, технике безопасности, промышленной санита-

рии. Далеко не все здесь обстояло благополучно. Только за девять месяцев 1950 г. штрафы за различные нарушения областная служба технадзора выписала 1700 работникам кооперативов, а на 75 человек материалы были переданы в прокуратуру для возбуждения уголовных дел, так как их халатность привела к тяжелым последствиям.

Несмотря на то что финансирование на указанные цели в последующие годы постоянно увеличивалось (по Челябинскому ОПС в 1957 г. — 683 тыс. р., в 1958 г. — 755 тыс. р.; в целом по Роспромсовету ежегодные затраты достигли 50 млн р.), количество несчастных и страховых случаев в области не снижалось, а росло (в 1957 г. — 134, в 1958 г. — 160). Только в первом квартале 1959 г. перерасход по статье «Временная нетрудоспособность, вызванная травмой» выразился суммой в 252 тыс. р. Расследование обстоятельств показывало, что несчастные случаи чаще всего происходили из-за неудовлетворительной организации работ и рабочих мест (почти 50 %), отсутствия предохранительных устройств (20 %), несоблюдения техники безопасности (8 %) и т. д. Во многих кооперативных цехах не предусматривалась либо не действовала вентиляция, не были установлены ограждения на движущихся частях станков, работники не проходили предварительный инструктаж. Если сюда добавить слабое освещение, захлапленность, скученность, отсутствие элементарных удобств, то становится понятным, почему возрастал травматизм.

Чтобы противостоять этой тенденции, Совмин РСФСР 2 марта 1957 г. принял Постановление № 135 «О повышении ответственности артелей промкооперации за нарушение правил охраны труда и техники безопасности», по которому они обязывались возмещать бюджету кооперативного страхования расходы на выплату пособий по временной нетрудоспособности, наступившей вследствие увечья на производстве или профессионального заболевания во всех случаях, когда имелось заключение инспектора по охране труда промстраховсовета о том, что повреждение здоровья произошло в результате нарушения утвержденных нормативов. Наказание рублем должно было повысить ответственность правления за правильную постановку этой работы.

Порой человеческими жизнями приходилось платить за элементарную безграмотность технических руководителей. Так, начальник Тургоякского участка артели им. Ворошилова Мурдасов вновь построенную сушилку для пило-

материалов стал эксплуатировать без экспертного заключения пожарной инспекции. Произошел пожар. К счастью, обошлось без жертв. В миньярском товариществе им. Островского взорвался тепловой котел, который незадолго до этого без согласования с конструкторско-технологическим бюро ОПС переоборудовали с водогрейного на паровой, но «забыли» смонтировать предохранительный клапан. Женщина-кочегар погибла.

Для профилактики подобных происшествий челябинский ОПС проводил спецсеминары с инженерно-техническими работниками и мастерами, организовывал сдачу техминимумов всеми членами артелей, размещал на производственных площадях соответствующую наглядную агитацию, пропагандировал почин кооператива «Штамп» по созданию безопасных и комфортных условий на каждом негосударственном предприятии. Артели, входившие в российские отраслевые союзы, например магнитогорский «Металлист», имели возможность обучать свой персонал на специализированных курсах по охране труда с отрывом от производства. Сорокавосьмичасовая программа предусматривала знакомство с соответствующими статьями законодательства, основами гигиены труда и промышленной санитарии, техникой безопасности в прокатном производстве.

Роспромстраховсовет, руководствуясь решением декабрьского 1958 г. Пленума ЦК КПСС о расширении полномочий фабрично-заводских комитетов профсоюзов, в 1959 г. утвердил новое положение об областных советах кооперативного страхования. Они получали право участвовать в подведении итогов соцсоревнования в части улучшения условий труда, лишать премий или даже ставить вопрос о смещении тех административно-хозяйственных и инженерно-технических работников, которые допускали отступления от правил техники безопасности и производственной санитарии. Кроме того, в их компетенцию включили контроль за пунктами общественного питания, жилищным строительством, осуществляемым промкооперативной системой, и распределением новых квартир.

«Больным» вопросом у артельщиков, как, впрочем, и в целом по стране, в исследуемое десятилетие являлся жилищный. В 1956 г. кооператоры РСФСР приняли целевую программу кредитования. Деньги аккумулировались на специальных счетах в Стройбанке, которые открывал Роспромсовет. Членам товариществ — рабочим, инженерно-техническим работникам и служа-

щим выдавались ссуды до 7 тыс. р. на срок до семи лет под 2 % годовых, на просроченный платеж — 3 % с условием, что сумма не должна превышать половины сметной стоимости проекта. Остальное доплачивал сам застройщик из личных средств. Конкретный размер вспомоществования устанавливался правлением и страховым советом артели, а в подразделениях кооперативного аппарата — профсоюзной организацией.

Отдельные руководители, например председатели «Красного кустаря» и «Коопремонта» Миносян и Шестаев, сумели подвигнуть свои коллективы на то, чтобы возводить жилье и сопутствующую инфраструктуру хозяйственным способом. Первый за короткий срок поставил двухэтажный восьмиквартирный дом, второй — трехквартирный дом и столовую для персонала. Информация об этих прецедентах вошла в отчетный доклад главы Челябинского ОПС С. Васильева, подготовленный к IV собранию уполномоченных ОПС (9–10 апреля 1957 г.). Напротив, главе «Кустобуви» Орлову на партактиве Советского района Челябинска в августе 1958 г. сделали внушение «за уклонение от жилищного строительства», а членам руководства ОПС Лебедеву и Маркову на бюро райкома КПСС в сентябре 1960 г. вынесли партийные взыскания за то, что они только десятую часть квартир выделяли рабочим и фактически отстранили профорганизацию и общественность от участия в распределении жилой площади.

Таким образом, на протяжении рассматриваемого десятилетия в промысловых кооперативах, доход которых определялся результатами их хозяйствования и частично направлялся на решение общественно значимых проблем, шло складывание особой «кооперативной» идентичности. Этому очень помогала социально-адаптационная, культурно-просветительская и физкультурная деятельность, а также усилия артельных правлений, культсоветов и месткомов по улучшению быта и предоставлению членам товариществ важнейших социальных гарантий, таких как охрана труда, достойное пенсионное обеспечение, доступ к услугам здравоохранения и образования. Параллельно осуществлялись проекты по строительству жилья, благоустройству территорий, шефской помощи детским учреждениям и селу. Власти контролировали процесс и старались привнести в него дополнительную идеологическую компоненту в виде социалистического соревнования.

