

СЕКЦИЯ ЭКОНОМИКИ
ОТДЕЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК РАН
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ УРО РАН
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РАН
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РАН
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. А.М. ГОРЬКОГО
РОССИЙСКИЙ ФОНД ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

**ТРУДЫ
IV
ВСЕРОССИЙСКОГО
СИМПОЗИУМА
ПО
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ**

Том 2. Микроэкономика. Макроэкономика.

Екатеринбург
2010

УДК 519.865; 330.

ББК 65.01

Т 78

Издание подготовлено при
финансовой поддержке гранта
РФФИ № 10-06-06000г

Ответственные редакторы
академик РАН А.И. Татаркин
д.э.н., д.ф.-м.н., профессор Е.В. Попов

Рецензенты:

член – корреспондент Д.Е. Сорокин (ИЭ РАН)
д.э.н., профессор В.Н. Белкин (ИЭ УрО РАН)

Материалы печатаются в авторской редакции

Труды IV Всероссийского симпозиума по экономической теории. Том 2. Микроэкономика. Макроэкономика – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. – 232с.

ISBN 978-5-94646-273-0

ISBN 978-5-94646-275-4

В сборник вошли доклады секционных заседаний IV Всероссийского симпозиума по экономической теории (Екатеринбург, 29 июня - 02 июля 2010 года). Рассматриваются проблемы методологии микроэкономики и макроэкономики.

Сборник трудов предназначен научным работникам, преподавателям высшей школы, руководителям и специалистам народного хозяйства.

**УДК 519.865; 330.
ББК 65.01**

Reports of the IV Russian Symposium on Economic Theory. Vol. 2. Microeconomics. Macroeconomics. Yekaterinburg: Institute of Economics (UB of RAS), 2010. — 232 pp.

ISBN 978-5-94646-273-0

ISBN 978-5-94646-275-4

The collection included reports of Section meetings of the IV Russian Symposium on Economic Theory (Yekaterinburg, June 29 — July 02, 2010). The collection of the problems of, microeconomics and macroeconomics are esteemed.

The collection of scientific works is intended to science workers, teachers of a higher school, chiefs and specialists of national economy.

U.D.C. 519.865; 330.

© Институт экономики УрО РАН, 2010

© Авторы, 2010

СОДЕРЖАНИЕ

МИКРОЭКОНОМИКА

<i>Алексенко Е.В.</i> Методический инструментарий анализа стратегического поведения коммерческих банков уральского региона.....	9
<i>Будович Ю.И.</i> Микроэкономика и ее неоклассическая парадигма.....	12
<i>Горбунов В.К.</i> Экономическое равновесие с непотенциальным рыночным спросом.....	14
<i>Зенкова С.Б.</i> Метод фрактального анализа в практике применения к условиям российского фондового рынка.....	16
<i>Кац И.С.</i> Институциональная парадигма саморазвития общественного сектора	19
<i>Качевский Д.Н.</i> Динамические закономерности микро и макроэкономики.....	22
<i>Козлова Л.А., Горбунов В.К.</i> Инвариантные и квазиинвариантные индексы потребления: методы построения и опыт применения.....	25
<i>Коник О.В.</i> Рассмотрение сущности стимулирования инвестиционной привлекательности субъектов реального сектора экономики.....	28
<i>Курбатова М.В., Апарина Н.Ф., Каган Е.С.</i> Переговорные позиции работника..	32
<i>Лавров И.В.</i> Роль элит в формировании общественного благосостояния.....	35
<i>Ледовских А.Г.</i> Построение поля потребительских предпочтений по торговой статистике.....	38
<i>Львов А.Г.</i> Многофакторные производственные функции с переменной эластичностью замещения.....	41
<i>Олюнина Н.А.</i> Экономика моногорода в условиях кризисной динамики.....	44
<i>Петрова Е.А.</i> Структурные изменения на рынке второго высшего образования.....	45
<i>Пищулов В.М.</i> Рентные отношения по поводу использования глобальных природных ресурсов.....	48
<i>Пономаренко В.С.</i> Институциональная концепция и компетентностный подход в организации стратегического управления развитием интеграционных образований.....	50
<i>Попов Е.В.</i> Проект институционального атласа.....	53
<i>Редькина А. Ю.</i> Институциональный анализ использования корректирующих условий в антимонопольном регулировании России.....	56
<i>Симахина М.О.</i> Атлас региональных экономических институтов развития.....	59
<i>Смирных С.Н.</i> Исследование структуры рынка банковских услуг уральского региона.....	62
<i>Ульянова Е.А.</i> классические и неклассические денежные системы: классификация.....	66
<i>Щукин Д.С.</i> Эффективность основных направлений энергосбережения в мукомольном цехе ОАО «КХП им. Григоровича».....	69

МАКРОЭКОНОМИКА

<i>Анпилогов В.В.</i> Современная энергетическая стратегия России.....	75
<i>Балацкий Е.В., Екимова Н.А.</i> Цикл занятости и приватизационный цикл в динамических моделях равновесия.....	78
<i>Бартенев В.Н.</i> Физическая макроэкономика: энергетические и эволюционные основы.....	80
<i>Белкин В. А.</i> Взаимосвязь циклов солнечной активности и циклов основных макроэкономических показателей.....	83
<i>Бочко В.С.</i> Рассеянное знание и проблема его координации.....	86
<i>Буланичев В.А., Серков Л.А.</i> Инновационный рост в моделях Кейнса – Шумпетера – Гудвина.....	89
<i>Васильцова Л.И., Калашников В.А., Талашкина Е.В.</i> Приоритетный национальный проект «здоровье» как инструмент управления медицинской помощью населению.....	92
<i>Венедиктова К.Л.</i> Рынок иностранных инвестиций в условиях глобального экономического кризиса.....	95
<i>Волкова Т.И., Винарская М.Н.</i> Формирование институциональной теории венчурного финансирования.....	98
<i>Галюта О.П.</i> Процессно-мотивационная модель, влияющая на развитие инновационной сферы.....	101
<i>Гильмундинов В.М.</i> Эффективность межотраслевой конкуренции в условиях экспортосырьевой ориентации экономики России.....	103
<i>Горшков А.В.</i> Модели человека в мобилизационной экономике.....	106
<i>Горшков А. П.</i> Модель макроэкономического равновесия на рынке инновационной продукции.....	109
<i>Гребенкин А.В., Акбердина В.В.</i> Исследование эволюции и нелинейное моделирование изменчивости экономико-технологической реальности.....	112
<i>Гримов А.В.</i> Цикличность стагфляционных процессов в российской экономике.....	115
.	
<i>Давлетбаева А.Ф.</i> Классификация рискообразующих факторов.....	117
<i>Дегтярева И.В., Яковлева Т.Н.</i> Регулирование макроэкономических диспропорций на рынке труда.....	120
<i>Ермолаев М. В.</i> Вопросы государственного регулирования в инновационном развитии экономики РФ.....	123
<i>Залозная Г.М., Залозный И.В.</i> Эволюция факторов экономического роста в условиях глобализации.....	126
<i>Зырянов А.В., Зуева О.Н.</i> Потребительские запасы и потребительские издержки – сущность и подход к анализу.....	129
<i>Иванов Ю.Б.</i> Налоговая политика в системе антикризисного регулирования... ..	132
<i>Иванова Е.В.</i> Финансовое управление на кризисных предприятиях и предприятиях находящихся в различных процедурах банкротства.....	135
<i>Ивлиев И.В.</i> Экономическая теория устойчивого развития и ее оценка.....	136
<i>Ильяхенко В.В.</i> Экономический кризис и инфляция издержек в экономике России.....	138
<i>Карпова Е.А.</i> Анализ теоретических основ совершенствования финансово-инвестиционного механизма холдингов с учетом современных особенностей антициклической политики государства.....	141
<i>Киршин И.А.</i> Формирование эффекта мультипликатора знаний в условиях интеллектуализации экономики.....	144
<i>Климовец О.В.</i> Влияние экономического кризиса на зарубежную инвестиционную активность российских компаний.....	148

<i>Ковалева Т.Ю.</i> Факторный анализ институциональной неэффективности интеллектуального предпринимательства.....	149
<i>Колчанов Ю.И.</i> Проблемы модернизации производственной сферы России...	152
<i>Курбанов Т.Х.</i> Финансовый кризис и государственная поддержка малого предпринимательства.....	155
<i>Лесных В.В.</i> Технопарки как авангард институтов развития.....	158
<i>Литовский В.В.</i> Информационно-вероятностные аспекты теории сравнительных преимуществ.....	162
<i>Майбуров И.А.</i> Обоснование необходимости повышения роли принципа выгод в налогообложении.....	164
<i>Мальцев А.А.</i> Иллюзия «инновационного прорыва» и проблема реиндустриализации экономики России.....	167
<i>Мариев О.С.</i> Классификация и особенности моделирования банковских кризисов.....	170
<i>Масленников М.И.</i> Россия и проблемы международной и региональной миграции рабочей силы.....	173
<i>Найденов А.С.</i> Теоретические подходы к трактовке понятия налогового администрирования.....	176
<i>Несмеянова Е. И.</i> Базовые факторы в системе «кризиса менеджмента».....	179
<i>Новоселова О.В.</i> Международный маркетинг образовательных учреждений...	182
<i>Носолева В.А.</i> Организационно-технологические проблемы реформирования электроэнергетической отрасли России.....	185
<i>Нуреева Н.А.</i> Антикризисная политика в странах с развитой и развивающейся рыночной экономикой.....	188
<i>Полянская И.Г.</i> Особенности инновационного развития недропользования....	190
<i>Полуяхтов С.А.</i> Прогнозирование среднего уровня банковской процентной ставки в российской экономике в краткосрочном периоде.....	193
<i>Пономарев О.Н.</i> О проблемах рациональной организации научно-производственного процесса и внедрении эффективных организационных структур в национальной экономике России.....	196
<i>Романова О. А.</i> Региональная промышленная политика России в условиях посткризисного развития.....	199
<i>Савельева Н.О.</i> Теория инноваций Шумпетера.....	203
<i>Савин И.В.</i> Методы стимулирования сравнительных преимуществ на примере России.....	206
<i>Сорокожердьев В.В.</i> Приоритеты формирования экономической политики в условиях нестабильности.....	209
<i>Сухарев О.С.</i> Институциональная экономическая теория: преодоление имманентных несовершенств и модернизация экономики.....	212
<i>Тищенко В.Э.</i> Банковская система республики Казахстан: современное состояние и направления развития.....	215
<i>Турыгин О.М.</i> Прогнозирование социально-экономического развития и перспектив модернизации российской экономики в современных условиях....	216
<i>Тюкавкин Н.М.</i> Вторая трансформация экономики современной России.....	219
<i>Чистяков Ю.Ф.</i> Неклассическая экономическая теория path dependence и системный подход к анализу макроэкономических явлений.....	220
<i>Шипкова О.Т.</i> Теоретико-методологические аспекты анализа криминальной глобализации современного мирового хозяйства.....	223
<i>Шульц Д.Н.</i> Взаимодействие фирмы и государства в условиях новой экономики.....	225
<i>Юрченко К.П.</i> Ресурсозависимость, институты, монетарная политика и экономический рост.....	229

Микроэкономика

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ АНАЛИЗА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ УРАЛЬСКОГО РЕГИОНА

*Алексенко Е.В.
УГТУ-УПИ, г. Екатеринбург*

Эмпирическое исследование особенностей стратегического поведения и стратегического планирования деятельности коммерческих банков Уральского региона связано с преодолением следующих методических проблем:

- «непосредственная идентификация» типа стратегии банка невозможна, так как является элементом коммерческой тайны;

- качественные методы выявления используемых региональными банками Урала стратегий (индивидуальные и коллективные экспертные оценки) могут быть ограничены узостью круга экспертов, способных объективно оценить стратегическое поведение различных региональных банков, и сложностями «получения доступа к ним», методическими проблемами формирования плана опроса (интервью или анкетирования). Кроме того, качественные методы анализа стратегии развития связаны с проблемой субъективности мнения экспертов и возможностью расхождения «выявленной таким образом стратегии» с реальным поведением региональных коммерческих банков;

- выявление типов стратегий, реализуемых банками Уральского региона, на основе анализа фактических результатов их деятельности требует динамического подхода (фактическая реализация стратегии охватывает достаточно длительный период времени), тогда как результаты деятельности обычно формируются для «краткосрочных» временных отрезков (квартал, год);

- значительное количество и «разнообразие» игроков на исследуемом отраслевом рынке приводит к необходимости обоснованного «сужения» границ анализа конкурентных преимуществ отдельного объекта (регионального коммерческого банка) до стратегической группы конкурентов, характеризующихся схожим положением на отдельных сегментах исследуемого рынка.

Для практического преодоления указанных проблем нами предлагается использовать следующую методику анализа состояния и тенденций развития стратегического поведения региональных коммерческих банков Уральского региона (рис.).

В качестве инструментария выявления типовых стратегий, реализуемых региональными банками Уральского региона в настоящее время, предполагается использование кластерного анализа и многомерного сравнительного анализа.

При этом кластеризация региональных коммерческих банков за ряд периодов позволит не только выявить типовые стратегии их поведения в статике, но и рассмотреть динамику развития кластеров в целом, а также возможные переходы банков из одного кластера в другой (т.е. устойчивость стратегического поведения банков).

Многомерный сравнительный анализ может быть полезен для статического анализа банков в рамках одного кластера (в пределах стратегической группы конкурентов). Он позволит выявить слабые и сильные стороны исследуемого коммерческого банка по сравнению с ближайшими конкурентами на рынке.



Рисунок – Концептуальная схема анализа состояния и тенденций развития стратегий деятельности региональных коммерческих банков Уральского региона

Для проведения кластерного анализа необходимо:

1. Сформировать генеральную совокупность анализируемых банков (из имеющегося перечня исключаем федеральные банки и банки с иностранным капиталом).

2. Выбрать параметры, адекватно описывающие стратегическое поведение банка. В качестве базовой обычно используют модель CAMEL, в рамках которой описание деятельности банка получено на основе пяти фундаментальных характеристик: достаточность капитала, качество активов, менеджмент и система управления, прибыльность бизнеса и ликвидность¹.

¹ Алескеров Ф.Т., Солодков В.М., Челнокова Д.С. Динамический анализ паттернов поведения коммерческих банков России // Экономический журнал ВШЭ. 2006. №1. С. 53.

Формирование системы показателей основано на модификации модели CAMEL с учетом следующих положений:

а) выбранные показатели должны отражать особенности функционирования финансового рынка РФ и деятельности региональных коммерческих банков Уральского региона;

б) систему показателей целесообразно строить на основе относительных показателей, что снимет проблему размерности;

в) анализ структурных различий строится на основе количественных показателей деятельности банков, имеющих в открытом доступе;

г) кластеризация проводится без учета показателей прибыльности, так как прибыльность (рентабельность) рассматривается нами как результат реализации стратегии.

Таким образом, в качестве основных параметров оценки стратегии банка нами выделены:

- Рыночное положение (рыночная власть) банка: оценивается при помощи показателя доли рынка (отношение активов банка к общей стоимости активов банков Уральского региона).

- Рыночное позиционирование банка - ориентация на соответствующие сегменты рынка и типы банковских операций, которое может быть оценено при помощи таких показателей, как доля корпоративных и потребительских кредитов, выданных банком (без просроченных кредитов) в стоимости активов банка; доля валютных кредитов в общей сумме выданных банком кредитов; удельный вес депозитов физических лиц (включая срочные и до востребования) в пассивах; доля доходов от проведения иных типов банковских операций².

- Достаточность капитала: соотношение собственного капитала к суммарным активам банка.

- Качество управления и эффективность бизнес-процессов банка, измеряемое процентом просроченных кредитов в общей сумме выданных кредитов.

3. Определить оптимальное количество групп банков (кластеров).

4. Выявить наиболее значимые параметры формирования кластеров, выделить основные кластеры региональных коммерческих банков Урала, деятельность которых характеризуется аналогичными параметрами стратегического поведения на рынке.

5. Описать особенности стратегического поведения банков на рынке в рамках сформированных кластеров.

6. Определить результативность деятельности выделенных кластеров региональных банков при помощи расчета усредненных показателей рентабельности анализируемой группы.

Тестирование предлагаемого методического инструментария диагностики реализуемых региональными банками Уральского региона стратегий развития планируется провести в дальнейших исследованиях. Предлагаемый методический инструментарий выявления устойчивых паттернов стратегического поведения коммерческих банков Уральского региона является основанием для формирования модели стратегического планирования деятельности региональных коммерческих банков.

² Бобышев А.А. Типичные стратегии и финансовое посредничество. М.: Российская экономическая школа, 2001.

МИКРОЭКОНОМИКА И ЕЕ НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА

*Будович Ю.И., к.э.н.
ФА, г. Москва*

Курс экономической теории в системе послешкольного образования выступает вводным курсом во всю экономическую науку, которую предстоит освоить студентам, и в последующую экономическую практику. Именно ее положения формируют ту основу представлений об экономической жизни, с которой в последующие годы придется сопрягать знания, предоставляемые конкретными экономическими дисциплинами, а затем входить в практическую жизнь. Отсюда ясно, что успехи студентов в освоении практических экономических дисциплин, а также в будущей деятельности по хозяйственному управлению, во многом зависят от содержания преподаваемой экономической теории. Что же мы здесь имеем?

Не секрет, что основу курса экономической теории составляет неоклассическая теория, или «экономикс». «Экономикс» был положен в основу преподавания экономической теории (политической экономии) в нашей стране в середине 90-х гг. прошлого века, когда совершался переход к преподаванию рыночной экономической науки. Многие прекрасно помнят, как «экономикс» входил в нашу науку и образование. Молодые преподаватели воспринимали его как «свежую струю», как строгую научную теорию, пожилые – корили за абстрактность и отсутствие социальной подоплеки. В итоге имевшая место дискуссия стала рассматриваться как очередное испытание неоклассической парадигмы «на прочность», которое та «в очередной раз» успешно выдержала. После нескольких лет откатки нового курса споры вокруг его содержания как-то поутихли. Очевидно, даже жесткие критики открыли в «экономиксе» нечто такое, что заставило забыть о некогда негативном отношении к нему. Это «нечто» и есть та математическая форма изложения материала, которая ранее многими воспринималась в штыки. Эта форма позволяет из небольшого набора посылок одну за другой выводить теории, из которых складывается курс, ставить и решать сложные проблемы, причем, проблемы, которые не могут быть поставлены и решены ни в какой другой парадигме науки, при этом, строго излагать материал и экономить мышление. Наконец, эта форма создает ощущение близости к практической жизни, способности решать конкретные проблемы, ощущение, которого всегда не хватало политэкономам, вынужденным иметь дело с абстрактными законами и категориями. А сейчас они решают со студентами задачи – ни чуть не хуже, чем в бухгалтерском учете, анализе хозяйственной деятельности или курсе экономической статистики.