Укрепление и высокие темпы развития кооперативного (читай — негосударственного, а значит, частного) сектора промышленности в послевоенном СССР вызвали раздражение ортодоксально мыслящей партийной номенклатуры, которая увидела в этом вызов своему безраздельному господству. Коллективное предпринимательство, всегда притесняемое, но ранее институционально терпимое, оказалось в конце концов под запретом. Как следствие, общественные представления о его положительных сторонах, в том числе отчетливо выраженной социальной ориентированности, были утрачены. Сегодня их приходится возрождать заново.

Список источников и литературы

1. Объединенный архив Челябинской области Ф. 68. Оп. 1. Д. 7. Л. 154, 155; Д. 24. Л. 67–70; Ф. 119. Оп. 1. Д. 239. Л. 98; Д. 289. Л. 143, 144, 148; Д. 299. Л. 34, 36; Д. 301. Л. 53; Д. 318. Л. 107; Д. 338. Л. 162–164; Ф. 270. Оп. 1. Д. 3. Л. 57, 58; Ф. 288. Оп. 1. Д. 337. Л. 146; Ф. 488. Оп. 8. Д. 61. Л. 57; Ф. 965. Оп. 5. Д. 80. Л. 179; Д. 90. Л. 20; Д. 104. Л. 4; Д. 106. Л. 61–65; Д. 134. Л. 39; Д. 140. Л. 129; Д. 164. Л. 83; Д. 166. Л. 23, 24; Д. 172. Л. 10; Д. 177. Л. 40; Д. 178. Л. 151; Д. 181. Л. 3, 52; Д. 217. Л. 283; Д. 218. Л. 285; Д. 219. Л. 256; Д. 222. Л. 33, 34; Д. 238. Л. 12; Д. 250. Л. 382; Д. 251. Л. 145, 326–328; Д. 262. Л. 49, 51; Д. 308. Л. 44, 45; Ф. 1225. Оп. 1. Д. 184. Л. 45, 47.
2. Государственный архив Российской Федерации. Ф. 283. Оп. 1а. Д. 3. Л. 4–7; Ф. 396. Оп. 1. Д. 496. Л. 303, 304.
3. Российский государственный архив экономики. Ф. 8101. Оп. 1. Д. 29. Л. 180.
4. История социалистической экономики СССР : в 7 т. / редкол.: И. А. Гладков (отв. ред.) и др. Т. 6. Восстановление народного хозяйства СССР. Создание экономики развитого социализма, 1946 — начало 1960-х годов. М. : Наука, 1980. С. 489.
5. Меценат : интернет-журн. [Электронный ресурс]. URL: http://www.maecenas.ru/doc/2004_3_2.html
6. Назаров, П. Г. Промысловая кооперация РСФСР и экономическая политика советского государства 1950–1960-х гг. : дис. ... канд. ист. наук / П. Г. Назаров. М., 1991. С. 40.
7. Патнэм, Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь / Р. Патнэм // Мировая экономика и междунар. отношения. 1995. № 4. С. 78.
8. Плановое хозяйство. 1951. № 4. С. 53.
9. Постановление Совета Министров РСФСР от 15 сентября 1956 г. № 634 «О пенсиях по кооперативному страхованию» // Хронологическое собрание законов, указов Президиума Верховного Совета и постановлений Правительства РСФСР. М. : Госюриздат, 1959. Т. 5. С. 597.
10. Правда. 1952. 2 июня.
11. Промысловая кооперация. 1955. № 6. С. 6; 1956. № 1. С. 33; № 8. С. 38; № 9. С. 2; № 11. С. 35; 1957. № 5. С. 34; № 7. С. 11; 1958. № 1. С. 13; № 12. С. 35, 36; 1959. № 5. С. 33; № 9. С. 32; 1960. № 7. С. 35, 38.
12. Социалистическая кооперация: история и современность. М. : Наука, 1989. С. 188.
13. Хронологическое собрание законов, указов Президиума Верховного Совета РСФСР и постановлений Правительства РСФСР. Т. 6. 1957 г. М., 1959. С. 118.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИГРЫ СОЦИАЛИЗМА: УРОКИ ИСТОРИИ

С момента развала СССР прошло уже много времени, однако до сих пор не утихают ожесточенные споры вокруг достижений и ошибок в области социальной и экономической политики этой некогда великой и могучей страны. В значительной степени столь пристальный интерес к недавнему прошлому связан с тем, что современная Россия исторически оказалась правопреемницей социальных и экономических особенностей развития бывшего СССР. Этот фактор обуславливает и цель настоящей работы: исследовать механизмы, приведшие к краху построения развитого социалистического общества. Выводы заставляют усомниться в существовании на территории бывшего СССР социалистической общественно-экономической формации и позволяют в современном экономическом и социальном развитии России учесть ошибки, сделанные в период построения социализма.

Ключевые слова: *игра, общественно-экономическая формация, материальное производство, производительные силы, производственные отношения.*

Сейчас, по прошествии значительного отрезка времени, отделяющего СССР от современной России, можно дать объективный анализ теории социализма и обнаружить те ошибки, которые были допущены первыми лицами исчезнувшего государства при прочтении и реализации на практике основ экономической теории марксизма. Для этого представляется необходимым обратиться к знаменитой диалектике производительных сил и производственных отношений, а также проанализировать ее практическую реализацию в условиях построения социализма. Эта задача диктует соответствующую методологию исследования: метод сравнительно-исторического анализа, а также метод восхождения от абстрактного к конкретному.

В основе любого государственного образования, согласно теории марксизма, лежит общественно-экономическая формация, которая характеризует все экономические и политические процессы, определяющие условия зарождения, развития и упадка конкретно взятого государства. Но в сущности самой категории общественно-экономической формации прослеживается некая метафоричность, по аналогии с геологической формацией, на что обращал внимание еще сам К. Маркс: «Архаическая или первобытная формация земного шара состоит из целого ряда напластований различных периодов, из которых одни ложились на другие. Точно так же архаическая общественная формация открывает нам ряд различных этапов, отмечающих собой последовательно сменяющиеся друг друга эпохи» [6. С. 413]. Таким образом, метафоричность, многозначность благодаря приему аналогии и позволяет наполнять любую из выделенных Марксом общественно-

но-экономических формаций своим конкретно индивидуальным содержанием. Именно благодаря приему аналогии, поскольку «аналогия... одна из самых распространенных разновидностей метафоры» [9. С. 17]. Да и сам великий Аристотель, как основоположник теории метафоры, указывал на аналогию как на важнейшую из всех метафорических конструкций: «Переносное слово (*metaphora*) — это несвойственное имя, перенесенное с рода на вид, или с вида на род, или с вида на вид, или по аналогии» [1. С. 669]. Этим и объясняется тот факт, что до сих пор не существует однозначного и признанного всем научным сообществом определения общественно-экономической формации, хотя в советский период эта категория подвергалась анализу учеными-экономистами и философами особенно тщательно. Иллюстрацией к сказанному может послужить тезис Е. Н. Лысманкина, утверждающего, что «строго однозначного определения этой категории пока нет» [5. С. 58].

Как известно, К. Маркс выделял пять типов общественно-экономических формаций: первобытнообщинную, рабовладельческую, феодальную, капиталистическую и коммунистическую. Связующим и объединяющим основанием для классификации всех этих формаций является категория «материальное производство», которая в каждой из отдельно взятых общественно-экономических формаций отличается особым способом соединения производителя материальных благ с орудиями труда. Всем хорошо известны слова К. Маркса, что прежде чем заниматься наукой, искусством, философией, надо сначала что-то есть, пить, иметь жилище и одежду, а для этого нужно трудиться, производить материальные

блага. Следовательно, материальное производство является основой, стержнем любой общественно-экономической формации. Но, в соответствии с избранной темой исследования, нет необходимости анализировать все типы общественно-экономических формаций; в контексте данного исследования достаточно остановиться лишь на одной — коммунистической формации (первой ступенью которой является социализм).

Наукой обычно принято называть особый вид теоретического знания, а точнее, совокупность теоретических знаний специального характера, направленных на постижение законов бытия. Но если наука — знание теоретическое, следовательно, она должна быть представлена в таких формах мышления, как понятие, суждение и умозаключение, что осуществляется исключительно посредством языка. В свою очередь язык, в широком смысле этого слова, есть система знаков, а также правила их употребления. В этом смысле и математика — язык, и музыка — язык, и экономика — тоже язык, поскольку и она имеет свою систему знаков.

Репрезентацию понятий, суждений и умозаключений в форме знаковой вербализации Л. Витгенштейн называл «языковой игрой»: «“Языковой игрой” я буду называть <...> единое целое: язык и действия, с которыми он переплетен», — писал основоположник неопозитивизма [2. С. 227]. А поскольку материальное производство опосредуется различными знаковыми системами (например, машина — знак того, что она является транспортным средством, предназначенным для перемещения людей и грузов, и т. д.), то такое производство можно рассматривать как игровую деятельность. Таким образом, «игра... есть функциональная репрезентация знаковой деятельности сознания» [7. С. 130].

В широком смысле под знаком следует понимать любое искусственное образование, то есть то, что в природе не существует независимо от практической деятельности людей. И действительно, человек — это единственное известное науке существо, вся деятельность которого опосредована исключительно знаками. Но даже если понимать под феноменом игры, в узком смысле этого слова, например, бег или плавание, то и тут знаковая деятельность налицо: человек, в отличие от животного, засекает время, за которое он преодолевает расстояние, или же замеряет высоту в случае совершения каких-либо прыжков. «Человеческие игры... существенно отличаются

от игр животных именно наличием знаков (ср., например, шашки, карты, шахматы, лото и т. д.), которые вообще не встречаются в мире животных» [8. С. 135]. Таким образом, знаковое материальное производство, как практическая деятельность людей по производству материальных благ, отражается в экономической науке в знаковой игре понятий, суждений и умозаключений, что и позволяет осуществить детальный анализ социализма как первой ступени коммунистической общественно-экономической формации.

Принято считать, что развитие материального производства осуществляется, по К. Марксу, через единство противоположностей, то есть через диалектику производительных сил и производственных отношений. К производительным силам принято относить: 1) предметы труда (то есть то, на что направлен человеческий труд: поля, леса, реки, полезные ископаемые); 2) орудия труда (то, чем обрабатывают предметы труда: машины, станки, заводы, инструменты); 3) люди, без которых даже самая совершенная машина остается всего лишь куском металла. В производственные отношения входят: 1) формы собственности на средства производства (частная или общественная); 2) положение социальных групп в процессе производства (наличие классовой структуры общества); 3) формы распределения материальных благ (кому какая доля от произведенного продукта достается). Обычно соотношение производительных сил и производственных отношений в материальном производстве принято изображать следующей схемой:

Материальное производство

<i>Производительные силы:</i>	<i>Производственные отношения:</i>
1) предметы труда;	1) формы собственности;
2) орудия труда;	2) положение социальных групп;
3) люди.	3) формы распределения продукта.

Сторонники марксистской идеологии считают, что развитие материального производства начинается с изменения производительных сил. Однако опыт истории говорит о том, что в рамках самих производительных сил прежде всего развиваются орудия производства. Люди, чтобы облегчить труд, получить как можно больше материальных ценностей при наименьших затратах трудовых усилий, постоянно совершенству-

ют имеющиеся и создают новые, более производительные орудия труда. Этот процесс не останавливается ни на минуту. Отсюда следует, что развитие и совершенствование орудий производства, технический прогресс являются результатом производственной, практической деятельности людей — работников производства. Но если осуществляется технический прогресс, значит, меняются и сами люди: растет их производственный опыт, повышается квалификация, возникают все новые и новые профессии. С изменением орудий труда и работников производства изменяются и отношения людей в процессе производства — производственные отношения.