Посмотрим, однако, какой ценой покупаются эти «преимущества». За неимением возможностей, остановимся на курсе микроэкономики. В основе всех построений микроэкономики лежат законы предельной полезности и убывающей производительности. Именно эти законы функционирования хозяйств потребителей и производителей позволяют облечь весь курс микроэкономики в ту форму, преимущества которой так ценят преподаватели и ученые из области экономической теории. При этом пользователей как-то не заботит тот факт, что эти законы в экономике не действуют уже более ста лет. Закон предельной полезности был характерен для потребительских домохозяйств в те времена, когда они закупали на рынке стандартные

продовольственные и промышленные товары (мясо, муку, масло, керосин, ткани и т.д.), из которых затем сами производили все необходимые для себя продукты. Закон убывающей производительности действовал в сельском хозяйстве, добывающей промышленности и некоторых других отраслях в условиях господства ручного труда – сейчас в производстве повсеместно действует закон пропорциональной или растущей производительности. Преподавая несуществующие законы, мы вводим учащихся в заблуждение относительно свойств домохозяйств и фирм, применяемых методов принятия решений. Какими знаниями мы вооружаем студентов, доказывая им, что фирмы принимают решения, руководствуясь правилом $MR=MC$?

Разумеется, сторонникам «экономикса» давно известно, что закон убывающей производительности не действует. Однако одним из его видных теоретиков М. Фридменом еще в середине XX в. был выдвинут спасительный тезис, что верность посылок не имеет значения – главное, чтобы были верными выводы. Желая подвести закон убывающей производительности под другие теории науки, например, под теорию спроса на рынке ресурсов, адепты неоклассики идут на еще большее искажение свойств фирм. Если в классическом варианте закона убывающей производительности к постоянным ресурсам добавлялись одинаковые порции денег (капитала), которые затем расходовались на приобретение разнообразных переменных ресурсов, то в неоклассическом варианте к постоянным ресурсам добавляются одинаковые единицы одного вида переменного ресурса! В результате учебники наполнены совершенно нереальными примерами фирмы, когда к комплексу постоянных ресурсов (оборудование, помещение и пр.) добавляются рабочие одной специальности! При этом делается вид, что с увеличением количества используемого труда фирма не увеличивает потребление материалов, электроэнергии и пр., потому что тогда нужно будет признать, что закон убывающей производительности в их отношении не действует.

Обратим внимание на то, что авторы учебных курсов все как один выводят общую теорию спроса на ресурсы на примере ресурса «труд». Если бы они попытались сделать это на примере предметов труда, им пришлось бы приводить пример, в котором, автозавод, каждый день увеличивая количество двигателей, используемых для сборки автомобилей, допустим, на 10 штук, собирает из них все меньшее и меньшее дополнительное количество автомобилей (вначале – 10, потом – 9, затем – 8 и т.д.). Куда деваются двигатели?

Пытаясь сформировать на основе закона убывающей производительности теорию спроса на средства труда, неоклассики вынуждены выдумывать еще более нереальные примеры производств. Теперь нужно доказать, что фирма, использующая в качестве ресурсов трактора одного типа и трактористов, получит максимальную прибыль, если объемы потребления этих ресурсов установит на таком уровне, при котором отношения их предельного продукта в денежном выражении к ценам на них были бы одинаковыми и равнялись единице. Обратим внимание на то, что в лучшем случае авторы учебных курсов доказывают это положение на примере, в котором предельная производительность средств труда не зависит от объема используемого труда, и наоборот. Это значит, что трактора и трактористы используются в данном хозяйстве независимо друг от друга, т.е. параллельно пахут поле трактора без трактористов и трактористы без тракторов!

П. Самуэльсон для доказательства правила максимизации прибыли при выпуске фиксированного количества продуктов разработал пример производственной подсистемы, в котором предельная производительность капитала и труда зависят от количеств используемого труда и капитала соответственно, т.е. капитал и труд у него взаимодействуют в процессе производства. Проблема, однако, заключается в том, что на основе этого примера критерий максимизации прибыли в долгосрочном периоде опровергается! Кто не верит – попробуйте сами!

В итоге в курсе экономической теории отсутствует теория рынка купли-продажи средств труда, в том числе, земельных участков.

Следует отметить, что примеры фирмы, подходящие под удобную математическую форму, основаны на предположении, что все реализуемые фирмой продукты оплачиваются в момент реализации, а все закупаемые ресурсы – в момент приобретения, все закупленные ресурсы расходуются на производство, все произведенные продукты реализуются. В связи с этим студенты не получают никакого представления о таких важнейших экономических категориях, как дебиторская и кредиторская задолженность, запасы покупных предметов труда, незавершенного производства и готовой продукции.

И вот с этим «теоретическим» багажом, мягко говоря, не имеющим ничего общего с реальной действительностью, студенты приступают к изучению курсов практических экономических наук, а то и начинают заниматься практической деятельностью!

Почему теория фирмы в экономической теории должна быть или маржиналистской, или бихевиористской, или управленческой, безо всяких переходов между ними? Имеет ли право современная экономическая теория задавать стандарты теоретизирования в области функционирования фирмы, если уже давным-давно существует специализированная экономическая наука под названием «экономика предприятия»? Нужна ли вторая теория фирмы или каково соотношение между ними?

Здесь мы еще не говорили о том, насколько верны сами выводы, получаемые на основе нереальных предпосылок. А их опровержением занимается целое неортодоксальное направление экономической теории – «новая экономика».

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ С НЕПОТЕНЦИАЛЬНЫМ РЫНОЧНЫМ СПРОСОМ¹

*Горбунов В.К., д.ф.-м.н.
УлГУ, г. Ульяновск*

1. Теория общего равновесия является теорией рыночного ценообразования. Она показывает, что в условиях совершенной конкуренции (идеального рынка) равновесные цены благ определяются производственными

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке аналитической ведомственной целевой программой Минобразования РФ «Развитие научного потенциала высшей школы (2009-2010 годы), проект 2.1.3/6763 «Развитие математических моделей и анализ рыночного спроса и производства».

возможностями (технологиями и издержками), а количества продаж – предпочтениями потребителей. Несмотря на высокую степень идеализации, она позволяет в принципе вычислять равновесные цены, которые могут быть ориентиром для количественного анализа реальных экономик и их государственного регулирования налогами и пошлинами. Этот практический потенциал получил развитие в 70-е годы, начиная с работ Г.Скарфа и его учеников². Прикладные модели общего равновесия (Applied General Equilibrium models) стали в развитых странах инструментом экономического анализа для государственных институтов и крупных транснациональных корпораций. Известна попытка использования вычисляемых моделей общего равновесия для анализа современных экономических проблем в России³

Любые теории и модели реальных объектов основаны на упрощающих предположениях и имеют свои границы применения. Используемая в настоящее время классическая модель общего экономического равновесия Эрроу-Дебре, конкретизирующая исходную модель Вальраса, содержит в себе модель рыночного (агрегированного, совокупного) спроса, рассматриваемого как сумму индивидуальных спросов потребителей, максимизирующих свои функции полезности на своих «бюджетных множествах». Это позволяет установить при некоторых формальных ограничениях существование равновесных цен, но в силу известного эффекта Зонненшейна-Мантеля-Дебре (сумма индивидуальных спросов может иметь экономически неприемлемые свойства) затрудняет исследование вопросов единственности и устойчивости равновесных цен. Моделирование рыночного спроса с помощью понятий «коллективной функции полезности» или «репрезентативного потребителя» имеет на данном этапе лишь схоластическое (дидактическое) значение в силу другого эффекта – парадокса агрегирования В.Гормана, согласно которому это возможно только тогда, когда известные «кривые Энгеля», порождаемые индивидуальными функциями спроса, являются прямыми, что противоречит реальности. Кроме того, реальный спрос не всегда может быть объясняемым (рационализируемым) в рамках модели максимизации полезности, или же быть «интегрируемым». Неинтегрируемость спроса эквивалентна нетранзитивности или неполноте потребительских предпочтений⁴. Таким образом, актуальность рассматриваемой проблемы для экономической теории состоит в необходимости снятия отмеченных противоречий и ограничений современной теории общего экономического равновесия, а также в развитии её прикладного потенциала.

2. В наших работах обоснован подход к моделированию рыночного спроса как к априорному объекту. Этим снимаются отмеченные противоречия традиционной микроэкономики (эффекты Гормана и Зонненшейна-Мантеля-Дебре). Автором предложена модель потребительского спроса, основанная на представлении предпочтений через векторное невозрастающее поле. В потенциальном случае модель совпадает с классической, но непотенциальность поля соответствует отказу от транзитивности и/или полноты предпочтений. В данном докладе вводится и исследуется модель общего экономического равновесия с рыночным спросом, порождаемым, в отличие от

² Shoven J.B., Whalley J. Applying general equilibrium. Cambridge University Press., 1992

³ Макаров В.Л., Бахтизин А.Р., Сулакшин С.С. Применение вычисляемых моделей в государственном управлении. М.: Научный эксперт.

⁴ Mas-Colell A., Whinston M. and Green J. Microeconomic Theory. New York: Oxford University Press.

модели Эрроу-Дебре, полем (в общем случае непотенциальным) усреднённых предпочтений ансамбля потребителей моделируемой экономики. Такое представление рыночного спроса расширяет область адекватности моделирования и упрощает структуру задачи вычисления равновесных цен. Исследование модели состоит в определении содержательных условий существования равновесия, его единственности и устойчивости. Поле предпочтений считается монотонно невозрастающим, что в потенциальном случае соответствует вогнутости функции полезности. Соответствующие функции спроса в регулярном случае имеют отрицательно полуопределённую матрицу Слуцкого, в общем случае несимметричную, и удовлетворяют Слабой Аксиоме Выявленного Предпочтения. Это свойство рыночного спроса обеспечивает существование и единственность равновесия в соответствующей модели общего равновесия. Этим снимаются отмеченные проблемы модели Эрроу-Дебре и, как ожидается, упростится исследование проблемы устойчивости и вычисления равновесных цен.

МЕТОД ФРАКТАЛЬНОГО АНАЛИЗА В ПРАКТИКЕ ПРИМЕНЕНИЯ К УСЛОВИЯМ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

Зенкова С.Б.

ООО «Центр Ваших Инвестиций», г. Екатеринбург

Для эффективной работы на российском фондовом рынке необходимо проводить анализ продуктов для инвестирования и методик прогноза поведения рынка ценных бумаг для выбора оптимального момента приобретения актива. Следует отметить, что анализ продуктов для инвестирования на практике реализуется в соответствии с двумя основными подходами к конкретному их отбору: техническим и фундаментальным анализом¹. При этом особого внимания заслуживает и еще одна теория, – теория рефлексивности, разработанная Джорджем Соросом.

В практике торговли ценными бумагами ни один из этих подходов не отрицается. Применение какой-нибудь мало используемой теории и усовершенствование ее к российскому рынку ценных бумаг дает неплохие результаты. Но все же всегда остается вероятность неисполнения ожиданий. Причины этого кроются в том, что на цену влияет огромное количество факторов, которые перечислить невозможно и нереально. Такие ситуации наводят на мысли о рынке ценных бумаг как о большой системе неподдающейся предсказанию².

Таким образом, можно сделать вывод, что рынок ценных бумаг достаточно хаотичен, как впрочем, и любая сложная многофакторная экономическая система. Поэтому, целесообразно, на наш взгляд, рассмотреть все это с точки зрения теории хаоса.

¹ Учебное пособие для руководителей и контролеров организаций, осуществляющих брокерскую, дилерскую деятельность и доверительное управление ценными бумагами М.: Финансовый издательский дом «Деловой экспресс», 1998.

² Зенкова С.Б. Хаос и фракталы на рынке ценных бумаг // Труды III Всероссийской конференции молодых ученых по институциональной экономике. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2005. с. 337-342.

Профессиональным трейдерам, торгующим на рынке ценных бумаг, известно, что цены часто изменяются очень стремительно. Поведение рынка подвержено внезапным взрывам активности, когда рынок ускоряется и значительно растет волатильность. Согласно портфельной теории, вероятность таких больших колебаний была бы слишком мала и, следовательно, нельзя полагаться на ее прогнозные модели безоговорочно.

Вследствие того, что теорию хаоса можно применить для анализа поведения финансовых рынков, изменения финансовых цен можно объяснить моделью, предложенной в работах Мандельброта по фрактальной геометрии. Следует отметить, что теория фракталов – или ее более поздняя разработка, названная теорией мультифракталов – не позволяют уверенно предсказывать будущее, но они создают более реалистичную картину учета возможных финансовых рисков. Учитывая многие неприятности, постигающие крупные инвестиционные объединения, было бы безрассудно не исследовать модели, обеспечивающие более точные оценки риска³.

Фрактал – геометрический образ, который может быть разделен на части, каждая из которых – уменьшенная версия целого. Более специфичный технический термин для подобия между частями и целым – самоподобие, которая связана с концепцией фракталов, называемой самоподобием. Однако необходимо отметить, что финансовые рыночные графики далеки от самоподобия.

Рассмотрим процесс формирования «финансового фрактала». Построим, например, восходящий тренд, который разделим на три части, соответствующие точкам разворота цен. Тогда получим ломаную линию, состоящую из трех прямых. Затем, по принципу создания «снежинки Коха», достроим наш фрактал. Прделав несколько интерполяций можно заметить, что такой фрактал очень похож на график изменения цен ценных бумаг. Еще заметим интересное свойство: в таком фрактале время также фрактально, то есть нелинейно зависит от входных данных.

Одно из важнейших свойств фрактальной геометрии состоит в том, что она позволяет моделировать как спокойные рынки портфельной теории, так и возбужденные состояния торговли ценными бумагами, а такие перепады особенно характерны для российского рынка ценных бумаг.

Чтобы создать мультифрактал, который охватывает все варианты поведения цен, нужно удлинить или сократить ось времени так, чтобы части генератора (начальный тренд с несколькими точками разворота цены) были или растянуты или сжаты. Таким образом, мы получаем наиболее реалистичную модель изменчивого рынка ценных бумаг.

Такая модель позволяет проверить портфель ценных бумаг «на прочность» и ее главным достоинством является учтенная волатильность, которая слишком далека от статичности, чтобы ее можно было игнорировать или легко компенсировать. В современной классической теории портфеля это не учитывается в той степени, в какой требуется, что и доказывает практика анализа рынка ценных бумаг⁴.

³ Benoit B. Mandelbrot, A Multifractal Walk Down Wall Street. Scientific American. February. 1999.

⁴ Зенкова С.Б. Применение методов прогнозирования движения рынка ценных бумаг в работе брокерской фирмы // Информационная экономика и управление динамикой сложных систем: Сборник научных трудов / Под ред. Е.Ю.Иванова, Р.М. Нижегородцева. Москва-Барнаул: Изд-во «Бизнес-Юнитек», 2004. с. 178-190.

На практическом уровне, учет этого фактора предполагает, что фрактальный генератор может быть построен, основываясь на истории данных рынка ценных бумаг. Используемая на практике модель не просто рассматривает то, что рынок делал вчера или на прошлой неделе. Фактически, это более реалистичное описание рыночных колебаний, называемых фракционным броуновским движением в мультифрактальном времени торговли.

Таким образом, мультифрактальная модель построения графиков цены заслуживает особого внимания, вследствие своей приближенности к реалиям. Необходимо заметить, что использование фракталов в области финансов, основанное на построении фрактального генератора, достаточно узко. Существуют последние разработки Эдгара Петерса по этому вопросу, в которых им предложен новый подход на процессы, происходящие на финансовых рынках и выдвинута соответствующая парадигма. Революционная теория крушения предположения об эффективных рынках и рациональных инвесторах была предложена Эдгаром Петерсом (1991 г.), в которой он утверждает, что концепция рационального инвестора и гипотеза эффективного рынка были созданы для оправдания применимости вероятностных расчетов в экономической теории и основаны на главном допущении – о независимости наблюдений или прибылей. Теория рынков капитала пыталась сделать условия, сопутствующие инвестиционной деятельности, более ясными и упорядоченными, чем это есть на самом деле. Согласно Э. Петерсу, среди факторов, которые искажают эти условия и не учитываются в стандартной гипотезе эффективного рынка, имеют место следующие:

1) люди не всегда питают отвращение к риску; 2) люди полны предубеждений в своих субъективных оценках; 3) люди могут не реагировать на информацию сразу по ее получении; 4) не существует очевидного подтверждения того, что люди более рациональны в совокупности, чем по одиночке.

Э. Петерс: «Я утверждаю, что предположение о рациональности инвесторов (и, следовательно, о взаимной независимости ценовых изменений) не может далее поддерживаться в отсутствие очевидных эмпирических доказательств. Конструкция рационального инвестора неубедительна»⁵. Э. Петерс предложил новую парадигму и изучение рынка капитала с помощью фрактального анализа.

Фрактальный анализ основывается на использовании метода последовательного RIS – анализа (нормированного размаха) для временных рядов цен акций.

Обозначим через Z_n рассматриваемый временной ряд:

$Z_n = \{z_i\}, i \in \overline{1, n} = \{1, 2, \dots, n\}$, в котором последовательно выделяем отрезки

$Z_t = \{z_1, z_2, \dots, z_t\}, t \in \overline{3, n}$, для каждого из которых вычисляем текущее среднее

SZ_t . Далее для каждого фиксированного $Z_t, t \in \overline{3, n}$ на основании известного значения SZ_t вычисляем накопленное отклонение для наборов данных в количестве q , которое обозначим через $X_t(q)$. После чего вычисляем разность

⁵ Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка: Пер. с англ. М.: Мир. 2000.