Таким образом, производительные силы порождают и определяют производственные отношения. Однако следует иметь в виду, что производительные силы порождают не всякие, а лишь определенные производственные отношения, отвечающие внутренней природе этих производительных сил, соответствующие их характеру. Возникая на основе производительных сил, производственные отношения сами не остаются пассивными. Они активно воздействуют на производительные силы, ускоряя или замедляя их развитие. При этом следует учитывать, что передовые, новые производственные отношения, соответствующие характеру производительных сил, ускоряют развитие общественного производства и являются главным двигателем развития производительных сил. Старые же производственные отношения, отстающие от развития производительных сил, мешают их движению вперед.

Здесь следует добавить, что соответствие производственных отношений характеру производительных сил — непереносимое условие развития производства. В той или иной форме оно имеет место во всех общественно-экономических формациях, но производственные отношения не могут постоянно соответствовать развивающимся производительным силам. Соответствие производственных отношений характеру производительных сил, а следовательно, и роль производственных отношений как главного двигателя в развитии производства имеют здесь место только на начальном этапе существования способа производства. Затем производственные отношения начинают стареть, отставать от непрерывного развития производительных сил, что приводит к возникновению противоречия между новыми производительными силами и старыми производственными отношениями. Такова крат-

це сущность диалектики производительных сил и производственных отношений.

Казалось бы, изложенная выше модель развития материального производства хорошо известна ученому сообществу, особенно тем, кто разделяет идеологию марксизма. Вместе с тем проецирование механизма взаимодействия производительных сил и производственных отношений на экономическую и политическую модель социализма (в той его форме, в какой социализм функционировал в СССР) приводит к неожиданным результатам.

Производственные отношения в марксистско-ленинской литературе обычно называют базисом, включающим в себя, как было сказано выше: 1) формы собственности на средства производства; 2) положение социальных групп в процессе производства; 3) формы распределения материальных благ. Анализ производственных отношений социализма применительно к СССР предпочтительнее начинать с положения социальных групп в процессе производства, а проще говоря, с анализа классов. Для того чтобы выяснить подлинную классовую структуру бывшего СССР, целесообразно использовать методологию социальных различий, потенциально заложенную в ленинском определении классов. В. И. Ленин определял классы как «большие группы людей, различающиеся по их месту в исторически определенной системе общественного производства, по их отношению (большей частью закрепленному и оформленному в законах) к средствам производства, по их роли в общественной организации труда, а следовательно, по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают» [4. С. 15]. Поразительно, но ленинское определение классов включает в себя именно те составляющие, которые являются основополагающими в структуре производственных отношений: 1) «большие группы людей, различающиеся по их месту в исторически определенной системе общественного производства», что в структуре базиса отмечено как положение социальных групп в процессе производства; 2) «по их отношению (большей частью закрепленному и оформленному в законах) к средствам производства, по их роли в общественной организации труда», что в структуре базиса выделено как формы собственности на средства производства; 3) «по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают», что в структуре

базиса сформулировано как формы распределения материальных благ.

В бывшем СССР классовую структуру общества трактовали следующим образом: «Начиная с 30-х годов в государственных документах, научной литературе и учебниках обществоведения используется “трехчленная формула” социально-классовой структуры общества,— пишет Т. Заславская,— включающая два класса — рабочий класс и крестьянство и так называемую классоподобную прослойку — интеллигенцию. Различия между этими группами рассматриваются как межклассовые, т. е. системообразующие, все же остальные различия — как внутриклассовые или внеклассовые, т. е. второстепенные» [3. С. 13–14]. Проще говоря, формально утверждалось, что в СССР было только два дружественных класса — рабочие и крестьяне, между которыми не было антагонистических противоречий. Но даже поверхностный взгляд на это утверждение позволяет усомниться в истинности подобного суждения. С этой точки зрения представляется необходимым исследовать «классоподобную прослойку», к которой причисляется интеллигенция.

К интеллигенции в СССР относилась довольно значительная группа всех тех, кто не являлся рабочим или крестьянином: «Следующую группу составляют ответственные работники торговли, общественного питания, бытового обслуживания населения, а также организаций, распределяющих блага из общественных фондов потребления,— считает Т. Заславская.— Эта группа организует процессы обмена и распределения части общественного продукта, направляемой в фонд потребления. В ее отношении к средствам производства нет каких-либо специфических черт, но она занимает особое положение по отношению к производимым в народном хозяйстве потребительским благам. Отнюдь не являясь их владельцем, она тем не менее имеет широкие права распоряжения продукцией, предназначенной для нужд населения, а соответственно и возможность манипулировать ею в своих интересах» [Там же. С. 25]. Следует добавить, что практика в СССР была такова, что на должности ответственных работников торговли, «общественного питания, бытового обслуживания населения, а также организаций, распределяющих блага из общественных фондов потребления» назначали только по согласованию с партийными и советскими институтами власти. Подавляющее большинство из этих работников перед назначе-

нием на ответственные (номенклатурные) должности сами являлись сотрудниками райкомов, горкомов и обкомов КПСС.

В свете сказанного представляется необходимым изложить позицию Т. Заславской относительно места и роли органов политической власти в классовой структуре бывшего СССР: «Ответственные работники аппарата управления реализуют политическую и идеологическую линию партии, проводят определенную кадровую политику, осуществляют исполнительную власть, модернизируют и используют хозяйственный механизм, регулируют отношения социалистической собственности, выступая как полномочные представители ее подлинного субъекта — народа. Условия существования этой группы много лучше, чем большинства населения. Наряду с заработной платой она имеет большие материальные, социальные и культурные привилегии,— подчеркивает автор.— В период общественного застоя работники аппарата располагали огромной политической властью. Быстро разрастаясь количественно, эта группа, по существу, доминировала над обществом, постепенно отделяясь от остальной его части все более жесткими социальными и политическими барьерами. Командный стиль управления нижестоящими звеньями, безусловное исполнение приказов вышестоящих, формализм и бюрократизм в решении вопросов, затрагивающих интересы людей, минимизация прямых контактов с трудящимися становились все более характерными чертами поведения этой группы» [Там же. С. 29–30].

Проведенный анализ позволяет утверждать, что в СССР, в нарушение конституции, политическая власть в лице КПСС отстранила рабочий класс и крестьянство от распределения материальных благ, а значит, и от управления производством. Таким образом, образовались две социальные группы: 1) те, кто управлял материальным производством и распределял произведенные блага и 2) те, кто материальные блага производил, но был отстранен от их распределения. Отсюда следует вывод, что советское общество разделилось на тех, кто имел членский билет КПСС и тех, кто его не имел. Это означает, что, согласно ленинскому определению классов, в СССР существовало два четко выраженных класса: КПСС и не-КПСС (проще говоря, трудящийся народ). Анализ показывает, что действительное положение дел не соответствовало Конституции СССР, в которой деклариро-

валось наличие двух неантагонистических классов — рабочего класса и трудового крестьянства, — между которыми существовала прослойка интеллигенции. Конечно, можно возразить, что среди рабочих и крестьян также были члены КПСС. На это можно ответить следующим образом: во-первых, все они, как правило, не имели высшего образования, а потому вследствие профессиональной некомпетентности к управлению не допускались; во-вторых, численность их была незначительной, а потому оказывать какое-либо влияние на экономические и политические процессы они не могли.

Из анализа классово-структурной советского общества вытекает и ответ на вопрос о формах собственности в бывшем СССР. Формально принято было считать, что собственность на средства производства в Советском Союзе была общественной, то есть они принадлежали всему народу. Другими словами — государству. Однако «Государство, — как указано в “Философском энциклопедическом словаре”, изданном накануне развала СССР, — осн. институт полит. системы классового общества, осуществляющий управление обществом, охрану его экономич. и социальной структуры, подавление социальных противников» (курсив мой. — Д. С.) [10. С. 131]. Другими словами, государство есть аппарат принуждения одного класса другим классом, а поскольку в СССР была однопартийная политическая система, то господствующим классом и являлась КПСС, которая принуждала трудящиеся классы осуществлять ее волю. КПСС отождествляла себя с государством. Следовательно, собственником средств производства в советском обществе являлась КПСС. Хорошо ведь известно, кто распределяет произведенный продукт, тот и является хозяином средств производства.

Что же касается еще одной важнейшей составляющей производственных отношений, то есть формы распределения материальных благ, то и здесь обнаруживается глубочайшее несоответствие с основополагающим принципом социализма: «От каждого — по способностям, каждому — по труду». Достаточно указать на период правления Л. И. Брежнева, когда коррупция достигла небывалых размеров. Именно в этот период в руках тех, кто принимал участие в процессах распределения благ, сосредоточились основные материальные ценности: элитные квартиры, машины, дачи, ювелирные украшения, предметы искусства и т. д. И это в то время, когда участни-

ки распределительной системы формально имели сравнительно небольшую зарплату.

Можно с уверенностью утверждать, что за всю историю существования СССР принцип от «каждого — по способностям, каждому — по труду» не функционировал никогда. Ретроспективный взгляд на историю социализма в нашей стране убедительно об этом свидетельствует. В 1917 г., после прихода к власти большевиков, начинается Гражданская война. В силу экономической необходимости в это же время вводится продразверстка, которая впоследствии сменяется продналогом. После окончания Гражданской войны начинается коллективизация, в рамках которой идет ожесточенная борьба с кулачеством. Именно тогда из-за нехватки продуктов на территории многих регионов страны начинается голод: в Поволжье, на Украине, в Казахстане. Не удалось население страны пережить ужасы голода, как партия объявила курс на индустриализацию и электрификацию всей страны. А это опять потребовало колоссальных затрат средств, которых хронически не хватало. Именно поэтому партия тогда не могла реализовать важнейший основополагающий экономический принцип социализма: «От каждого — по способностям, каждому — по труду». А на горизонте уже маячила коричневая чума фашизма. Срочно необходимо было перевооружать Красную Армию, что также требовало колоссальных затрат.

Вторая мировая война привела СССР к тяжелой ситуации в экономической сфере. Вся страна с величайшим напряжением трудилась исключительно во имя победы, и никто не думал об основополагающем экономическом принципе социализма. Да и после войны необходимо было восстанавливать разрушенные города и промышленность почти на всей европейской территории СССР. И только народ стал оправляться от тягот войны и послевоенной разрухи, как произошла смена руководства: к власти пришел Н. С. Хрущев. Был уже 1953 г.

До смерти И. В. Сталина основополагающий экономический принцип социализма ни разу не был реализован, поскольку для этого не было объективных условий. И, казалось бы, с приходом к власти Н. С. Хрущева возникли все предпосылки для внедрения этого принципа в экономическую жизнь государства, но глава СССР совершает роковую ошибку: в сфере распределения материальных благ он вводит фиксированную заработную плату. Это сразу же исключает

ет необходимость распределения материальных благ по принципу «каждому — по труду», что и есть грубейшее нарушение основополагающего экономического принципа социализма. В самом деле: если добросовестный трудящийся за месяц работы получает, скажем, 100 р., а недобросовестный, который только делает вид, что работает, — те же 100 р., то возникает вопрос: а зачем же работать? Эта ситуация сразу же нашла отражение в фольклоре: появились пословицы типа: «Работа не волк — в лес не убежит»; «От работы лошади дохнут» и др. А поскольку принцип распределения материальных благ в форме фиксированной заработной платы отменять не спешили, то в течение небольшого отрезка времени сформировался устойчивый тип уже не производителя, а потребителя. Достаточно быстро стала резко падать производительность труда, и вскоре народы СССР стали гораздо больше потреблять, чем производить. Так был нарушен важнейший экономический принцип любой экономики — принцип материальной заинтересованности производителя в конечном результате своего труда. Эта ситуация сразу же отразилась и на производительных силах — важнейшей составной части материального производства: производитель уже не спешил с целью получения большего количества материальных благ за меньший промежуток времени совершенствовать орудия труда, повышать свою квалификацию, развивать новые профессии. В результате СССР стал безнадежно отставать в экономическом и техническом развитии от западных стран, что в конечном итоге и привело его к катастрофе.