между максимальным и минимальным накопленными отклонениями $R=R(t)=\max X_t(q) - \min X_t(q)$, которую принято называть термином «размах R ». Этот размах нормируется, то есть представляется в виде дроби R/S , где $S = S(t)$ – стандартное отклонение цен для отрезка временного ряда $Z_t, t \in \mathbb{Z}, n$.

Отметим, что существует важный момент, препятствующий широкому применению фрактального анализа в российской практике, это слишком короткая история цен. Требуются современные подходы к применению фрактального анализа к российскому рынку ценных бумаг, например, агрегирование или использование фазового анализа, состоящего в построении фазовых портретов временных рядов с последующим разложением их на квазициклы, с целью получения дополнительной прогнозной информации о динамике исходных и агрегированных временных рядов.

В заключение отметим, что применение фрактального анализа дает значительно лучшие результаты для прогноза данных на рынке ценных бумаг, так как он основан на отражении существа природы движения фондового рынка.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПАРАДИГМА САМОРАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА¹

*Кац И.С., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург*

Как свидетельствует историческая динамика, сектор общественных благ расширяется. Происходит взаимный переход частных благ в общественный сектор. Взаимодействие частного и общественного секторов экономики в эволюционном процессе определяется теми экономическими приоритетами, которые господствуют в конкретной исторической эпохе. Изменяется структура благ, представляющих собой естественно необходимый для общества прожиточный минимум, и вследствие этого модифицируется покупательная способность населения, т.е. готовность платить за те или иные блага.

Частные блага, ранее представлявшие собой если не предметы роскоши, то блага, удовлетворяющие вторичные потребности, частично переходят в общественный сектор по причине изменения общественных приоритетов и универсализации и тотализации их потребления. К ним можно отнести образование, здравоохранение, бытовое обслуживание, транспорт. В то же время динамика конкурентной среды обуславливает выделение среди благ, ранее полностью относившихся к общественному сектору, новых видов услуг, предоставляемых частным сектором на индивидуальной возмездной основе. Таким образом, структура общественных потребностей непосредственно определяет тот набор благ, финансирование которых перекладывается на уровень государства.

Основными институциональными факторами государственного финансирования производства общественных благ являются:

- Низкая инвестиционная привлекательность для частного сектора;
- Высокая экономическая и социальная значимость;

¹ Исследование выполнено при поддержке Российского гуманитарного научного фонда, грант №09-02-00504a/P

- Технологические особенности производства этих благ.

Низкая инвестиционная привлекательность, как правило, обусловлена наличием двух важнейших характеристик этих благ: неконкурентности в потреблении и неисключаемости из потребления. Неконкурентность состоит в том, что использование блага одним лицом не ведет к снижению его количества, потребляемого другим². Неисключаемость из потребления заключается в том, что взимание платы за использование конкретного блага с потребителя невозможно или крайне дорогостояще. Другими словами невозможно исключить из его использования тех, кто не платил за него³. К таким благам можно отнести национальную оборону, правовую систему, национальное телевидение, на локальном уровне – это мосты, дороги, парки, городское освещение.

Высокая экономическая и социальная значимость характеризуют ситуацию, когда определенный на основе рыночного платежеспособного спроса общий объем производимых и потребляемых благ оказывается хронически заниженным по сравнению объемом, оптимальным для общества в целом⁴. В первую очередь это касается технологического и социального капитала общества, недопроизводство которого в условиях рынка сдерживает развитие всей экономической системы. Такие блага, как правило, являются по свойствам конкурентными либо перегружаемыми, как в случае с клубными благами, и исключаемыми из потребления, и в силу этого производятся как общественным, так и частным сектором. Привлечение общественного сектора необходимо, т.к. «если их предоставлять исключительно на частной основе, они станут привилегией немногочисленных социальных групп»⁵. К ним можно отнести образование, здравоохранение, культуру, спорт, фундаментальную науку. В отношении технологического капитала функцией государства должно быть стимулирование, направление и ускорение структурных и технологических изменений, необходимых для долговременного экономического роста и подъема страны на более высокую ступень общественного развития⁶.

Технологические особенности производства общественных благ обусловлены характером эффектов масштаба производства: как правило, это блага, обладающие существенной экономией от масштаба, и в силу этого образующие естественные монополии. Так, государственные предприятия и организации обычно доминируют в сфере предоставления почтовых услуг, железнодорожных и авиаперевозках, на локальном уровне – в сфере общественного транспорта, коммунальных услуг. В Великобритании, Германии, Нидерландах государственные предприятия производят основную часть электроэнергии⁷.

Производство общественных благ сопряжено с целым рядом институциональных эффектов. Можно выделить следующие эффекты:

² Аткинсон Э.Б., Стиглиц Д.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. М.: Аспект Пресс, 1995.

³ Там же.

⁴ Ольсевич Ю., Мазарчук В. О специфике экономических институтов социальной сферы // Вопросы экономики. 2005. № 5.

⁵ Ельмеев В.Я., Тарандо Е.Е. Общественные блага и социализация собственности // Социологические исследования. 1999. № 1.

⁶ Государственная служба за рубежом. Государственное регулирование экономики. М., 1999.

⁷ Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики. Экономическая теория и политика. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.

- 1) внешние эффекты при потреблении общественных благ (издержки и выгоды, которые несут третьи лица):
 - a. положительные (например, снижение опасности заболевания вследствие профилактической прививки не только для потребителя, но и для круга лиц, которые с ним контактируют);
 - b. отрицательные (например, издержки потерь времени, обусловленные перегруженностью транспортной системы города; экологические издержки, связанные с загрязнением окружающей среды);
- 2) эффект безбилетника, возникающий вследствие невозможности выявить истинный спрос на общественное благо (например, неготовность выявить свой истинный спрос на прогулки в парке, если они могут быть получены бесплатно);
- 3) эффект Мюрдаля⁸, или «эффект цепляния» - сетевой характер развития экономической среды (например, развитие инфраструктуры активизирует развитие промышленности и сферы услуг).

Однако решение о производстве общественных благ является не всегда однозначным. В целом можно выделить следующую общую схему принятия обществом решения о производстве общественных благ.

Если определить общественное благосостояние как F , а потребление блага индивидом i как c_i , то:

$$F = \sum c_i * \varepsilon, \quad (1)$$

где ε – положительный внешний эффект для общества от потребления блага индивидом i , умноженный на синергетический внешний эффект от потребления этого блага всеми потребившими его индивидами. Он возникает вследствие того, что потребление благ, представляющих общественный интерес, имеет не только индивидуальную пользу, но пользу для общества в целом, и чем больше объем потребленного блага, тем выше общественная польза от потребления блага каждым последующим индивидом.

Однако объем потребления блага при предоставлении его частным образом значительно меньше, нежели объем потребления блага, предоставляемого общественно, что субъективно воспринимается как «бесплатно».

В этом случае обществу целесообразно предоставлять благо как общественное, если дополнительное потребление блага индивидами, не готовыми платить за его получение, увеличит общественное благосостояние (с учетом дополнительных издержек) по сравнению с ситуацией, когда это благо предоставляется частным образом. Такая ситуация имеет место, если внешний эффект от потребления блага дополнительными индивидами значительный. Этот внешний эффект может выражаться в альтернативных выгодах, таких как экономия на пособиях по безработице в случае с общедоступным образованием, экономия на правосудии в случае с общественной охраной порядка, экономия на лечении в случае с общественным предоставлением прививок и т.д.

Таким образом, предоставление блага через общественный сектор целесообразно в том случае, если общественные выгоды от такого производства по сравнению с производством частным образом выше, нежели общественные затраты, или:

⁸ Григорьев Л., Зубаревич Н., Урожаева Ю. Сцилла и Харибда региональной политики // Вопросы экономики. 2008. № 2.

$$(\varepsilon_o - \varepsilon_{\text{ч}}) > G, \quad (2)$$

где G – государственные затраты на производство общественного блага,
 ε_o – положительный внешний эффект от потребления блага, предоставленного общественным сектором,
 $\varepsilon_{\text{ч}}$ – положительный внешний эффект от потребления блага, предоставленного частным сектором.

Таким образом, в обществе в каждый данный исторический период складывается такая структура частных и общественных благ, которая максимизирует общественное благосостояние, исходя из текущих общественных потребностей.

ДИНАМИЧЕСКИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ МИКРО И МАКРОЭКОНОМИКИ

*Качевский Д.Н., к.ф.-м.н.,
ЧФ СПбГИЭУ, г.Чебоксары,*

1. Построение интенсивной производственной функции (ИПФ)

Определим понятие *производственной единицы* как стабильно работающего в условиях рынка предприятия (системы предприятий, отрасли производства, макроэкономической системы (МКЭС)), затраты которого в основном связаны с производством и реализацией конечного продукта, а не с переустройством и остановкой производства. Предприятие, которое подчиняется динамической закономерности - с ростом потока совокупных затрат x растет и поток дохода y при фиксированном спросе на продукцию.

Под ИПФ будем подразумевать однофакторную производственную функцию $y = y(x)$, которая обеспечивая математическую простоту решений вопросов оптимизации и не вдаваясь в вопросы технологии производства, дает возможность представлять производственную единицу на рынке, решать вопросы конкурентной борьбы, вопросы объединения предприятий¹, вопросы создания идеальной термодинамически равновесной МКЭС со своим уравнением состояния², на основе которой оказывается возможным проводить оптимизацию налоговой нагрузки³, вводить принципы антикризисного управления⁴, выявлять динамические закономерности (де)инфляционных процессов⁵, моделировать циклы экономического развития⁶, и др.

¹ Качевский Д. Н. Динамическая модель стабильного производства // Труды междунар. науч. конф. "Совр. методы физ.-мат наук". Орел, 2006. С.156-160.

² Качевский Д.Н. Термодинамика и статистика макроэкономических систем. // Труды международной конф. «Математическая теория систем МТС`09», М.: ИСА РАН, 2009 г., С. 155 - 159.

³ Качевский Д.Н. Экономическое обоснование величины налоговой нагрузки. // Материалы третьей Междунар. конф. «Управление развитием крупномасшт. систем MLSD`2009», М.: ИПУ РАН, 2009. С. 314-316.

⁴ Качевский Д.Н. Антикризисное управление налоговой системой, // Вестник Чувашского университета. 2010. №2.

⁵ Качевский Д.Н. Инфляция: динамические закономерности // Журнал экономической теории, 2010. №1.

⁶ Качевский Д.Н. Кризис как расплата за чрезмерное потребление. // Журнал экономической теории. 2009. №3. С. 96-99.

Для построения ИПФ вводится понятие *реакции рынка* $F(x)$ как некоторой обобщенной силы, зависящей от потока совокупных затрат и оказывающей влияние на деятельность производственной единицы, на ее возможности реализации конечного продукта.

Определим понятие *показателя конкурентоспособности* предприятия κ как эластичности реакции рынка по потоку совокупных затрат $\kappa = E_x F \equiv d \ln F / d \ln x$.

Поскольку динамические закономерности обычно связываются с понятием сила, которая пропорциональна второй производной по времени от некоторой величины, меняющей свое значение под действием этой силы, а также учитывая, что в экономике удобно рассматривать изменяющиеся величины в их относительном изменении (в процентах, например), вместо второй производной по времени выбираем вторую эластичность по потоку дохода. Дифференциальное уравнение для ИПФ записываем в виде $E_y E_x x = F(x)$, где левая часть уравнения, представляет собой вторую эластичность потока затрат по потоку дохода $d \ln E_y x / d \ln y$.

Рассматривая работу предприятия при $\kappa = const \geq 0$, для реакции рынка получаем выражение $F(x) = x^\kappa / b$. Дифференциальное уравнение для ИПФ имеет общее решение $y = C (1 + A \kappa b x^{-\kappa})^{-1/A\kappa}$, где b, C, A – постоянные интегрирования C – объем рынка (спрос), A – *административный талант*.

Учет влияния рынка на работу предприятия дает возможность с помощью производственной функции описывать известный в экономике эффект масштаба. Если отсутствует реакция рынка, $F(x) = 0$, то уравнение для ИПФ определяет известную производственную функцию Кобба - Дугласа $y = C x^\alpha$, ($\alpha = 1$). С практической точки зрения имеет смысл рассматривать случай $A = 0$, при этом производственная функция принимает вид: $y = C \exp(-bx^{-\kappa})$.

2. Термодинамика и статистика макроэкономических систем

К МКЭС состоящим из невзаимодействующих одинаковых производственных единиц применяется формализм термодинамики и статистической физики. В качестве внутренней энергии выбирается способность предприятий проводить оптимизацию своей производственной деятельности. Понятию теплоты придается смысл уровня экономических и информационных свобод. Роль температуры играет абсолютная рентабельность. Рассматриваются равновесные и неравновесные состояния и процессы, фазовые переходы.

Термодинамически равновесными распределениями являются известные распределения Бозе-Эйнштейна и Максвелла-Больцмана, в рамках которых получены основные термодинамические параметры, а также уравнения состояния макроэкономической системы.

Состояние МКЭС описывается рядом *внешних* параметров: абсолютной рентабельностью R , совокупным спросом C , деловой активностью D и др., которые в свою очередь, подразделяются на *экстенсивные (аддитивные) и интенсивные*.

Экстенсивные параметры растут с увеличением числа предприятий N : внутренняя энергия системы $U(C, S)$, связанная со способностью предприятий проводить оптимизацию своей производственной деятельности, совокупный спрос C , энтропия S .

Интенсивные параметры описывают общее состояние МКЭС, их значения не зависят от числа предприятий: деловая активность D , абсолютная рентабельность R , химический потенциал μ .

Будем говорить, что МКЭС находится в состоянии термодинамического равновесия, если все ее внешние параметры принимают определенные значения, не меняющиеся со временем при неизменных внешних условиях, при этом градиенты внешних параметров оказываются равными нулю.

Имеют место *закон сохранения энергии, первое и второе начала термодинамики*. Внутренняя энергия предприятия представляется функцией Гамильтона, зависящей от канонических переменных $H(p, q) \sim (-p/m)^n$, ($n=1, 2, \dots$), где $p < 0$ – обобщенный импульс связан со скоростью оптимизации (по прибыли или рентабельности), $q > 0$ – обобщенная координата - ошибка инвестирования, связанная с неравенством совокупного потока затрат производственной единицы оптимальному потоку затрат, m - инерционность оптимизации, n – иерархический порядок МКЭС. Уравнение состояния МКЭС в классическом приближении приобретает вид $DC = NKR$.

Проводится идентификация параметров: D - *деловой активности*, R - *абсолютной рентабельности*, K – *экономической постоянной Больцмана*, в предположении, что для МКЭС в состоянии термодинамического равновесия или в равновесных процессах, оказывается справедливым понятие ИПФ. Для описания ИПФ макроэкономической системы используется полученная выше ИПФ стабильно работающей МКЭС.

3. Проводится оптимизация налоговой нагрузки и антикризисное управление налоговой системой на основе вводимых трех принципов: *принципа наибольшего экономического благоприятствования; антистагнационного принципа; принципа фиксированной рентабельности*. Принципы приводят к зависимости параметров $\{b, \kappa\}$ и к установлению их оптимального значения.

4. Вводится определение абсолютного показателя инфляции, с помощью которого исследуются динамические закономерности влияния равновесных макроэкономических параметров конкурентоспособности и абсолютной рентабельности на процессы (де)инфляции.

5. Исследуется причина, глобального экономического кризиса. Существенная роль в экономическом развитии МКЭС отводится фиктивной денежной массе, стремительный рост которой, не связанный с производством и наличие ее критического значения, являющегося случайной величиной, при достижении которого пропадает главная ее часть, определяют циклический характер развития МКЭС с ее взлетами и падениями. Строится простая математическая модель экономического цикла, которая на примере экономики США уточняет стратегию экономического антикризисного регулирования МКЭС.

ИНВАРИАНТНЫЕ И КВАЗИИНВАРИАНТНЫЕ ИНДЕКСЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ: МЕТОДЫ ПОСТРОЕНИЯ И ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ¹

Козлова Л.А.,
Горбунов В.К., д.ф.-м.н.
УлГУ, г. Ульяновск

1. Теория и практика построения индексов потребительского спроса имеет более чем 200-летнюю историю, однако её состояние до настоящего времени трудно считать удовлетворительным²³⁴. Существуют различные подходы к построению индексов, из которых мы подробно рассмотрим лишь формульно-статистическое, используемое на практике, и экономико-теоретическое, которое развивается в нашей работе. Статистическое направление характерно тем, что индексы цен и количеств потребления строятся на основе статистических пар «цены-количества», отнесённых к двум индексируемым периодам (или объектам экономики), по некоторым алгебраическим формулам. Такие индексы являются бинарными. Они не учитывают другие статистические данные, дополняющие представление экономической ситуации и реакции потребителей на её изменение. Существуют сотни статистических бинарных индексов, и в условиях экономической нестабильности (Россия, 90-е годы) расхождение их значений становится неприемлемым для объективного анализа⁵⁶. В начале 20-х годов американский статистик И.Фишер, предложил систему оценок качества индексов в виде набора аксиом или «тестов». Однако вскоре выяснилось, что бинарные индексы не могут удовлетворять одновременно таким основным требованиям, как *транзитивность* (цепное свойство), *мультипликативность* (тест стоимости) и *промежуточность*.

В 1924 году советский экономист-математик А.А.Конюс предложил принципиально новый подход к построению индексов потребительского спроса⁷, учитывающий рациональность поведения потребителей в рамках классической аналитической модели потребительского спроса (ПС), т.е. максимизации (порядковой) функции полезности на множестве продуктов ограниченной суммарной стоимости. Это «экономическое» или «экономико-теоретическое» направление получило активное теоретическое развитие в

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке аналитической ведомственной целевой программой Минобразования РФ «Развитие научного потенциала высшей школы (2009-2010 годы), проект 2.1.3/6763 «Развитие математических моделей и анализ рыночного спроса и производства».

² Аллен Р. (1980). Экономические индексы. М.: Статистика.

³ Кёвеш П. (1990). Теория индексов и практика экономического анализа. М.: Фин. и стат.

⁴ Зоркальцев В.И. (1996). Индексы цен и инфляционные процессы. Новосибирск: Наука.

⁵ Айзенберг Н.И. (2000). Сравнительный анализ методов расчёта индексов цен. – Автореф. ... канд. экон. наук. ИСЭ СО РАН, Иркутск.

⁶ Солонина З.В. (2004). Методы расчёта индексов цен: Экспериментальные исследования в рамках тестового, аналитического и стохастического подходов. – Автореф. ... канд. экон. наук. Иркутск: ИСЭ СО РАН.

⁷ Конюс А.А. (1924). Проблема истинного индекса стоимости жизни // Экономический бюллетень конъюнктурного института. № 9-10 (Переиздано в «Экономика и матем. методы». 1989. том 27. № 3. С. 435-444

зарубежных работах⁸. В настоящее время эти индексы также называются «индексами рационального потребления» и «аналитическими»⁹.

Аналитические индексы цен и количеств потребления определяются *функцией потребительских расходов*, представляющей минимальное значение расходов потребителей, при которых обеспечивается заданный уровень потребления. Эти индексы, в отличие от бинарных, основаны не на авторском субъективизме исследователей, а на учёте рациональности поведения потребителей, приспособляющихся к изменению рыночной конъюнктуры в соответствии со своими (субъективными) предпочтениями. Существование таких индексов для конкретного объекта, представленного торговой статистикой на некотором периоде времени, эквивалентно существованию рационализирующей функции полезности. Выяснение вопроса существования такой функции и её построение составляет предмет *обратной задачи* ПС. Трудности решения этой задачи определили задержку практической реализации аналитического направления в полном объёме до настоящего времени.

2. В 1967 году С. Африат¹⁰ заложил основы *непараметрического анализа* потребительского спроса, позволяющего эффективно выяснить возможность решения обратной задачи ПС и, при положительном ответе, построить соответствующую функцию полезности. Согласно теореме Африата существование такой функции эквивалентно положительной разрешимости некоторой системы линейных неравенств, определяющих её значения вместе с множителем Лагранжа на статистических данных (*числа Африата*). Коэффициенты системы Африата определяются статистическими данными. Числа Африата составляют условия интерполяции для восстановления рационализирующей функции полезности. Построив такую функцию, можно вычислять функцию потребительских расходов и аналитические индексы. Таким образом, аналитические индексы отражают всю имеющуюся статистическую базу о спросе. Теорема Африата является наиболее значительным результатом теории потребительского спроса за последние десятилетия. Непараметрический анализ спроса развит, в основном, в работах Х. Вэриана¹¹.

В теории аналитических индексов особое место занимает частный случай однородных предпочтений, когда изменение расходов на некоторую *«интегрируемую»* группу товаров при фиксированных ценах приводит к пропорциональному изменению количеств покупок всех этих товаров. Однородные предпочтения имеют представления через линейно однородные функции полезности. В этом случае к задаче ПС применима теория *канонической двойственности*, открытая (для производственных функций) Р. Шепардом в 1953 г. Распространение этой теории на теорию потребления позволило установить, что в однородном случае индексы цен и количеств определяются, соответственно, только ценами или количествами элементарных товаров, и не зависят от их смежных показателей – количеств и

⁸ Samuelson, P.A. and Swamy, S. (1974). Invariant economic index numbers and canonical duality: survey and synthesis // *The American Economic Review*. vol. 64. №. 4, p. 566-593.

⁹ Кёвеш П. (1990). Теория индексов и практика экономического анализа. М.: Фин. и стат.

¹⁰ Afriat, S.N. (1967). The construction of utility functions from expenditure data // *International Economic Review*. vol. 8. №. 1. p. 67-77.

¹¹ Varian, H. (1994). Nonparametric analysis of optimizing behaviour with measurement error // *Journal of Econometrics*. vol. 30. p. 445-458.

цен. Такие индексы названы *инвариантными индексами*¹². Они удовлетворяют всем аксиомам Фишера и строятся по числам Африата без построения функции полезности. Соответствующая модификация непараметрического анализа, обеспечивающая построение инвариантных индексов, выполнена в работе Х. Вэриана¹³.

Для реального рынка свойство однородности может проявляться лишь для отдельных групп товаров, в общем случае несодержательных. Известны работы по использованию соответствующего варианта непараметрического метода с целью формального ступенчатого агрегирования статистической информации о спросе¹⁴.

3. Доклад посвящен изложению понятия и свойств аналитических индексов потребления, их частного случая (соответствующего однородности предпочтений) – инвариантных индексов, недостаточно или неадекватно освещенных в отечественной литературе, обобщению последних на неоднородный случай – квазиинвариантных индексов, а также методам построения инвариантных и квазиинвариантных индексов. Квазиинвариантные индексы, как и полные аналитические индексы, определяемые функцией расходов, удовлетворяют свойствам транзитивности и мультипликативности, но, в отличие от идеальных инвариантных индексов, для них не гарантировано выполнение свойства промежуточности. Предложен регулярный метод квадратичного программирования для решения неравенств Африата, использующий в качестве дополнительной информации об искомых числах Африата бинарные индексы Фишера. Проведенные численные эксперименты показывают, что для реальных статистических данных, соответствующих достаточно спокойной динамике цен, свойство промежуточности, как правило, выполняется. При этом было проверено выполнение Закона Спроса в индексной форме, предложенной в работе В.А. Гребенникова и А.А. Шананина¹⁵, и выявлена неудачность этой формулировки.

¹² Varian, H. (1983). Non-parametric tests of consumer behaviour // *The Review of Economic Studies*, vol. 50, p. 99-110.

¹³ Там же

¹⁴ Поспелова Л.Я., Шананин А.А. (1998а). Показатели нерациональности потребительского поведения и обобщенный непараметрический метод // *Матем. Моделирование*. том 10. № 4, С. 105-116.

¹⁵ Гребенников В.А. Шананин А.А. (2008). Обобщенный непараметрический метод: закон спроса в задачах прогнозирования // *Матем. Моделирование*. том 20. № 9. С.34-50.

РАССМОТРЕНИЕ СУЩНОСТИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

*Коник О.В.
ДНУ, г. Донецк*

Анализ инвестиционных процессов субъектов реального сектора экономики Украины указал на то, что на сегодняшний день наибольший объем капитальных инвестиций в данном секторе осуществляются за счет собственных средств предприятий и организаций. Причину вышеизложенного определила оценка основополагающих факторов влияющих на изменение инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ (показателей микро и макросреды их функционирования), в процессе которой была выявлена отрицательная динамика показателей финансовых результатов субъектов, реального сектора экономики, а также достаточно большое количество макроэкономических факторов, отрицательно влияющих на их инвестиционную привлекательность.

Необходимость устранения вышеперечисленных причин низкой инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ Украины, сдерживающих привлечение инвестиций в данный сектор, указывает на необходимость разработки интегрированного подхода к осуществлению стимулирования инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ, которому присуща системная целостность, объединяющая разнородные составляющие стимулирования инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ.

Необходимо отметить, что проблемы стимулирования инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ нашли отражения в научных трудах таких ученых как Кочиева Т.Б., Новиков Д.А., Цветков А.В.

Исследование системы взглядов на понятия «стимулирования» учеными различных отраслей науки позволило определить, что на сегодняшний день, не существует единого подхода, позволяющего определить всю сущность данного понятия. Понятие «стимулирование» является предметом исследования таких областей науки как: экономика, психология, социология, управление и др. В таблице систематизированы взгляды ученых различных отраслей науки относительно стимулирования, позволяющие составить полное представление о современном состоянии исследований данного понятия.

Наличие внешнего воздействия и необходимость достижения целей в процессе осуществления стимулирования обуславливает выделение следующих особенностей стимулирования:

- наличие субъекта и объекта стимулирования, что определяет исследование категории;
- наличие системы интересов у субъекта стимулирования, реализация которых достигается в процессе и после достижения цели стимулирования;
- возможность достижения объектом стимулирования поставленных субъектом стимулирования целей;
- возможность осуществления методов стимулирования субъектом стимулирования, представляющих интерес для объекта стимулирования.

Таким образом, учитывая все особенности понятия «стимулирование», логичным будет рассмотрение стимулирования через систему отношений, предполагающих возможность воздействия субъекта стимулирования на его объект посредством методов, представляющих интерес для объекта

стимулирования, а также возможность достижения объектом стимулирования целей, поставленных субъектом стимулирования для реализации им собственной системы интересов.

Таблица 1 - Система взглядов на понятие стимулирование, применяемых в различных отраслях науки

Область науки: Авторы	Взгляды ученых относительно понятия стимулирования	Недостатки существующих подходов
Управление: В.Р. Веснин, О.С. Виханский, Д.М. Гвишиани	Стимулирование - комплексное целенаправленное внешнее воздействие на компоненты деятельности управляемой системы и процессы их формирования	Данное определение не учитывает возможность управляемой системы реагировать на воздействие со стороны субъекта стимулирования
Психология: А.В. Карпов, А.Н. Леонтьев, Н.А. Литвинцева, А.Г. Маслоу	Стимулирование - (от латинского stimulus - остроконечная палка, которой погоняли животных) - внешнее воздействие на организм, личность или группу людей, побуждение к совершению некоторого действия	Данное определение не рассматривает наличие конкретного субъекта стимулирования, а так же наличие системы интересов у субъекта стимулирования, реализация которых достигается после достижения цели стимулирования
Социология: Д. Майерс, Ю.М. Плотинский И.М. Попова	Стимулирование – это применение по отношению к человеку стимулов для воздействия на его усилия, старания, целеустремленность в деле решения задач, стоящих перед организацией и включения соответствующих мотивов	В данном определении не упоминается то, что стимулирование является двусторонним процессом, предполагающим наличие не только объекта стимулирования но и выделение конкретного субъекта стимулирования
Экономика: Н.Н. Абакумова, В.В. Адамчук, В.П. Дудашова , А.П. Егоршин	Стимулирование – совокупность экономических методов воздействия субъектом стимулирования на результаты деятельности объекта стимулирования с целью реализации поставленных целей	Данное определение не учитывает, возможность осуществления методов стимулирования субъектом стимулирования, представляющих интерес для объекта стимулирования

Так, на основе рассмотренных выше основных особенностей стимулирования, а также представленной ранее характеристики инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ представляется целесообразным рассматривать понятие «стимулирование инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ» в следующей трактовке. Стимулирование инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ - отношения, возникающие

между участниками инвестиционного процесса (государством, реципиентом инвестиций, инвестором) относительно воздействия как на субъектов РСЭ, так и на макросреду в которой они функционируют с целью достижения интересов участников процесса инвестирования, а также привлечения необходимого объема инвестиций субъектами РСЭ, обеспечивающего устойчивое, динамическое, сбалансированное развитие

На основе представленных ранее составляющих элементов инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ представим основные направления стимулирования инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ (см. табл 2.).

Таким образом, в данной работе на основе выделенных особенностей стимулирования дано определения данному понятию. Приведено определение понятия «стимулирование инвестиционной привлекательности», позволяющее разработать основные классификационные признаки и виды направлений стимулирования инвестиционной привлекательности субъектов реального сектора экономики, что позволит обеспечить достижение интересов участниками инвестиционного процесса, а также будет способствовать устойчивому, динамическому развитию национальной экономики.

Таблица 2 - Основные направления стимулирования инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ

Классификационные признаки направлений стимулирования ИП	Виды направлений стимулирования ИП	Направления стимулирования ИП	
Стимулирование различных элементов инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ	Повышение инвестиционной привлекательности макросреды во взаимодействии с деятельностью субъектов РСЭ	Наращивание объемов выпускаемой промышленной продукции Повышение уровня развития малого предпринимательства Уменьшение доли убыточных предприятий	
	Повышение инвестиционной привлекательности микросреды функционирования субъекта РСЭ	Стабилизация показателей эффективности деятельности субъектов РСЭ Повышение показателей эффективности инвестиционного проекта	
	Стимулирование инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ разными участниками инвестиционного процесса	Стимулирование инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ государством как участником инвестиционного процесса	Мероприятия, осуществляемые государством по поводу повышения инвестиционной привлекательности макросреды во взаимосвязи с деятельностью субъектов РСЭ Мероприятия, осуществляемые государством по поводу воздействия на динамику микросреды функционирования субъекта РСЭ
		Стимулирование инвестиционной привлекательности субъектом РСЭ	Мероприятия, осуществляемые субъектом РСЭ по поводу повышения инвестиционной привлекательности макросреды во взаимосвязи с деятельностью субъектов РСЭ Мероприятия, осуществляемые субъектом РСЭ по поводу повышения собственной инвестиционной привлекательности
Стимулирование инвестиционной привлекательности различных субъектов РСЭ	Стимулирование инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ промышленных отраслей	Повышение инвестиционной привлекательности макросреды во взаимосвязи с деятельностью субъектов РСЭ промышленных отраслей Повышение инвестиционной привлекательности микросреды функционирования субъектов РСЭ промышленных отраслей	
	Стимулирование инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ с/х отраслей	Повышение инвестиционной привлекательности макросреды во взаимосвязи с деятельностью субъектов РСЭ с/х отраслей Повышение инвестиционной привлекательности микросреды функционирования субъектов РСЭ с/х отраслей	
	Стимулирование инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ строительных отраслей	Стимулирование инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ строительных отраслей	Повышения инвестиционной привлекательности макросреды во взаимосвязи с деятельностью субъектов РСЭ строительных отраслей Повышения инвестиционной привлекательности микросреды функционирования субъектов РСЭ строительных отраслей
		Стимулирование инвестиционной привлекательности субъектов РСЭ непромышленной сферы	Повышения инвестиционной привлекательности макросреды во взаимосвязи с деятельностью субъектов РСЭ непромышленной сферы Повышения инвестиционной привлекательности микросреды функционирования субъектов РСЭ непромышленной сферы
	Стимулирование инвестиционной привлекательности для достижения различных целей участниками инвестиционного процесса	Стимулирование инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ с целью участниками инвестиционного процесса для достижения глобальной цели	Стимулирование инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ осуществляемые участниками инвестиционного с целью достижения сбалансированного и динамичного развития национальной экономики
		Стимулирование инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ для достижения конкретных целей участников инвестиционного процесса	Стимулирование инвестиционной привлекательности субъекта РСЭ осуществляемое участниками инвестиционного с целью достижения отдельных интересов участников инвестиционного процесса

ПЕРЕГОВОРНЫЕ ПОЗИЦИИ РАБОТНИКА

Курбатова М.В., д.э.н.,
Апарина Н.Ф., к.э.н.,
Каган Е.С., к.т.н.
КемГУ, г. Кемерово

Важной проблемой развития современного российского рынка труда является ситуация с защитой прав и интересов наемного работника. Отечественными и зарубежными исследователями признается, что важнейшим тормозом социально-экономического развития России становится состояние рынка труда. Вместе с повышением качества рабочей силы, обеспечением соответствия структуры предложения труда структуре спроса, стиранием границ для мобильности, важнейшим направлением обеспечения соответствия рынка труда потребностям экономического развития становится достижение более сбалансированных отношений работников и работодателей. Поэтому особого внимания исследователей заслуживает проблема усиления переговорных позиций работника и эффективности действующих на российском рынке труда механизмов защиты его интересов.

В докладе рассматриваются возможности работника в процессе переговоров с работодателем по заключению трудового и коллективного договора, а также в ходе их реализации обеспечивать достижение своих экономических интересов.

Представляется, что взаимодействие работника и работодателя может быть охарактеризовано с разных сторон (экономической, социальной и организационной). Каждая из них связана с достижением определенного результата (экономических выгод, социальных возможностей и властных позиций). Соответственно можно выделить следующие стороны проявления переговорных позиций наемного работника:

Экономическая сторона переговорных позиций работника заключается в возможности добиваться от работодателя более благоприятных условий купли-продажи услуг труда, более развернутых контрактных обязательств.

С экономической стороны работник и работодатель рассматриваются как формально *равноправные* индивиды, берущие на себя контрактные обязательства, благосостояние которых взаимозависимо. Основная проблема их взаимодействия – проблема контроля и стимулов деятельности наемного работника. Инструментом достижения экономических интересов работника оказывается *эффективный трудовой контракт*, увязывающий интересы работника и работодателя. Результат же взаимодействия оценивается через достижение более высокой производительности работника и более высокий остаточный доход, который в определенной пропорции распределяется между работником и работодателем.

Институциональная сторона переговорных позиций работника заключается в возможности влиять на соотношение издержек и выгод заключаемого трудового контракта посредством институтов договорного процесса, который обеспечивает работнику принятие работодателем на себя определенных экономических и социальных обязательств.

Отношения работника и работодателя на данном уровне предполагают, что в зависимости от действующих институтов одна из сторон способна навязывать другой собственные условия, т.к. в состоянии повлиять на ее

издержки контрактного взаимодействия. Основная проблема их взаимодействия – проблема согласования деятельности и взаимных социальных обязательств. Инструментом достижения экономических интересов работника оказывается согласованная *система институтов договорного процесса*. Результат оценивается через снижение конфликтности взаимодействия сторон в результате более полного учета взаимных экономических и социальных интересов.

Организационно-поведенческая сторона переговорных позиций работника заключается в возможности оказывать влияние на формирование ресурсов фирмы и эффективность их использования.

Отношения работника и работодателя на данном уровне предполагают взаимную зависимость сторон (фирма как неделимый фонд ресурсов) и обмен социальными обязательствами в интересах реализации общей цели. Основная проблема заключается в эффективности социального (организационного) взаимодействия и распределения властных ресурсов. Инструментом достижения экономических интересов работника оказывается накопление ресурсного потенциала (человеческого, социального капитала), формирование системы властных отношений в организации и норм организационного взаимодействия (организационная культура). Результат - рост степени специфичности ресурсов, делающий взаимодействие сторон взаимовыгодным.