Анализ показал, что материальное производство в СССР совершенно не соответствовало основополагающим принципам социалистической общественно-экономической формации. Во-первых, в производственных отношениях принцип общественной собственности на средства производства не был реализован, поскольку собственность в СССР принадлежала государству, а точнее КПСС, которая отождествляла себя с государством. А ведь принцип общественной собственности на средства производства считался важнейшим завоеванием социализма. Во-вторых, не был реализован также принцип построения бесклассового общества: ведь была же социальная группа — КПСС, которой собственность принадлежала (то есть класс собственников), а это значит, что была и социальная группа, у которой собственность на средства производства отсут-

ствовала (то есть класс рабочих и крестьян, или просто — класс трудящихся). Ну и, в-третьих, как показал предшествующий анализ, совершенно не работал важнейший экономический принцип социализма: «От каждого — по способности, каждому — по труду». Таким образом, задекларированные социализмом принципы производственных отношений оказались тормозящим фактором для развития производительных сил, что в конечном итоге выразилось в развале материального производства социалистической общественно-экономической формации.

Поскольку Российская Федерация является экономическим и политическим наследником СССР, некоторые ошибки бывшего Советского Союза нашли свое отражение в экономическом развитии современной России. Все это касается производственных отношений. В сфере собственности на средства производства следует ввести три формы собственности: частную, общественную и смешанную (в которой частная и общественная формы будут стимулировать и дополнять друг друга в процессе конкуренции). Не в полной мере учитывает государство и фактор материальной заинтересованности не только в сфере производства всевозможных благ, но и в духовной сфере. В конечном итоге это выражается в низкой зарплате учителей, врачей и особенно ученых, чья зарплата даже на порядок ниже зарплат врачей и учителей. Государству следует так регулировать производственные отношения, чтобы они стимулировали развитие производительных сил, что в конечном итоге должно привести к бурному развитию материального производства. Именно это и должно предотвратить повторение в современной Российской Федерации экономических и, как следствие, политических и социальных ошибок СССР.

Список литературы

1. Аристотель. Этика. Политика. Риторика. Поэтика. Категории / Аристотель. Минск : Литература, 1998.
2. Витгенштейн, Л. Философские исследования / Л. Витгенштейн ; пер. с нем. М. С. Козловой // Языки как образ мира. М. ; СПб., 2003. С. 220–546.
3. Заславская, Т. О стратегии социального управления перестройкой / Т. Заславская // Иного не дано: судьбы перестройки, взгляды в прошлое, возвращение к будущему / под общ. ред. Ю. Н. Афанасьева. М. : Прогресс, 1988. С. 9–50.

4. Ленин, В. И. Великий почин / В. И. Ленин // В. И. Ленин. Полное собрание сочинений : в 55 т. Т. 39. 5-е изд. М. : Изд-во полит. лит., 1981. С. 5–29.
5. Лысманкин, Е. В. Анализ содержания категории «общественно-экономическая формация» / Е. Н. Лысманкин // Теория общественно-экономических формаций. М. : Наука, 1982.
6. Маркс, К. наброски ответа на письмо В. И. Засулич / К. Маркс // К. Маркс, Ф. Энгельс. Сочинения : в 50 т. Т. 19. 2-е изд. М. : Гос. изд-во полит. лит., 1961. С. 400–421.
7. Сибиряков, Д. И. Игра в когнитивной деятельности сознания / Д. И. Сибиряков // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2013. № 31 (322). Филология. Искусствоведение. Вып. 84. С. 128–130.
8. Сибиряков, И. В. Знак в когнитивно-дискурсивной деятельности сознания / И. В. Сибиряков // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2010. № 1 (182). Философия. Социология. Культурология. Вып. 16. С. 131–135.
9. Сибиряков, И. В. Когнитивные грани экономического знания / И. В. Сибиряков // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2009. № 1 (139). Экономика. Вып. 17. С. 15–19.
10. Философский энциклопедический словарь / редкол.: С. С. Аверинцев и др. 2-е изд. М. : Совет. энцикл., 1989.

ДИСКУССИИ

Р. Ш. Хакимов

К ВОПРОСУ ВЫБОРА МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

Рассмотрены особенности социального и экономического развития России в длительный исторический период. Выявлено преобладание в основе экстенсивного варианта развития. Показана связь между сегодняшним отставанием страны и ее развитием вширь. Предложена модель социального и экономического развития по пути интенсификации, обращенного прежде всего вглубь.

Ключевые слова: *развитие страны, движение вширь, Россия, барьеры, особенность.*

Есть известное выражение — «Пространство пожирает время». История Российского государства в известной мере может служить иллюстрацией данного утверждения. Созидательная энергия народных масс и государства, встречая внутри страны барьеры, не направлялась на их преодоление, а переключалась на освоение широкого, порой просто необъятного евразийского пространства. Там она растекалась и рассеивалась, теряла свою первоначальную силу. А внутренние барьеры развития оставались, задерживая развитие страны.

И можно утверждать, что главная причина трудного исторического развития России в том, что самые важные изменения в стране происходили с большим опозданием. Известный русский историк С. Г. Пушкирев (1888–1984), живший и работавший в США, автор книги «Россия 1801–1917: власть и общество» считает, что «к несчастью для России, да и для всего человечества, русская история дважды запаздывала, если не на 100, то, по крайней мере, на 50 лет». Если бы крепостное право было отменено в 1762 г., а Государственная дума учреждена на сто лет раньше, как предлагал один из российских реформаторов М. Сперанский, да плюс к тому же был преодолен конфликт между властью и обществом, то страна бы не попала во власть безответственных демагогов и утопистов в 1917 г.

Движение вширь является особенностью исторического развития России. Этот процесс начался в XII в. Вначале происходило собирание исконно русских земель вокруг Москвы. К концу XV в. этот процесс завершился складыванием Русского централизованного государства. Однако расширение государства не остановилось, а продолжилось. Произошло присоединение (частью добро-

вольное, частью вооруженным путем) соседних земель: Казанского ханства (1552), Башкирии (1557), Астраханского (1556) и Сибирского (1607) ханств. В XVII–XVIII вв. шло активное освоение Сибири.