Помимо трех сторон взаимодействия работника и работодателя можно выделить и три уровня: макроэкономический, микроэкономический и микро-микроэкономический. На каждом из этих уровней работник и работодатель ведут торг между собой по поводу доопределения контрактных обязательств, взаимных социальных обязательств и за властные ресурсы. Соответственно можно выделить три уровня реализации переговорных позиций работника:

На макроуровне работник и работодатель выступают как «продавец» и «покупатель», ведущие между собой торг об условиях купли-продажи услуг труда. Данный торг определяется рыночными, институциональными и социокультурными факторами, действующими на конкретном рынке труда. На этом уровне основные параметры переговорных позиций работника и работодателя задаются внешними для них условиями, на которые они не в состоянии оказывать какое-либо существенное воздействие.

На микроуровне торг между работником и работодателем ведется по поводу конкретных параметров использования труда на предприятии (в организации). На этом уровне собственно и реализуются контрактные, договорные (в т.ч. коллективно-договорные) отношения и социальный обмен. На этом уровне осуществляется тесное взаимодействие работника и работодателя, предметом которого является ожидаемый доход фирмы и принципы его распределения на доход труда и остаточный доход. Основные параметры переговорных позиций работника и работодателя задаются сложившимися на конкретном предприятии условиями – экономическими, институциональными, организационными.

На микро-микроуровне работник и работодатель выступают как «работник» и «менеджер», а складывающиеся между ними отношения могут быть охарактеризованы как агентские (с экономической точки зрения), либо как отношения торга и трудового контроля (т.е. распределения полномочий в непосредственном трудовом процессе). Именно на этом уровне в результате взаимодействия работника и работодателя формируется доход фирмы и

осуществляется его реальное распределение на заработную плату и прибыль, остающуюся предпринимателю. Основные параметры переговорных позиций сторон задаются условиями, сложившимися на конкретном рабочем месте.

С учетом сторон и уровней взаимодействия работника и работодателя мы предлагаем выделить ряд составляющих переговорных позиций работника (см. табл.).

Таблица - Группы составляющих переговорных позиций наемного работника в его взаимодействии с работодателем

	Макроуровень	Микроуровень	Микро-микроуровень
Экономические	<i>Наличие выбора рабочих мест:</i> возможность найма на работу в соответствие с имеющимся запасом человеческого капитала.	<i>Определение контрактных обязательств:</i> возможности заключения трудового контракта на более благоприятных для работника условиях.	<i>Доопределение контрактных обязательств:</i> возможности изменять в свою пользу распределение дохода (увеличивать вознаграждение или минимизировать трудовые усилия).
Институциональные	<i>Наличие условий,</i> определяющих возможность защиты трудовых прав и интересов работника в процессе найма и увольнения.	<i>Определение норм взаимодействия работника и работодателя внутри предприятия:</i> возможности работника в обеспечении более высокого уровня коллективной защиты своих трудовых прав и интересов.	<i>Возможности для участия работника в установлении норм регулирования трудового процесса на конкретном рабочем месте.</i>
Организационно-поведенческие	<i>Наличие возможностей для выбора работником места работы, соответствующего его ресурсному потенциалу:</i> использование запаса социального, культурного, символического и пр. форм капитала в процессе трудоустройства.	<i>Определение конфигурации власти в организации, позиций работника в организационной иерархии:</i> возможности работника влиять на принятие решений в организации, его властные ресурсы.	<i>Возможности достигнутого социального статуса работника в организации:</i> возможности влияния на решения менеджера по регулированию трудового процесса.

Декомпозиция составляющих переговорных позиций работника позволит определить реальные возможности работника в отстаивании наиболее выгодных для себя условий использования труда.

РОЛЬ ЭЛИТ В ФОРМИРОВАНИИ ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ¹

*Лавров И.В., к.ф.н.
УрАГС, г. Челябинск*

В российских условиях достоверно выявлены следующие закономерности взаимосвязи политических и экономических процессов: во-первых, российский политический деловой цикл существует² и тесно связан с волатильностью важнейших макроэкономических показателей (в первую очередь с уровнем инфляции и безработицы) и, во-вторых, выбор и решение о применении тех или иных налогов, налоговых и таможенных режимов, изменение налоговых ставок формируется в процессе политических переговоров групп влияния³.

Проблема взаимосвязи процессов еще более заостряется, поскольку структура российского бюджета является точной репрезентативной моделью результата согласования предпочтений и социальной структуры общества: среди всех доходных источников бюджета преобладает косвенное налогообложение, основная сумма налогов платится юридическими лицами, при этом большинство налогов является общими налогами. Косвенное налогообложение по своей социально-экономической сущности является регрессивным (большая доля налога платится населением с невысокими доходами), чему соответствует меньшая сумма налога с доходов физических лиц по сравнению с налогообложением юридических лиц.

Таким образом, бюджетный процесс и бюджетно-налоговая система государства представляют пространство правового, экономического и политического взаимодействия разных групп субъектов (партий, политиков, предприятий, государственной бюрократии, домашних хозяйств, сообществ, социальных групп, индивидов и др.) по формированию и расходованию денежных средств общественного сектора экономики на основе компромисса их интересов и предпочтений, т.е. реальная бюджетная и налоговая системы есть результат политического консенсуса альтернатив за счет поправок к федеральным законам, Налоговому и Бюджетному кодексам в результате процедур обсуждений (чтений) в Государственной Думе Федерального Собрания РФ.

Элиты – это группы, которые в силу своего стратегического положения во властных структурах способны регулярно и существенно влиять на результаты политических и экономических процессов. Стабильность демократии РФ и её регионов зависит от того, насколько существенно единство элиты, то есть насколько велика их структурная интеграция и ценностный консенсус. Всеобъемлющие пакты элитных групп – явление в целом весьма редкое. Они имеют место только тогда, когда элита, весьма обеспокоенная разногласиями элитных групп между собой, внезапно и решительно начинают реорганизовывать свои отношения на основе переговоров и компромиссов. Подобные договоры, устраняя причины жестких конфликтов между

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ (грант №09-02-00504 а/Р «Российские особенности теории экономики благосостояния»)

²См.: Нуреев Р.М. Теория общественного выбора. Курс лекций М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2005. С.420-451.

³См.: Занадворов В.С., Колосницына М.Г. Экономическая теория государственных финансов М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2006. С.171-173.

соперничающими элитными группами, могут расчистить путь к установлению стабильной и, в конечном счете, консолидированной демократии. Другой путь к единству элиты – это постепенное сближение правящего класса и оппозиции, в результате чего они приходят к восприятию друг друга как достойных соперников, ведущих себя по демократическим нормам.

Поскольку модернизация общественной системы затрагивает практически все стороны жизнедеятельности, то в этом случае формирование элит не может однозначно рассматриваться как второстепенный и чаще всего отрицательный эффект развития. В любом случае допустимо считать элиту, в первую очередь ее политико-административный слой, особым по сущности субъектом управления регионально-территориальной системой (на рис. представлена графическая модель функций политико-административной элиты в экономике регионально-территориальных систем).

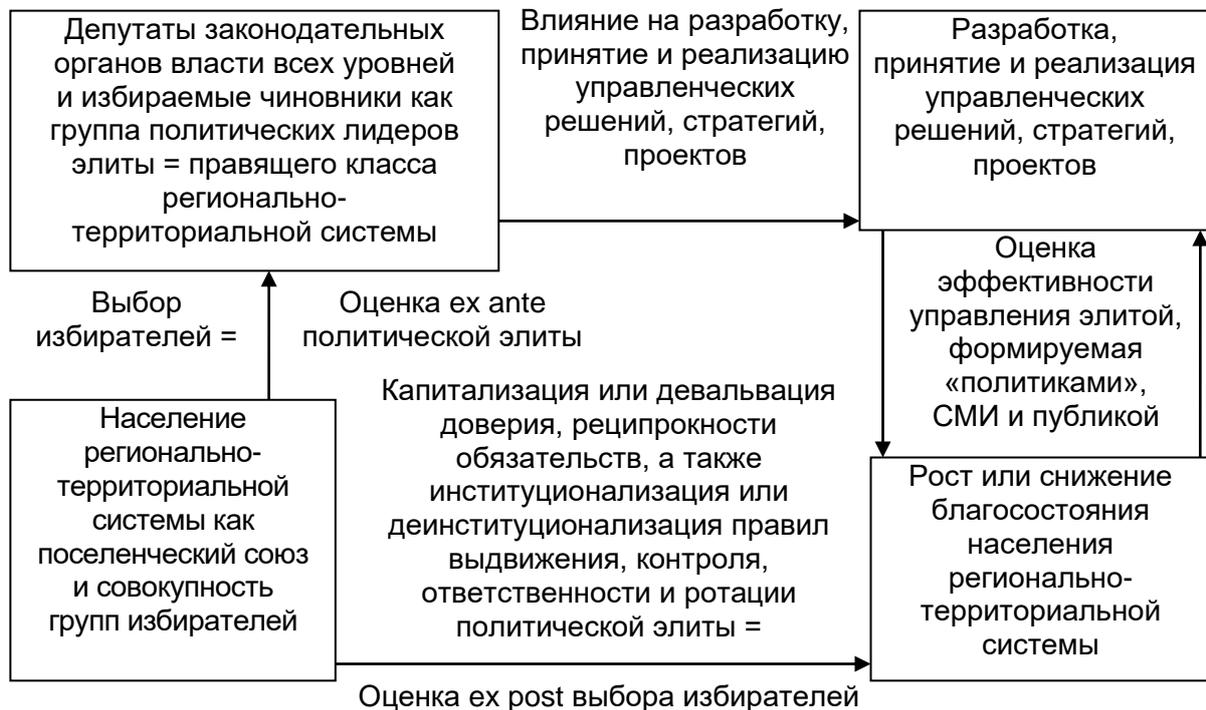


Рисунок - Графическая модель функций политико-административной элиты в экономике регионально-территориальных систем

В основе определения роли элит в экономике благосостояния лежат теория общего и частичного экономического равновесия, теория элит В. Парето, открытые им законы благосостояния, включая правило устойчивого распределения богатства, дуализм элит, их социально-психологические инварианты.

К частичному и общему экономическому равновесию как подсистемам равновесного общества добавляется политическое и политико-правовое равновесное состояние, обеспечение которого – основная функция элит в переходном обществе. С позиций институциональной теории, на наш взгляд, значительный вклад в развитие идей экономической теории элит внесли Дж. Коммонс и К. Поланьи, современные исследователи теории трансакционных издержек, а также теоретики позитивной трактовки государства в рамках институциональной теории.

Основанием классификации теорий благосостояния, с одной стороны, является социальная структура общества как модель социального поведения и устойчивая связь индивидов (табл.). С другой стороны, равноценным основанием классификации могут быть применяемые в исследовании аналитические инструменты анализа благосостояния и методология теории экономики благосостояния.

Таблица - Теория элит в развитии экономики благосостояния

Социальная структура общества	Теории экономики благосостояния
Классовая (общество как совокупность классов)	1. Теория благосостояния как богатства в классической политической экономии (благосостояние как богатство нации, сформированное производительностью общественного труда); 2. Теория общественного богатства в марксистском учении (богатство общества понимается как исторический результат накопления труда и частной собственности; классовый характер богатства и капитала); 3. Теория национального богатства в советской и российской политической экономии (богатство как форма и результат накопления общественного труда); 4. Теория богатства в методологии СНС (богатство как совокупность вещественных и невещественных активов)
Индивидуальная (общество как агрегат индивидов)	5. В рамках маржинализма – кардиналистская теория благосостояния (благосостояние общества – результат благосостояния индивидов, определяемых полезностью потребления благ); 6. В рамках маржинализма – ординалистская теория благосостояния (благосостояние индивидов и общества как выявленные предпочтения, задаваемых кривыми безразличия); 7. Неоклассическая теория благосостояния А.Маршалла и А. Пигу (благосостояние как рост полезностей в результате синтеза рыночных механизмов и государственного воздействия); 8. Постнеоклассическая и кейнсианская политическая экономия в рамках мейнстрима (благосостояние как функция множества условий и благ, обуславливающих качество жизни индивида); 9. Теория государства благосостояния и социального контроля
Групповая (общество – набор малых социальных групп)	10. Неинституциональная теория благосостояния как результата общественного и социального выбора; 11. Теория групп и группового поведения как теория экономики благосостояния
Массовая (общество как социально однородная масса населения)	12. Теория экономики элит как типичный для настоящего времени случай современной теории экономики благосостояния и теории групп

ПОСТРОЕНИЕ ПОЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПО ТОРГОВОЙ СТАТИСТИКЕ¹

Ледовских А.Г.
УлГУ, г. Ульяновск

1. Многие зарубежные исследователи в последние десятилетия предпринимают попытки пересмотра классической теории потребительского спроса (ПС), основанной на использовании порядковой функции полезности, являющейся аналитическим представлением непрерывного, транзитивного и полного бинарного отношения предпочтений². Большинство из них ограничивается теоретико-множественным уровнем обобщения теории, когда снимается предположение о транзитивности и/или полноте предпочтений и при этом обосновывается существование на доступном множестве благ наилучшего набора³. Построению аналитических обобщений классической модели на основе отказа от функции полезности или транзитивности предпочтений посвящены работы⁴ ⁵. Обобщение Аллена основано на представлении предпочтений через «направление предпочтения» (*preference direction*), определенное в каждой точке пространства товаров R_+^n . Это представление фактически является векторным полем $g: R_+^n \rightarrow R_+^n$, однако Аллен и его последователи⁶ не использовали теорию векторных полей и не построили содержательную теорию спроса (сравнительную статику), аналогичную классической теории, основанной на модели максимизации полезности. В теории «нетранзитивного потребителя» Шафера полные, но необязательно транзитивные предпочтения представляются непрерывной и кососимметричной вещественной функцией $r(x,y)$. В транзитивном случае существует такая функция полезности $u(x)$, что $r(x,y) = u(x) - u(y)$. Содержательная теория этого спроса также не известна.

2. В недавних работах В.К.Горбунова⁷ построена обобщённая аналитическая модель, основанная на понятии монотонного векторного поля потребительских предпочтений. В общем случае это поле непотенциальное. В случае потенциальности новая модель совпадает с классической⁸. Новая модель, как и классическая, позволяет вычислять и анализировать регулярные функции спроса. Она может считаться развитием модели Аллена на основе

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке аналитической ведомственной целевой программой Минобразования РФ «Развитие научного потенциала высшей школы (2009-2010 годы), проект 2.1.3/6763 «Развитие математических моделей и анализ рыночного спроса и производства».

² Mas-Colell A., Whinston M., Green J. *Microeconomic Theory*. New York: Oxford University Press., 1995

³ Mariotti M. What kind of preference maximization does the weak axiom of revealed preference characterize? // *Economic theory*. 2008. V.35.

⁴ Allen R.G.D.. The foundation of a mathematical theory of exchange // *Economica*. 1932. V.12.

⁵ Shafer W.J.. The nontransitive consumer // *Econometrica*. 1974. V.42.

⁶ Katzner D.W.. Demand and exchange analysis in the absence of integrability conditions / Preference, Utility and Demand. Ed. by J.S. Chipman et al. New York: Harcourt, Brace, Jovanovich

⁷ Горбунов В.К. Модель потребительского спроса, основанная на векторном поле предпочтений // *Вестник Московского ун-та. Сер. 6. Экономика*. №1.

⁸ Понятие поля предпочтений использовалось ранее, в частности, П. Самуэльсоном и У. Горманом, но лишь в рамках классической теории, т.е. в потенциальном случае.

использования метода сравнительной статики (анализ Слуцкого) и теории векторных полей. Новая модель описывает рациональный выбор ансамбля потребителей некоторого рынка конечных продуктов, рассматриваемого как априорный объект моделирования. Такой подход, обоснованный в работе Горбунова В.К.⁹, позволяет избежать известные парадоксы агрегирования покупателей Гормана, Зонненшейна, Дебре и Мантеля. Здесь система предпочтений ансамбля потребителей представляется с помощью векторного поля $q(x)$ в пространстве товаров R_+^n .

Поле $q(x)$ называется *потенциальным*, если существует такая скалярная дифференцируемая функция $u(x)$, называемая *потенциалом* поля, что $q_i(x) = \partial u(x) / \partial x_i$. Потенциал $u(x)$ можно считать порядковой функцией полезности. Поле $q(x)$ называется *монотонно невозрастающим*, если для любых точек x и y выполняется неравенство

$$\langle q(x) - q(y), x - y \rangle \leq 0. \quad (1)$$

Если это неравенство при $x \neq y$ строгое, то поле называется *монотонно убывающим*. В общем случае поле предпочтений может быть непотенциальным.

Потенциал монотонно невозрастающего поля $q(x)$ является вогнутой функцией. Неотрицательность компонент $q_i(x)$ означает неубывание потенциала. Компоненты $q_i(x)$ имеют смысл классических предельных полезностей, и свойство монотонного убывания поля соответствует первому закону Госсена классической теории – закону убывания предельной полезности. Отношение $q_i(x)/q_j(x)$ является *предельной нормой замещения* товара i товаром j .

Рациональный выбор ансамбля потребителей, имеющих поле предпочтений $q(x)$ и расходующих на данном рынке в ценовой ситуации p суммарное количество денег e , т.е. рыночный спрос $x(p, e)$, определяется вместе с множителем λ системой нелинейных уравнений

$$\begin{cases} q_i x - \lambda p_i = 0, & i = \overline{1, n}, \\ \langle p, x \rangle - e = 0. \end{cases} \quad (2)$$

В случае потенциальности поля система (2) совпадает с характеристической системой классической модели.

В работах Горбунова В.К., доказано, что в случае дифференцируемости и строгого убывания поля $q x$ система (2) определяет регулярный (однозначный и непрерывно дифференцируемый) спрос $x p, e$, матрица Слуцкого которого обладает всеми свойствами классической теории (отрицательная полуопределённость, структура нуль-пространства), кроме симметричности. В соответствии с условиями интегрируемости Гурвица-Узавы¹⁰ при этом в общем

⁹ Горбунов В.К.. Особенности агрегирования потребительского спроса // *Журнал Экономической Теории*. 2009. № 1.

¹⁰ Hurwic, L., Uzawa H.. On the integrability of demand functions / In: Chipman J.S. et al. (Eds). *Preference, Utility and Demand*. New York: Harcourt Brace, 1971

случае функция полезности, рационализирующая этот спрос, не существует, а в соответствии с результатами ¹¹, спрос модели (2) удовлетворяет Слабой Аксиоме Выявленного Предпочтения.

3. Доклад посвящен обратной задаче для модели (2), т.е. построению поля предпочтений $q(x)$, наиболее адекватного торговой статистике $p^t, x^t: t = \overline{0, T}$ в смысле метода наименьших квадратов (МНК). При этом вводится некоторый параметрический класс полей $q(x; w)$, удовлетворяющих условиям (1), откуда получаем неравенства

$$\langle q(x^t; w) - q(x^s; w), x^t - x^s \rangle \leq 0, \quad s, t = \overline{0, T}. \quad (3)$$

Подставляя соответствующие (2) значения поля $q^t \equiv q(x^t; w) = \lambda_t p^t$, в (3) и используя кросс-коэффициенты $e_{ts} = \langle p^t, x^s \rangle$, $a_{ts} = e_{ts} - e_t$, получим систему линейных неравенств относительно множителей λ_t

$$\lambda_t a_{ts} + \lambda_s a_{st} \geq 0, \quad s, t = \overline{0, T}, \quad s \neq t. \quad (4)$$

Эта система может считаться обобщенной системой неравенств Африата, возникающей в задаче построения функции полезности по торговой статистике непараметрическим методом Африата-Вэриана^{12 13}.

В докладе будут представлены эффективные методы решения систем неравенств (4) и приведены примеры построения полей предпочтений для модельных статистик, в частности, представляющих неинтегрируемые функции спроса, построенные в работах Katzner и Shafer.

¹¹ Kihlstrom R., Mas-Colell A., Sonnenschein H. The Demand Theory of the Weak Axiom of Revealed Preference // *Econometrica*. 1976. No 5. V.44.

¹² Afriat S.N. The construction of utility functions from expenditure data // *International Economic Review*. 1967. No 1. V.8.

¹³ Varian H. The nonparametric approach to demand analysis // *Econometrica*. 1982. No 4. V.50.

МНОГОФАКТОРНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФУНКЦИИ С ПЕРЕМЕННОЙ ЭЛАСТИЧНОСТЬЮ ЗАМЕЩЕНИЯ¹

Львов А.Г.
УлГУ, г. Ульяновск

1. Производственная функция (ПФ), адекватная производственному объекту, позволяет выполнить глубокий количественный экономический анализ: рассчитывать предельные производительности факторов и факторные эластичности, строить функции факторного спроса и предложения продукта, функции прибыли и издержек, исследовать свойства *замещения факторов*. Последнее свойство является наиболее содержательным и сложным для изучения. За десятилетия развития метода ПФ определился набор стандартных ПФ, обладающих известными свойствами: Кобба-Дугласа, постоянной эластичности замещения (CES), Солоу и другие².

Количественные меры замещения были впервые введены Дж. Хиксом для двухфакторных функций (полезности): *предельная норма замещения* (ПНЗ) и *эластичность замещения*, позже обобщенные на случай любого количества факторов. Эти характеристики наиболее полно исследуются в случае положительной однородности ПФ, когда они являются функциями от пропорций соответствующих пар факторов. Эластичность замещения факторов реальных объектов не является постоянной, поэтому важно расширить класс используемых ПФ. Аналитическое описание класса однородных функций с переменной эластичностью замещения для двух факторов найдено впервые для частного случая линейной зависимости эластичности замещения от пропорции факторов Н. Реванкар³, и в общем двухфакторном случае – Р. Сато и Р. Гофманом⁴. Отметим, что в представлении Сато-Гофмана требуется задавать зависимость эластичности замещения, что затрудняет построение ПФ для реальных объектов. Для функций с числом факторов более двух аналитическое представление ПФ с переменной эластичностью замещения оставалось до последних лет неизвестным.

В.К. Горбуновым⁵ найдено аналитическое представление класса положительно однородных степени $\mu > 0$ вогнутых функций произвольной размерности

$$f(x) = \langle x \rangle^\mu v \left(\frac{x}{\langle x \rangle} \right), \quad (1)$$

¹ Исследование поддерживается АВЦП Минобрнауки "Развитие научного потенциала высшей школы (2009-2010)", проект 2.1.3/6763.

² Клейнер Г.Б.. Производственные функции: Теория, методы, применение. М.: Финансы и статистика, 1986

³ Revankar N.S. A Class of Variable Elasticity of Substitution Production Functions // *Econometrica*. 1971. V. 39. No.1.

⁴ Sato R., Hoffman R.F. Production Functions with Variable Elasticity of Factor Substitution: Some Analysis and Testing. // *The Review of Economics and Statistics*. 1968. V. 50. No. 4.

⁵ Горбунов В.К. О представлении линейно однородных функций полезности // *Ученые записки УлГУ. Сер. "Фунд. пробл. матем. и механики"*. Вып. 1 (6), Ульяновск: УлГУ, 1999.

где $\langle x \rangle = \sum_{i=1}^n x_i$, через вогнутые функции $v(y)$, заданные на стандартном симплексе $S_n = \{y \geq 0 : \langle y \rangle = 1\}$. Эластичность замещения для таких функций переменная⁶. Она является не определяющей, а вычисляемой характеристикой для каждой функции. В работах автора⁷ это представление использовано для построения трехфакторных ПФ с переменной эластичностью замещения по статистическим данным методом наименьших квадратов (МНК). К преимуществам МНК относится обеспечение дифференцируемости искомой функции, необходимой для вычисления предельных характеристик, и простота статистических данных (затраты факторов и выпуск продукции). Однако проблема вычисления эластичностей замещения в многофакторном случае становится нетривиальной. Данный доклад посвящён этой проблеме и построению конкретных ПФ в новом классе.

2. Рассмотрим дифференцируемую n – факторную ПФ $f(x_1, x_2, \dots, x_n)$. В качестве ПНЗ фактора x_i фактором x_j мы принимаем величину⁸

$$S_{ij}(x) = \frac{\partial f(x)}{\partial x_i} : \frac{\partial f(x)}{\partial x_j}. \quad (2)$$

Далее мы рассматриваем однородные ПФ степени $\mu > 0$, когда ПНЗ (2) зависит от пропорций использования факторов $\xi_{ji} = x_j / x_i$, $i \neq j$:

$$f(x) = x_i^\mu f\left(\frac{x_1}{x_i}, \dots, \frac{x_{i-1}}{x_i}, 1, \frac{x_{i+1}}{x_i}, \dots, \frac{x_n}{x_i}\right), \quad \xi^i = (\xi_{1i}, \dots, \xi_{i-1,i}, \xi_{i+1,i}, \dots, \xi_{ni}),$$

$$\phi(\xi^i) = f(\xi_{1i}, \dots, \xi_{i-1,i}, 1, \xi_{i+1,i}, \dots, \xi_{ni}), \quad S_{ij}(\xi^i) = \frac{\mu \phi(\xi^i) - \langle \xi^i, \phi'(\xi^i) \rangle}{\partial \phi(\xi^i) / \partial \xi_{ji}} \equiv \psi_{ij}(\xi^i).$$

Рассмотрим для произвольного i систему из $(n-1)$ уравнения

$$\psi_{ij}(\xi^i) = S_{ij}, \quad j = \overline{1, n} \wedge j \neq i, \quad (3)$$

относительно $(n-1)$ переменных ξ^i . Эластичность замещения фактора x_i фактором x_j определим формулой⁹

$$\sigma_{ij}(\xi^i) = \frac{S_{ij}}{\xi_{ji}} \frac{\partial \xi_{ji}}{\partial S_{ij}} = \frac{\partial \ln \xi_{ji}}{\partial \ln S_{ij}}. \quad (4)$$

Для двухфакторного случая $\sigma_{12} = \sigma_{21}$. В многофакторном случае свойство симметричности не выполняется. Величина (4) является эластичностью относительно S_{ij} скалярной функции $\xi_{ji}(S_{i1}, \dots, S_{i-1,i}, S_{i+1,i}, \dots, S_{in})$, определяемой

⁶ Горбунов В.К. Ледовских А.Г. Производственные функции многих переменных с переменной эластичностью замещения // *Соврем. технологии. Системный анализ. Моделирование: Спец. выпуск*. 2008

⁷ Горбунов В.К. Львов А.Г. Построение трёхфакторной производственной функции с переменными эластичностями замещения // *Тр. Средневол. матем. общества*. 2009. Т. 11. № 1.

⁸ В литературе по микроэкономике встречаются и обратные определения.

⁹ Клейнер Г.Б.. Производственные функции: Теория, методы, применение. М.: Финансы и статистика, 1986

вместе со всеми компонентами вектора ξ^i системой (3) как обратная (векторная) функция. Для вычислений (4) требуются только частные производные этой функции. Они определяются системой линейных *уравнений в вариациях*, получаемой дифференцированием по S_{ij} системы (3), где $\xi_{ji} = \xi_{ji}(S_{i1}, \dots, S_{i-1,i}, S_{i+1,i}, \dots, S_{in})$:

$$\sum_{r \neq i} \frac{\partial \psi_{ij}(\xi^i)}{\partial \xi_{ri}} \cdot \frac{\partial \xi_{ri}}{\partial S_{ik}} = \begin{cases} 1, & k = j, \\ 0, & k \neq j, \end{cases} \quad j = \overline{1, n} \wedge j \neq i. \quad (5)$$

Формулы (3), (5) позволяют вычислять эластичность (4) для любого числа факторов. Легко убедиться, что для $n=2$ решением (5) будет

$$\frac{\partial \xi_{ji}}{\partial S_{ij}} = \frac{1}{\partial \psi_{ij}(\xi_{ji}) / \partial \xi_{ji}},$$

а в случае $n=3$

$$\frac{\partial \xi_{ji}}{\partial S_{ij}} = \frac{\partial \psi_{it}(\xi^i)}{\partial \xi_{it}} \cdot \left[\frac{\partial \psi_{ij}(\xi^i)}{\partial \xi_{ji}} \frac{\partial \psi_{it}(\xi^i)}{\partial \xi_{it}} - \frac{\partial \psi_{ij}(\xi^i)}{\partial \xi_{it}} \frac{\partial \psi_{it}(\xi^i)}{\partial \xi_{ji}} \right], \quad t \neq i, j. \quad (6)$$

Отметим, что частные производные функций (3), используемые в (5) и (6), вычисляются по специальным формулам, учитывающим структуру функций (1)¹⁰.

3. В докладе будет приведен опыт построения ПФ для конкретных объектов в классе функций (1) с базовыми функциями $\nu(y)$ типа Солоу и вогнутыми квадратичными функциями. Отметим, что эластичность замещения чувствительна относительно выбора класса базовых функций. Поэтому от исследователя требуется глубокое понимание технологических процессов замещения между факторами для каждого исследуемого производственного объекта.

¹⁰ Горбунов В.К. Математическая модель потребительского спроса: Теория и прикладной потенциал. М.: Экономика.

ЭКОНОМИКА МОНОГОРОДА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОЙ ДИНАМИКИ

*Олюнина Н.А.
УГАХА, г.Екатеринбург*

Моногород — это населенный пункт, основная часть работоспособного населения которого трудится на одном или нескольких (немногих) градообразующих предприятиях, как правило, одного профиля. По подсчетам Института региональной политики, 460 городов в России (около 40% от общего числа городов) являются моногородами. На них приходится четверть городского населения страны (25 млн. человек) и до 40% ВВП страны.

За годы реформ в моногородах не произошла диверсификация экономики. Уволенные с предприятия, люди не могут трудоустроиться. Следовательно, в моногородах постепенно усиливается социальная напряженность. Особенно сильно на данном этапе это происходит в металлургических центрах, так как металлургическая отрасль раньше других ощутила на себе негативные последствия. Именно металлургические заводы первыми начали «оптимизировать» свой кадровый состав.

За прошедший кризисный год сектор малого и среднего предпринимательства значительно пострадал. По этой причине собираемость налогов в казну моногородов в целом уменьшилась на 34% по сравнению с аналогичным периодом прошлых годов. Инвестиционная активность бизнеса также существенно снизилась.

Моногород - особый механизм, в котором все элементы связаны особенно тесно, особенно градообразующее предприятие и муниципалитет. Кризис существенно повлиял на предприятия. Падение спроса и цен на продукцию предприятий (особенно в тяжелой промышленности) «подкосили» экономику градообразующих предприятий. Уменьшилась прибыль, как следствие, уменьшились налоговые отчисления в местный бюджет. Предприятия и муниципалитеты стали следовать одной концепции: снижение издержек.

Если раньше градообразующее предприятие могло себе позволить помочь материальными ресурсами городу (в виде выделения денег на ремонт, постановки на баланс предприятия определенных объектов, придерживаясь концепции социальной ответственности бизнеса), то сейчас средства на эти цели выделяются редко и не в должном количестве.

Таким образом, мировой финансово-экономический кризис внес существенные ограничения в деятельность градообразующих предприятий. Снижение стоимости экспортной продукции приводит к снижению рентабельности производства, вынужденным сокращениям штата сотрудников, сворачиванию инвестиционных и социальных программ. Между тем, сохранение конкурентоспособности предприятий является необходимым условием поддержания экономики моногородов и государства в целом. В связи с этим в сложившихся условиях градообразующие предприятия стремятся снизить социальную нагрузку, что негативно отражается на жизни всего муниципального образования.

В настоящее время возможна реализация двух альтернативных сценариев перераспределения ответственности государства и бизнеса в части поддержки социальной сферы.

Первый сценарий предполагает сохранение существующего распределения ответственности: формально за государством, фактически за

бизнесом. В данном случае возможно снижение конкурентоспособности градообразующих предприятий, сокращение расходов на социальную сферу без выделения приоритетов, обострение социальной напряженности.

Второй сценарий предполагает совмещение формальной и фактической ответственности, закрепление ее за государством. В этом случае возможно сохранение финансирования социальной инфраструктуры, в том числе путем привлечения межбюджетных трансфертов в бюджеты субъектов федерации и городских округов, обеспечение социальной стабильности и улучшение социального самочувствия населения.

Для моногорода и для градообразующего предприятия, конечно, наиболее выгодным является второй вариант, который позволяет разделить социальную ответственность бизнеса с государством. На данном этапе реализация данного направления в полную силу не возможно, так как для этого требуется модернизация сферы отношений бизнеса и государства, исчерпывающая нормативно-правовая база и время для реализации уже действующих государственных программ.

Таким образом, моногород остро нуждается в поддержке государства. В настоящее время это реализуется в рамках государственных программ. Федеральный бюджет планирует выделить в 2010 году на поддержку моногородов 10 миллиардов рублей, еще 10 миллиардов могут быть направлены на те же цели из бюджетного резерва.

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ВТОРОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

*Петрова Е.А.
ПФ ГУ-ВШЭ, г. Пермь*

За последнее десятилетие произошла структурная перестройка всего образовательного процесса. С начала трансформационных процессов образование сделало огромный шаг вперед. Количество вузов значительно увеличилось (с 1991 по 2007 в 5,8 раза)¹, появились негосударственные образовательные учреждения, предлагающие свои услуги на платной основе (в 2007-2008 гг. их доля от общего числа высших профессиональных учреждений составила приблизительно 40%). Все это стало возможным благодаря возросшему спросу на высшее образование (число студентов с 1991 по 2007 выросло в 2,7 раза)². При этом стоит отметить, что спрос вырос как на высшее образование, получаемое впервые, так и на второе высшее образование.

Целью данной работы является анализ тенденций развития второго высшего образования с привлечением эмпирических исследований в рамках ПФ ГУ ВШЭ.

До недавнего времени высшее образование не пользовалось особой популярностью, но в последние годы наметился образовательный бум,

¹ Клячко Т. Российское образование в поиске ответа на новые вызовы: [Электронный ресурс]: ПОЛИТ.ру. Исследования – 2009 г. –

Режим доступа: <http://www.polit.ru/research/2009/05/20/demoscope375.html>

² Там же

вызванный значительным снижением стоимости человеческого капитала в период социально-экономического кризиса 90-х гг. Образование предоставляло возможность быстрее адаптироваться к постоянно меняющимся внешним условиям.

Изменения коснулись также набора предлагаемых специальностей, который был значительно расширен и немного видоизменен. Средние специальные и высшие учебные заведения за последние 10 лет существенно изменили отраслевую специализацию выпуска специалистов и расширили набор образовательных услуг. К 1995 году достаточно значимо сократился выпуск специалистов по инженерно-техническим и сельскохозяйственным профессиям, увеличился выпуск экономистов и специалистов в области управления, гуманитариев³. Иначе говоря, прежние популярные специальности отошли на второй план, а им на смену пришли другие, ранее не пользовавшиеся спросом: образовался некий «перевес» в сторону экономических, менеджериальных, юридических, гуманитарно-социальных специальностей, а также связанных с информатикой.

Появился большой сегмент платного образования⁴. На сегодняшний день примерно две трети студентов получают высшее образование на платной основе⁵, что свидетельствует о возросшем спросе на образование даже при ограничении в виде бюджетных мест.

Более того, в последнее время наметилась тенденция на получение дополнительного образования. И здесь можно оценить склонность российского населения к восприятию концепции обучения в течение всей жизни, которое можно осуществлять самостоятельно, в образовательном учреждении или же на рабочем месте.

Вышеприведенные причины привели к тому, что спрос на второе высшее образование резко увеличился. Этот вид образования в определенной степени выступает гарантом в современном обществе, позволяя повысить вероятность нахождения соответствующей работы. Кроме того, специфичность рынка образования в данном вопросе играет не последнюю роль. Наличие временного лага приводит к тому, что рынок образования может оказаться в «ловушке». Это обусловлено тем, что каждый индивид оценивает рынок сегодня без учета будущих тенденций. Получение высшего образования предполагает обучение в ВУЗе, как минимум в течение 4 лет, а за такой длительный период времени возможно возникновение ситуации перенасыщения рынка труда кадрами, а также изменение потребностей рынка труда. Кроме того, всегда возникает проблема выбора специальности, т.к. не каждый абитуриент в 17-18 лет способен четко для себя решить, какую именно специальность ему следует изучать. Всё это, безусловно, отражается на спросе на второе высшее образование.