В самой России в это время происходил процесс закрепощения (отмена Юрьева дня в 1581 г., ужесточение наказания за побег, фактически неограниченный срок поиска беглых крестьян (1597)). И наиболее активная, пассионарная часть населения (вольнлюбивые крепостные крестьяне, предприимчивые посадские люди, голытьба, переступившие закон, ушкуйники-разбойники, раскольники, молокане), сопротивляясь усиливавшемуся гнету государства, бежала на его окраины. На окраинах государства складывалось казачье сословие, фактически дававшее вольность и защиту всякому, кто доходил до казачьих земель. «С Дона выдачи нет» — это был фактический закон вольницы, неофициально и вынужденно принятый и государством. Также на просторах Сибири складывались раскольничьи общины, жившие самостоятельной хозяйственной жизнью. Давление внутри социального котла стравливалось через клапан внутренней миграции населения на окраины страны.

Оставшееся без своей активной части крепостное крестьянство покорно несло ярмо личной зависимости. После Крестьянской войны 1773–1775 гг., последнего массового выступления крестьян, потрясшего всю империю, крестьянское сопротивление выдохлось и фактически никак себя уже не проявляло. В первой половине XIX в. в полной мере проявилась отрицательная роль крепостнической системы. Даже промышленная революция в России происходила со своими особенностями. Так, на горнозавод-

ском Урале, в основном промышленном районе, было характерно прикрепление к заводам приписных крестьян, по сути заводских крепостных. Внеэкономическое принуждение большой массы заводских рабочих, их дешевый труд закрепляли техническую отсталость производства. Россия все более и более отставала от промышленно развитых стран. Крепостное право в России сохранялось дольше, чем во всех других странах, и было отменено сверху, царским манифестом, лишь 19 февраля 1861 г.

Век XIX завершил территориальный рост Российской империи присоединением к России Кавказа, Казахстана и Средней Азии. До 1867 г. (до продажи Аляски США) эта огромная, не имевшая в истории аналогов империя располагалась в трех частях света: Европе, Азии, Америке. В то же время в экономическом отношении это была аграрная страна с очень слабо развитой промышленностью.

Последовавшие реформы 1861–1881 гг. дали несомненный толчок развитию капитализма в России. Однако и здесь наряду с факторами интенсивного развития продолжали сохранять свое действие и факторы экстенсивного развития. Это отмечал В. И. Ульянов (Ленин), исследовавший зарождение и развитие капитализма в России на рубеже XIX–XX вв. Он выявил особенность российского капитализма: в условиях ограниченного развития «вглубь», при наличии больших неосвоенных территорий — одновременно вынужденная необходимость и безграничная возможность развития капитализма «вширь» [1]. Российский капитализм, имея дешевую рабочую силу, располагая защитой государства в виде протекционистской политики, мог безгранично продвигаться на просторы Средней Азии, не заботясь развитием своей эффективности, повышением производительности труда, техническим усовершенствованием производства.

Земельная реформа П. А. Столыпина (1906), выражая в основе интересы помещичьего сословия, также во многом носила характер развития сельского капитализма вширь. Так, одной из главных составляющих этой реформы было переселение безземельных крестьян из центра страны в Сибирь, на Алтай, Дальний Восток. Более трех миллионов человек выехали на новые земли из центральных губерний России. Это несколько снизило градус социального напряжения, но не решило до конца аграрный вопрос в стране.

Советский период (1917–1991) также можно охарактеризовать в целом как период экстенсивного развития. И оно происходило в двух направлениях: как внутри России, так и на окраинах страны. И можно отметить, что на освоение всех национальных окраин огромной страны, особенно Средней Азии, Казахстана, направлялось не меньше средств, чем на центральные районы. На окраинах фактически были созданы промышленность, центры науки, культуры, образования.

Преобладало развитие вширь. Хотя постоянно предпринимались спорадические попытки направить развитие страны, и прежде всего ее экономики, по пути интенсификации. Но отдельные периоды (восьмая пятилетка — 1966–1970 гг.) и отдельные успешные проекты не решали общей задачи развития вглубь. Все ограничивалось пропагандистской кампанией («экономика должна быть эффективной», «пятилетка качества») либо положительные эксперименты быстро сворачивались («косыгинская» экономическая реформа 1965 г., щекинский опыт, бригадный подряд).

Производство было главным образом ориентировано на валовые показатели, строились все новые и новые предприятия (сибирские ГЭС, Липецкая Магнитка, Западно-Сибирский металлургический завод), вводились новые мощности, осваивались новые территории. Примеры этому — освоение целины (1954), газовых и нефтяных месторождений Западной Сибири (1960–1980-е гг.). Экономика все больше и больше приобретала экспортно-сырьевую ориентацию. Доля нефтепродуктов в советском экспорте в 1981 г. достигала 37,9 %.

Главными задачами в экономике оставались увеличение объемов выпуска стали, чугуна, добычи нефти, газа, угля, увеличение производства тракторов, комбайнов. Страна занимала первое место в мире по добыче нефти, газа, железной руды, выпуску стали, чугуна, производству минеральных удобрений, тракторов, цемента. Однако производительность труда, по данным за 1989 г., составляла 33,14 % от производительности труда в США, высокими были металлоемкость и энергоемкость выпускаемой продукции. По расчетам академика А. Аганбегяна, начиная с 1966 г. снижалась капиталотдача: в 1966–1970 гг. — на 5 %, в 1971–1975 гг. — на 16 %, а в 1976–1980 и 1981–1985 гг. — на 15 % каждую пятилетку [2]. На мировом рынке конкурентоспособными были лишь

продукция военно-промышленного комплекса, космической отрасли и отдельные виды продукции гражданского потребления.

К фактору развития вширь можно также отнести финансовую и экономическую помощь странам, слаборазвитым странам и бывшим колониям в Африке, Латинской Америке и Азии. Она достигала огромных размеров и предоставлялась на нерыночных льготных условиях кредитования. Внешние финансовые активы СССР к концу 1980-х гг. оценивались в 140–160 млрд долл. [3]. Также значительные преференции предоставлялись социалистическим странам, входившим в Совет экономической взаимопомощи (СЭВ), при поставках нефти, газа. Например, нефть поставлялась странам СЭВ по средним мировым ценам, сложившимся за прошедшие пять лет. Россия, выступив правопреемником бывшего СССР, простила большую часть долга стран-дебиторов. Так, только за 11 лет Россия списала внешних долгов на 80 млрд долл. [4].

СССР упустил новую технологическую революцию, произошедшую в мире после энергетического и экономического кризиса 1973 г., и переход к постиндустриальному этапу развития. Имея богатейшую нефтяную базу Западной Сибири, он сохранил сложившуюся экономическую модель. Как отмечают исследователи, в то время как большинство передовых стран активно переходили к интенсивному развитию, СССР сохранял индустриальную экстенсивную модель экономики [5]. Был потерян последний шанс на коренное изменение экономики и, соответственно, обновление страны, что закономерно привело к разрушению социалистической системы хозяйствования и распаду СССР.

Однако постсоветская Россия, перейдя на рельсы рыночной экономики, сохранила основную тенденцию развития советского периода — развитие «вширь» как экономики, так и, соответственно, страны. Сохранилась и даже усилилась экспортно-сырьевая ориентация экономики. Россия на сегодня занимает первое место в мире по экспорту газа. По итогам 2010 г., на долю нефтегазового комплекса пришлось около четверти валового внутреннего продукта и свыше половины доходов федерального бюджета [6].

В то же время уровень жизни населения, качество жизни пока остается низким. Так, уровень обеспечения регионов России природным газом составляет 64,4 %, в том числе в сельских поселениях — 53,1 % [7]. Согласно сводке Росстата о по-

ложении России за 1992–2008 гг., площадь ветхого и аварийного жилья в течение 16 лет утроилась и достигла уже 99,5 млн кв. м. По разным экспертным оценкам, в ветхом и аварийном жилье проживает от 2 до 5 млн человек [8].

Одновременно демонстрируются шаги по расширению сферы российского влияния на новые территории (Арктика, Крым). Были предприняты шаги по отделению от Грузии, а затем и поддержке независимости Южной Осетии и Абхазии. Однако чисто политические и военные шаги России, не подкрепленные ростом экономического потенциала страны, качественным ее обновлением, могут принести успех только на короткое время и лишь в тактическом плане (временная консолидация общества, укрепление государственности), но не дадут выигрыша в стратегической долгосрочной перспективе (репутационные потери, снижение притока инвестиций, рост расходов на оборону, изоляция страны, снижение жизненного уровня населения). И можно утверждать с высокой долей вероятности — задержат переход страны на развитие «вглубь», приведут к увеличению отставания от развитых стран мира. Именно движение по пути интенсификации, развития экономики знаний является магистральным направлением мирового развития.

Расширение российской сферы влияния, не говоря уже о расширении территории, влечет увеличение финансовых обязательств государства. Достаточно отметить, что ежегодные дотации РФ самопровозглашенной Республике Южная Осетия составляют от 4 до 9,7 млрд р., или от 83 до 98,4 % доходов бюджета республики. За пять лет, с 2009 по 2013 г., Южная Осетия получила 32,5 млрд р., или 1 млрд долл. При этом значительная часть средств была расхищена [9].

Также необходимо учитывать общее состояние российского общества, которое можно определить как состояние усталости. Доктор философских наук Г. Тульчинский дал свое определение: «обессиленное общество» [6]. А новосибирский академик В. И. Казначеев уже как медик ставит диагноз: «Живущие за Уралом люди — это усталая нация: смертность в полтора раза выше рождаемости, пенсионеров на четверть больше, чем молодежи, каждый второй брак распадается в первый год, пятая часть браков стерильна, то есть не рождаются дети <...> происходящее в Сибири завтра произойдет в России. Усталая нация больше болеет, не доживает в среднем 12 лет, люди меньше любят родину и друг друга» [11].

Продолжает сокращаться численность жителей РФ, особенно в областях с русским населением. А имеющийся значительный прирост идет за счет приема мигрантов и высокой рождаемости среди нерусских национальностей; не остановлен отток населения с окраин. Это делает весьма проблематичным сохранение обширной территории Дальнего Востока и Сибири.

В качестве вывода отметим следующее. Развитие вширь, как любое явление при его диалектическом рассмотрении, имеет свои плюсы и минусы. Будучи исторически обусловленным, оно имеет свои пределы, свои периоды и свои внутренние характеристики. Развитие системы вширь может быть оправданно, если внутри системы произошло насыщение, система достигла качественно более высокой ступени и ей необходим выход на новое пространство в новом качестве. А на сегодня России объективно необходимо, прежде всего, внутреннее развитие, качественное развитие вглубь, чтобы ликвидировать сложившееся отставание от развитых стран.

Список литературы

1. Ленин, В. И. Полное собрание сочинений : в 55 т. Т. 3 / В. И. Ленин. 5-е изд. М. : Изд-во полит. лит., 1981. С. 596.
2. Кудров, В. М. Мировая экономика / В. М. Кудров. М. : Бек, 1999.
3. Греков, Ю. Н. Экономическое и техническое содействие СССР зарубежным странам / Ю. Н. Греков, А. И. Качанов, Д. И. Сухопаров, Т. В. Теодорович ; под общ. ред. А. И. Качанова. М. : Междунар. отношения, 1987. С. 12.
4. За 11 лет Россия простила внешних долгов на \$80 млрд, зато сама выплатила кредиторам \$124 млрд [Электронный ресурс] // Новая газета : сайт. URL: www.novayagazeta.ru/economy/49297.html
5. Ильин, В. В. Реформы и контрреформы в России. Циклы модернизационного процесса / В. В. Ильин, А. С. Панарин, А. С. Ахиезер. М., 1996. С. 159;
6. Гайдар, Е. Т. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории / Е. Т. Гайдар. М., 2005. С. 335.
7. Славкина, М. В. Нефтегазовый комплекс и модернизация 1945–2008 годов: проблемы экономической истории и перспективы развития // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2012. № 7 (261). История. Вып. 49. С. 65.
8. Рос. газ. 2013. 9 сент.
9. Независимая газ. 2010. 27 апр.
10. Дневник православного националиста — Хватит кормить Кавказ [Электронный ресурс]. URL: <http://tor85.livejournal.com/2579632.html>
11. Южная Осетия: бюджет без дна. В республике бесследно исчезают миллиарды рублей, выделяемые правительством России [Электронный ресурс]. URL: m.forbes.ru/article.php?id=69079
12. Тульчинский, Г. Обессиленное общество / Г. Тульчинский // Знамя. 2010. № 1.
13. Аргументы и факты. 2010. № 28.