³ Суринов А.Е. Общество и профессиональное образование: количественные оценки. Опубликовано в: Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2004 год / Под общей ред. проф. С.Н. Бобылева. -М.: Весь Мир, 2004, с. 94-95; [Электронный ресурс]: Демоскоп weekly – Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/2005/0189/analit04.php>

⁴ Павлюткин И. В. Представления руководителей вузов о качестве образования: институциональный анализ: [Электронный ресурс]: Научный семинар Лаборатории институционального анализа ГУ ВШЭ. – М., 2008. – Режим доступа: <http://lia.hse.ru/news/2794696.html>

⁵ Клячко Т. Российское образование в поиске ответа на новые вызовы: [Электронный ресурс]: ПОЛИТ.ру. Исследования – 2009 г. – Режим доступа: <http://www.polit.ru/research/2009/05/20/demoscope375.html>

Begin Group (частная российская компания, являющаяся экспертом образовательного рынка) провела исследование в форме анкетирования по проблемам дополнительного образования для взрослых. В исследовании приняли участие, как студенты, так и взрослые работающие люди. Из них 38% хотели бы получить образование по направлению финансы и 24% по направлению менеджмент. При этом 55% опрошенных хотели бы, чтобы это было второе высшее, 41% - краткосрочные курсы, а есть и те, кто планирует учиться в магистратуре (18%) и аспирантуре (20%) (1).

Независимый институт социальной политики⁶ выявил, что в особенности растет спрос на второе высшее образование. Около четверти тех, кто получает первое высшее, хотят получать и второе. При этом каждый десятый отмечает, что как минимум два высших образования дают наилучшие возможности в жизни. Интересным является тот факт, что при удовлетворенности получаемым первым высшим образованием около 80% учащихся, 43% хотели бы продолжить обучение на втором высшем, а 7% получают его параллельно с первым.

Эмпирические исследования, проводимые в рамках ПФ ГУ Высшая Школа Экономики, дали следующие результаты:

Основные мотивы к получению второго высшего образования - это большая вероятность устроиться на хорошую работу (68%), престижность, связанная с наличием двух высших образований (35%), и опасения по поводу нахождения работы по первой специальности (20%).

Почему население отдает предпочтение второму высшему образованию, а не курсам переподготовки кадров?

Более 50% респондентов считают, что второе высшее образование дает более широкие и комплексные знания, чем курсы переподготовки. При этом многие также отмечают более высокое качество второго высшего образования. Опасения, что диплом переподготовки вызывает сомнения у работодателей, тоже есть и они занимают второе место. Престижность значения не имеет.

Таким образом, мы наблюдаем, что представленные результаты эмпирических исследований в рамках ПФ ГУ ВШЭ соответствуют тенденциям развития второго высшего образования.

⁶ Дубин Б.В., Гудков Л.Д., Левинсон А.Г., Леонова А.С., Стучевская О.И. Доступность высшего образования: социальные и институциональные аспекты: [Электронный ресурс]: Доступность высшего образования в России // Отв. ред. С.В. Шишкин. Независимый институт социальной политики . – М., 2004. – 500с. – Режим доступа: www.socpol.ru/publications/pdf/dvo.pdf

РЕНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ ПО ПОВОДУ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

*Пищулов В.М., д.э.н.
УГЛТУ, г.Екатеринбург*

Рентные отношения имеют место в том случае, когда некоторый природный ресурс (такой, например, каким является земля, или такой глобальный ресурс каковым выступает атмосферный воздух), не продается, но может передаваться собственником этого ресурса во временное пользование одному или многим хозяйствующим субъектам. Для собственника ресурса и пользователя этим ресурсом представляются естественными рентные отношения. Обязательства со стороны пользователя ресурсом и денежные требования со стороны собственника ресурса принимают форму специфической ренты.

Компенсационные схемы, используемые при формировании рынков квот на выбросы парниковых газов, предполагают два этапа процесса реализации отношений собственности на такой природный ресурс. Первая стадия состоит в том, что некоторый специфический субъект осуществляет функции распоряжения природным ресурсом – атмосферным воздухом. Отношения собственности обеспечивают общественное регулирование различных форм пользования предметом собственности¹.

Для осуществления любой сделки по купле-продаже, передаче в пользование² некоторого предмета необходимо наличие отношений собственности на этот предмет и, в частности, на такой предмет, каким выступает атмосферный воздух. В случае Киотского протокола в качестве собственника выступала Конференция сторон рамочной конвенции ООН 1997 года – КС-3³. Распределение квот на выбросы парниковых газов является обоснованием собственности каждого отдельного участника компенсационной схемы на разрешение выбросить некоторые объемы парниковых газов. После возникновения отношений собственности на квоты открывается возможность совершать акты рыночного обмена разрешениями на выбросы. Эти сделки в данном случае осуществляются в соответствии со схемой «cap and trade». Следует выяснить природу столь особенного предмета обмена. Торговля квотами в компенсационных схемах осуществляется в форме купли - продажи особенных ценных бумаг - разрешений на выбросы определенных видов газов. В европейской торговой системе (EU ETS) эти ценные бумаги названы сертификатами на выбросы парниковых газов⁴. Собственность на квоты возможна при наличии собственности на тот актив, который лежит в основе такого рода торговли. Таким активом выступает собственность на атмосферный воздух. Предметом собственности в данном случае выступает атмосферный воздух. Глобальный характер предмета собственности – атмосферного воздуха - требует формирования столь же глобального субъекта отношений собственности на этот предмет.

Следует рассмотреть вопрос определения цены для пользователя таким глобальным ресурсом, каким выступает атмосферный воздух. Кривые спроса и

¹ Coase, Ronald. "The Problem of Social Cost" in Journal of Law and Economics. v. 3. №1, 1960.

² Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 N 51-ФЗ - Часть 1.

³ Киотский протокол к Рамочной конвенции ООН об изменении климата.

⁴ Directive 2003/87/EC of the European Parliament and of the Council

предложения в модели, называемой «крест Маршалла», могут быть интерпретированы с позиций рассмотрения состояний равновесия субъектов, вступающих в обмен. Соотношение приходящего потока продукта и уходящего денежного потока, отображаемое каждой точкой кривой, устраивает покупателя. Соотношение величин противоположно направленных потоков сохраняет состояние некоторого равновесия данного субъекта. Производитель расстается с произведенным продуктом и приобретает денежный поток.

Ситуация меняется в том случае, когда производитель предлагает продукт с отрицательной полезностью. Для сохранения состояния равновесия потребитель должен быть компенсирован денежным потоком, притекающим к нему от производителя «плохого» продукта. Производитель платит потребителю за потребление «плохого» продукта. Большой денежный поток, притекающий к потребителю, обеспечивается ростом цены за единицу «более плохого» продукта.

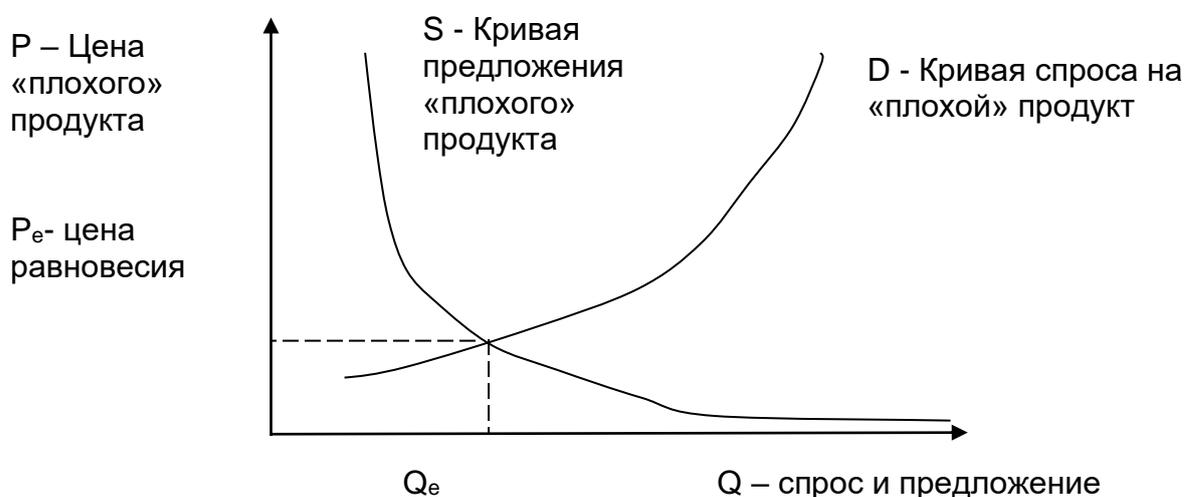


Рисунок 2 - Равновесие на рынке «плохого» продукта

Продажа собственником ресурса (атмосферы) разрешения на выбросы представляет собой приобретение продукта, имеющего для его потребителя отрицательную полезность, с одновременным получением количества денег, эквивалентных величине отрицательной полезности. Продавцами и производителем «плохого» продукта, осуществляющими пользование этим глобальным ресурсом, являются многочисленные субъекты хозяйствования, производящие выбросы в атмосферу.

Предлагаемая схема торговли разрешениями на выбросы, по нашему мнению, может решить многие дискуссионные проблемы.

1. В этой схеме могут участвовать практически все страны: как богатые, так и бедные.
2. Достигается равенство участников торговли разрешениями на выбросы.
3. Возникает экономическая заинтересованность пользователей атмосферой в сокращении выбросов.
4. Снимаются административные ограничения и запреты на пользование атмосферой.

5. Снижение выбросов достигается механизмами рынка. Вступает в действие регулирование объемов выбросов через механизм подвижных цен.
6. Создается механизм формирования денежных фондов для осуществления мер по сохранению атмосферы.

Переход от административных способов снижения объемов выбросов и стабилизации концентрации парниковых газов в атмосфере к экономическим мерам видится своевременным и необходимым.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ КОНЦЕПЦИЯ И КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В ОРГАНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

*Пономаренко В.С., д.э.н.
ХНЭУ, г. Харьков*

Одной из основных тенденций, обуславливающих особенности современного этапа развития национальной и мировой экономических систем, является необходимость преодоления последствий мирового финансового кризиса. При этом, с учетом уменьшения и без того объективно ограниченных возможностей отдельных субъектов хозяйствования, в качестве возможного инструментария решения имеющихся проблем выступает стимулирование интеграционных процессов, как в рамках простого взаимодействия акторов (социальных единиц, вступающих в экономические отношения), так и в рамках государственной (в т.ч. региональной) промышленной политики. В первом случае интеграция приводит к формированию объединений разных по организационно-правовой форме и производственно-хозяйственному назначению предприятий. Такие объединения, созданные на основе углубления их взаимодействия и развития связей между акторами, следует идентифицировать как сверхсложные системы с неоднородным составом и вероятностным характером поведения участников.

В контексте же промышленной политики интеграция выступает как форма регионального развития, базирующаяся на таких взаимодействующих и взаимозависимых элементах, как конкурентная среда (рассматривается как соответствующая институциональная инфраструктура) и региональное предпринимательство (предположительно – кластерная форма объединения субъектов предпринимательства, расположенных в пределах отдельного региона и использующих ресурсы этого региона). Следовательно, можно говорить о трансформации и расширении представления интеграции до одного из инструментов государственного регулирования, а значит и об актуальности соответствующих исследований. Вместе с тем, большинство исследований в сфере интеграции ориентированы на технологическую парадигму с присущими ей ограничениями, такими как ориентация только лишь на максимизацию полезности, принятие рациональности поведения акторов, отсутствие оппортунизма и т.д. Отсутствие этих ограничений в институциональной концепции, к сожалению, нивелируется ориентацией внимания ученых-институционалистов преимущественно на макроуровень при минимальном рассмотрении трансформационных затрат и особенностей технологических процессов.

Рассматривая интеграционные тенденции, следует обратить отдельное внимание на развивающийся в последнее время компетентностный подход. По мнению автора, именно его применение позволит как объединить преимущества технологической парадигмы и институциональной концепции в рамках единой теории, так и организовать контур стратегического управления интеграционными образованиями. Соответствующие теоретические предложения и обновленные методические рекомендации представлены в виде следующих концептуальных положений.

1. В качестве одного из наиболее актуализированных в настоящее время объектов (с точки зрения проведения научных исследований и представленности в плоскости проблем практики функционирования экономических систем) выступают разного рода и архитектурного построения интеграционные образования. Многообразие форм интеграции, от простого объединения двух обособленных субъектов хозяйствования до объединения региональных кластерных структур, требуют формирования качественно новых подходов к синтезу управленческих механизмов и формированию организационных регламентов.

2. В экономической теории существует множество концепций и теорий, описывающих поведение неинтегрированных субъектов хозяйствования, каждая из которых имеет свои преимущества и недостатки. С точки зрения кооперационно-интеграционной динамики наиболее приемлемой является институциональная теория, позволяющая представить интеграционное объединение субъектов хозяйствования в виде пространства когерентных (согласованных и преимущественно однонаправленных) институциональных взаимодействий (ПКИВ).

3. Компетентностный подход к интеграции, в свою очередь, базируется на идентификации компетенции как способности отдельного актора (при наличии соответствующего потенциала) решать конкретный класс профессиональных задач, заданных в рамках сложившейся системы целей. При этом любое интеграционное образование рассматривается как определенным образом регламентированное объединение компетенций обособленных акторов. Такое положение в целом соответствует концепции интеграции систем деятельности субъектов хозяйствования. Регламентация объединения компетенций при этом будет определяться параметрами ПКИВ. Многообразие же форм интеграционных образований, в свою очередь, будет объясняться синергией, комплиментарностью, возможностью совместного использования ресурсов, инновационностью, возможностью развития компетенций, входящих в ПКИВ акторов.

4. В основу разработки механизма управления интеграционными образованиями предлагается положить предложенный автором ситуационно-ресурсный подход, рассматривающий введенный объект исследования в качестве слабоструктурированной системы. Параметры функционирования элементов такой системы определяются в рамках установленных на уровне ПКИВ норм, ограничений и степеней свободы. При этом осуществляется динамический пересмотр основных параметров и связей рассматриваемого объекта в соответствии с текущей хозяйственной ситуацией и запросами потребителей той ценности, которую продуцирует деятельность конкретного интеграционного объединения хозяйствующих субъектов.

5. Важным расширением указанного ситуационно-ресурсного подхода по отношению к интегрированным акторам является дополнение его опционным

отбором стратегических направлений деятельности, требующих оптимизации распределения ресурсов между обеспечивающими эти виды деятельности субъектами. Соответственно необходимостью становится наличие динамического отбора участников интеграционного образования. Критерием отбора будут предоставляемые, отобранными для интеграции, участниками компетенции, их ресурсоемкость и соответствие стратегическим видам деятельности ПКИВ.

6. Процесс формирования интеграционного образования, основанный на создании композиции компетенций и систем деятельности интегрированных акторов, требует соответствующей регламентации. Основу такой регламентации, исходя из четвертого положения данной концепции, составляет создание и синтез пространства когерентных институциональных взаимодействий. При этом, предпочтительным инструментом синтеза ПКИВ будут именно процедуры институционального проектирования, встроенные в соответствующий механизм управления.

7. Институциональное проектирование ПКИВ предлагается свести к разработке новых или эволюционному пересмотру существующих норм, правил поведения, ролей акторов, ментальных моделей, организационных рутин и отбору институтов, соблюдение которых является необходимым условием поддержания жизнедеятельности интеграционного образования. Авторский подход предусматривает трансформацию понимания институционального проектирования в субмеханизм координации использования набора компетенций участников интеграционного образования. Эффективность синтеза ПКИВ будет определяться степенью соотнесения стадии жизненных циклов предоставляемой интегрированным образованием ценности, используемых компетенций и отобранных институтов.

8. Принятие опционного и ситуационно-ресурсного подхода позволяет в качестве элемента институционального проектирования представить создание процедур и механизмов распределения ограниченного количества ресурсов между стратегическими видами деятельности. То есть предполагается распределять ресурсы между компетенциями интегрированных акторов на основе отбора эффективных институтов и эволюционного пересмотра устоявшихся организационных рутин. Последовательность действий в рамках институционального проектирования ПКИВ будет содержать стандартных набор этапов, достаточно полно описанных в существующей литературе. Основное отличие, в контексте принятого объекта исследования, будет состоять в ориентации на самоорганизацию интегрированных акторов и обеспечение максимальной отдачи (консолидированного результата деятельности) от использования их компетенций и систем деятельности в составе интеграционного образования.

9. Механизм управления интегрированным образованием (в аспекте согласованного использования технологического, институционального и компетентностного подходов) предлагается свести к его представлению в виде инструментов и рычагов воздействия на протекающие процессы, при наличии соответствующего регламентационного обеспечения. При этом технологический подход будет описывать, каким образом реализуются заложенные в компетенции виды деятельности, а институциональный – как обеспечивается воздействие на эти виды деятельности.

10. Суть управленческого процесса предлагается раскрывать через создание оптимальной композиции компетенций в рамках ПКИВ. Соответственно

и организация управления сведется к: определению и регламентации объектов и субъектов управления, разработке институциональных норм и социальных привил, созданию инструментария воздействия на кооперационно-интеграционные связи интегрированных акторов, синтезу системы реализации управленческих функций, разработке правил усовершенствования осуществляемых операций, формировании набора показателей (рычагов) протекания интегрированных процессов, увязке отклонений показателей с инструментарием координации и регулирования процессов. Отличием этих действий от стандартных будет их ориентация на фиксирование композиции компетенций интегрированного образования через организационные рутин и отбор институтов.

Таким образом, реализация приведенных концептуальных положений позволяет организовать стратегическое управление развитием интегрированных образований в контексте взаимодополнения аспектов институционального и компетентностного подхода к описанию экономических явлений и процессов. Вместе с тем, необходимо проведение дополнительных исследований в части формализации представления институтов и организационных рутин. Также, для обеспечения координации интегрированных субъектов хозяйствования через принципы самоорганизации, необходимо институциональную регламентацию функционирования ПКИБ соотносить с установлением причинно-следственных связей между индивидуальными и консолидированными результатами деятельности. Это в свою очередь потребует разработки соответствующей системы рычагов воздействия, что целесообразно осуществить в рамках концепции сбалансированной системы показателей.

ПРОЕКТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АТЛАСА¹

*Попов Е.В., д.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург*

На сегодняшний день приверженцы институциональной экономической теории достигли впечатляющих результатов: от прогнозирования развития транзакционного сектора национальной экономики до понимания сущности развития и эволюции экономических институтов. Вместе с тем, в мировой и отечественной экономической литературе практически отсутствуют исследования по систематизации институциональных систем, по их многофакторному описанию и анализу. Сложность решения проблемы объясняется, прежде всего, многообразием и огромным количеством экономических институтов, количество которых сопоставимо с численностью населения Земли. Для некоторого сужения проблемы ограничимся региональным уровнем исследования и институтами развития региональных систем.

Целью настоящего исследования является разработка многофакторной системной характеристики институциональной структуры развития региональной экономической системы.

¹ Исследование поддержано грантами РФФИ № 10-06-96004а/У и РГНФ № 09-02-83201а/У.

Институты развития в наиболее распространенном понимании, как правило, отождествляются с особыми организациями, которые отличаются от других тем, что содействуют распределению ресурсов в пользу проектов реализации нового потенциала экономического роста отрасли, региона, страны в целом. Однако данный подход достаточно узок. Он рассматривает лишь организационные аспекты специфических механизмов функционирования таких институтов. То есть, изучив хозяйственную деятельность конкретного типа хозяйствующих субъектов, нельзя объяснить аналогичные процессы, происходящие внутри другого типа организаций – институтов развития. Но, в связи с тем, что и тот, и другой тип организаций причисляют себя к категории «институтов развития», должны существовать нормы, правила и механизмы, присущие одновременно каждому из них.

Подобные рассуждения приводят к появлению иного подхода к рассмотрению данного понятия.

Институт развития – это устоявшаяся норма взаимодействия между экономическими агентами, результатом применения которой является изменение состояния системы.

Данное определение соответствует взглядам большинства традиционных и современных институционалистов на категорию института. Так Т. Веблен писал об институтах как о регулирующих общественные отношения установившихся социальных правилах и соглашениях, к которым он относит язык общения, деньги, право, системы мер и весов, а также фирмы². Дуглас Норт также определяет институты как правила игры в обществе (формальные правила и неформальные ограничения), дополненные механизмом принуждения к его исполнению³.

Согласно теории институциональной экономики институты как система норм и правил могут иметь определенную иерархию соподчинения. Таким образом, можно выделить несколько уровней институтов развития: институты федерального развития; институты регионального развития; институты муниципального развития; институты развития предприятий.

Наиболее интересными с точки зрения их изучения являются институты регионального развития. Это связано с тем, что они занимают в некотором роде срединное положение в представленной выше иерархии. С одной стороны, институты различных регионов имеют свою специфику, а с другой – региональные институты развития служат основой для формирования институтов более низкого уровня иерархии.

Институт регионального развития – это устоявшаяся норма взаимодействия между экономическими агентами, результатом применения которой является изменение состояния системы отдельного региона⁴.

Каким же образом можно сформировать многофакторную системную характеристику институциональной структуры?

Поскольку атлас в общепринятом понимании – это многофакторная, иерархическая системная характеристика объекта исследования, то под *институциональным атласом* будем подразумевать сводную классификацию

² Veblen T. Why Is Economics Not an Evolutionary Science // Quarterly Journal of Economics. 1898. Vol. 12. № 4. P. 373-397.

³ Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. №3. С.7.

⁴ Попов Е.В., Власов М.В. Симахина М.О. Экономика знания: институты регионального развития // Журнал экономической теории. 2009. № 3. С. 5-12.

институтов, объединяющую в себе несколько типов систематизации данных институтов по различным критериям.

Иерархическая систематизация институтов развития возможна по следующим критериям: месту возникновения, сферам деятельности, функциям управления и функциям производства. Отметим, что в рамках данного исследования деление на формальные и неформальные институты не проводилось из-за тривиальности подобного анализа.

По месту возникновения быть выделены эндогенные институты, т.е. возникшие внутри исследуемого объекта (в нашем случае, внутри региональной системы), и экзогенные институты, сформированные за пределами исследуемого объекта.

По сферам деятельности целесообразно различать: социальные институты, отвечающие за развитие региона в социальной сфере; технологические институты, регулирующие технологическое развитие региона; экономические институты, целью которых является поддержание хозяйственного развития региона; политические институты, регулирующие развитие политической сферы региона; культурные институты, отвечающие за развитие культурной сферы региона; экологические институты, целью которых является поддержание на оптимальном уровне экологического равновесия в регионе.

По функциям управления можно выделить институты планирования, организации, стимулирования и контроля деятельности. Функции производства разделяют устоявшиеся нормы взаимодействия между экономическими агентами на институты собственно производства, а также институты распределения, сбыта и потребления.

Перечисленные выше критерии систематизаций формируют Атлас региональных институтов развития, в котором они представлены в определенном порядке.

Поскольку целью настоящего исследования является разработка многофакторной системной характеристики институциональной структуры развития региональной экономической системы, то представляется целесообразным выделение из всего многообразия институтов норм и правил, характеризующих институты хозяйствования в регионе.

Это возможно при выделении из Атласа институтов регионального развития экономических институтов.

Поскольку формирование атласа экономических институтов представляет собой значительную исследовательскую задачу, то представляются наиболее перспективными следующие направления решения указанной задачи применительно к анализу региональных экономических систем.

Во-первых, крайне важно «точечное» сопоставление исследованных экономических институтов с возможными критериями их систематизации. В настоящей работе из 71 института в атласе представлены лишь 16. Вместе с тем, и количество институтов неизмеримо больше, и критерии систематизации могут быть дополнены и другими подходами.

Во-вторых, можно предположить, что окончательно сформированный институциональный атлас будет представлять собой пирамиду, в вершине которой расположатся базисные институты развития. В основании атласа будут находиться подчиненные институты развития, определяющие нормы взаимодействия между экономическими агентами по частным процессам. Таким

образом, может быть обозначена проблема разработки подробной иерархии экономических институтов.

В-третьих, важной задачей представляется определение соподчиненности формальных и неформальных институтов. Традиционно считается, что формальные институты представлены опубликованными и принятыми в обществе нормами взаимодействий, а неформальные институты – это правила взаимоотношений, сформированные практической деятельностью людей. Однако, эта грань крайне размыта, так как любой неформальный институт легко может быть формализован (опубликован, принят), и наоборот, формальный институт можно перевести в неформальный, если он расширяет рамки своего функционирования. Отсюда, возникает проблема четких критериев формализации экономических институтов.

В-четвертых, актуальной является проблема соотношения норм и организаций. Поскольку, организация - это системный набор формальных и неформальных институтов взаимоотношений между работниками хозяйствующего субъекта, то возникает закономерный вопрос о границе перехода от простой системы институтов к системному набору институтов, характеризующих суверенную организацию. Возможно, ответ на это вопрос лежит в минимизации транзакционных издержек на границе организации, впервые обозначенной в гениальной работе Р.Коуза.

В-пятых, применительно к институтам развития разработанный атлас должен быть дополнен традиционными институтами – организациями, такими как бизнес-инкубаторы, венчурные и инновационные фонды, технопарки и технополисы. Подобное наполнение атласа формализованными институтами может явиться хорошей иллюстрацией связей между традиционными и перспективными нормами взаимодействия между экономическими агентами в условиях развития экономических систем.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОРРЕКТИРУЮЩИХ УСЛОВИЙ В АНТИМОНОПОЛЬНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ РОССИИ

*Редькина А. Ю.
ПФ ГУ - ВШЭ, г. Пермь*

Одной из традиционных задач антимонопольного регулирования является контроль слияний (а также иных сделок, осуществление которых оказывает влияние на состояние конкуренции), которые в российском законодательстве носят название сделок экономической концентрации (СЭК). В настоящее время регулирование СЭК в развитых странах осуществляется по правилу взвешенного подхода (rule of reason), что ставит перед антимонопольными органами нетривиальные задачи оценки возможных отрицательных и положительных последствий сделки, а также их сопоставления. Спрос на «аккуратную» оценку СЭК привел к сокращению в практике антимонопольного регулирования (например, ЕС и США) полных запретов сделок при одновременном увеличении «условных» разрешений. Это ситуация, когда антимонопольный орган выдает разрешение на слияние, при условии выполнения компаниями-участницами предписаний, позволяющих восстанавливать нарушенные условия конкуренции, а также сохранять

положительный эффект от сделки. Подобные требования антимонопольных органов в англоязычной литературе называются remedies (далее – корректирующие условия).

Условия, выставляемые антимонопольными органами участникам сделки, могут существенно отличаться по содержанию. Их можно разделить на две группы: 1) поведенческие предписания: налагают определенные ограничения на поведение компаний после объединения; 2) структурные предписания: требование от компаний «выделения» части активов на стадии, предшествующей сделке. В США и ЕС антимонопольные органы предпочитают выдвигать именно структурные требования, которые выгодно отличаются по ряду критериев. В развитых странах интерес к корректирующим условиям как инструменту антимонопольного регулирования в последнее десятилетие неуклонно возрастает (например, в 2004 году в Европейской Комиссии по конкуренции повышение эффективности используемых корректирующих условий объявлено приоритетным направлением). Об этом свидетельствует увеличение как теоретических, так и эмпирических исследований использования средств коррекции.

В России также проводится коррекция СЭК с помощью выставления условий перед объединяющимися фирмами (правовое основание для этого возникло в 2002 году). С вступлением в силу в октябре 2006 года нового Федерального Закона «О защите конкуренции», была усовершенствована правовая база регулирования СЭК, в частности возникли и новые возможности применения корректирующих условий. Можно выделить несколько причин нашего интереса к этому инструменту антимонопольного регулирования: 1) анализ практики антимонопольного регулирования показывает, что сложилась российская специфика использования корректирующих условий (до последнего времени использовались лишь поведенческие предписания); 2) процедура применения инструмента не до конца разработана – об этом свидетельствует отсутствие официальной методики или рекомендаций по разработке предписаний; 3) задача оценка эффективности используемых корректирующих условий до сих пор не решалась ни антимонопольными органами, ни независимыми экспертами.

Целью нашей работы стало изучение результатов использования корректирующих условий в российской антимонопольной практике с использованием институционального подхода, что позволит сформулировать рекомендации по повышению эффективности использования этого инструмента регулирования.

С точки зрения институционального подхода проблемы с эффективностью института могут возникать на разных уровнях: 1) на уровне закона (неточности формулировок, результаты лоббирования); 2) на уровне нормативных документов ФАС (отсутствие формализованной методики приводят к повышению вероятности ошибок как 1, так и 2 рода); 3) на уровне правоприменения. Поэтому для выявления особенностей российской системы выставления предписаний, а также определения ее сильных и слабых сторон сначала был проведен анализ законодательной базы использования корректирующих условий, а затем эмпирическое исследование результатов использования этого инструмента регулирования в российской антимонопольной практике за период 2006–2009 гг., на который пришлась смена антимонопольного закона. Информационной базой исследования

послужили данные с официального сайта ФАС РФ о рассмотренных СЭК и принятых по ним решениях.

Анализ законодательной базы позволил выделить два этапа использования корректирующих предписаний в российской антимонопольной практике (первый: 2002 –2006 гг, второй начинается с вступлением в действие нового конкурентного закона и до настоящего момента). Сравнительный анализ позволяет сделать вывод, что формулировки норм регулирования и критериев принятия решений, закрепленные в новом конкурентном законе, являются значительным качественным шагом вперед. Вместе с тем отметим, что формулировки, используемые в ФЗ РФ «О защите конкуренции», до сих пор значительно уступают по степени «проработанности» европейскому аналогу, а также методикам оценки СЭК, используемых в США. Российские положения имеют два основных недостатка: расплывчатость формулировок и недостаточное соответствие современным экономическим представлениям о сущности регулируемых явлений. Эти изъяны затрудняют использование норм российского антимонопольного закона в ходе правоприменения, делают их менее «операциональными», а, значит, влияют на их эффективность. Интересно отметить, что по оценкам экспертов создание методик оценок сделок и разработки корректирующих условий в США и ЕС, во-первых, повысило прозрачность принятия решений антимонопольными органами, во-вторых, сократило количество спорных ситуаций, что привело к уменьшению непосредственных и транзакционных издержек антимонопольного регулирования процессов экономической концентрации.

Нечеткость формулировок и отсутствие однозначных критериев сравнения приводит к возникновению множества вариантов интерпретации и необходимости трактовать норму, что приводит нас к «прецедентности» права, создает возможности для лоббирования и коррупции при принятии решения по сделке.

Анализ практики использования корректирующих условий в российском антимонопольном регулировании СЭК не может быть оторван от другого инструмента регулирования сделок – условий одобрения. Практика показала, что условия одобрения сделки, которые использовали (и используют) российские антимонопольные органы, значительно отличались по содержанию (типу условий) от тех, которыми предпочитают пользоваться их коллеги в развитых странах (в частности в США и ЕС). Эти отличия в свою очередь определили, с одной стороны, издержки, которые «влекло за собой» использование корректирующих условий, с другой – степень воздействия этого инструмента на условия конкуренции на том рынке, где происходила сделка. Вероятные причины возникновения «специфики» российского антимонопольного регулирования СЭК требуют дальнейшего обсуждения.

Далее мы попытались выяснить, как повлияли новации нового конкурентного закона, принятого в 2006 году на практику выставления корректирующих условий. К сожалению, за период с 2002 по 2006 гг. для анализа были доступны лишь отдельные решения МАП (ФАС), которые позволили сделать лишь содержательное сравнение. По решениям о сделках, принятых ФАС с 2007 по 2009 гг. была составлена база данных, проведен анализ динамики, а также отраслевой структуры СЭК, по которым выставлялись предписания.

Наибольший интерес представляет анализ «содержания» выставленных предписаний, то есть тех условий и требований, которые, по мнению ФАС РФ,

должны предотвратить негативное воздействие СЭК на условия конкуренции, а также то, какие изменения произошли в содержании предписаний с 2004 г. по 2009 г.

В работе проведен анализ сделок, для которых впервые в российской антимонопольной практике были использованы структурные условия (впервые в 2008 году). С одной стороны само появление таких решений можно оценивать как знаковое явление, свидетельство о расширении инструментария российской практики регулирования СЭК. При этом пока рано говорить об изменении подхода к регулированию с использованием структурных предписаний. Также дана общая характеристика практики выставления поведенческих условий: проведена систематизация их содержания (выделено 17 стилизованных типов предписаний, которые разделены на три большие группы). Это позволило 1) сделать выводы об изменениях, связанных со вступлением в действие нового закона в октябре 2006 г.; 2) выявить возникающие тенденции в российском антимонопольном регулировании.

Анализ выставленных в течение последних трех лет предписаний наглядно демонстрирует нам специфичность инструментария, которым пользуются российские антимонопольные органы. Их вмешательство в большинстве случаев сводится к попытке коррекции поведения объединяющихся компаний, тогда как структура объединяемых активов оказывается вне сферы антимонопольного анализа. При этом задача оценки эффективности проводимой политики и используемых инструментов до сих пор не решается.

АТЛАС РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ

*Симахина М.О.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург*

На современном этапе глобализации важнейшее место в экономическом развитии ведущих мировых держав занимает инновационная деятельность. Она становится одним из основных приоритетов для государств, желающих занять ключевые позиции в мировой экономике. Среди российских экономистов последнее время довольно остро обсуждается проблема перехода отечественной экономики на инновационный путь развития. Актуальность проблемы обосновывается тем, что устойчивое развитие любой экономической системы и экономики России в целом немыслимо без инновационных процессов, главным фактором формирования которых является наличие высокоразвитой инновационной инфраструктуры.

Процесс создания инновационной инфраструктуры занимает длительное время. В таких странах как США, Германия, Япония на это ушло 10-15 лет. В России многие элементы инновационной инфраструктуры уже есть. Сейчас требуется их настроить на работу в рыночных условиях. Немаловажную роль в этом процессе играют регионы. В связи с чем, целью настоящего исследования является разработка институциональной структуры развития региональной экономической системы.

Начать исследование необходимо с рассмотрения базовых категорий. Что в рамках данной работы понимается под институтами и институтами развития.

До сих пор не существует единой устоявшейся трактовки понятия «института». Т. Веблен писал об институтах как о регулирующих общественные отношения установившихся социальных правилах и соглашениях, к которым он относит язык общения, деньги, право, системы мер и весов, а также фирмы. Дуглас Норт также определял институты как правила игры в обществе (формальные правила и неформальные ограничения), дополненные механизмом принуждения к его исполнению.

В экономической литературе можно встретить другое толкование институтов – не только как норм взаимодействия между экономическими агентами, но и как организационных форм объединения экономических агентов. Подобная более узкая трактовка понятия институтов приводит к возможности численной оценки формирования тех или иных организаций.

Понятия «институт» и «организация» тесно связаны между собой. Например, Дж. Коммонс первоначально отождествлял институты с организациями, анализируя их как организационные механизмы достижения коллективных целей. Однако позднее он же интерпретировал институты как нечто, стоящее выше отдельных участников взаимодействий, представляющие собой определенные правила игры, а не конкретных игроков.

В настоящем исследовании будем придерживаться более широкого толкования понятия «институт», что позволяет четче обозначить метод исследования экономических систем: *Институты* – это устоявшиеся нормы взаимодействия между экономическими агентами.

Далее перейдем к категории институтов развития. Институты развития в наиболее распространенном понимании, как правило, отождествляются с особыми организациями, которые отличаются от других тем, что содействуют распределению ресурсов в пользу проектов реализации нового потенциала экономического роста отрасли, региона, страны в целом. Однако данный подход достаточно узок. Он рассматривает лишь организационные аспекты специфических механизмов функционирования таких институтов. Введем более широкое понятие института развития: *Институт развития* – это устоявшаяся норма взаимодействия между экономическими агентами, результатом применения которой является изменение состояния системы.

Отсюда вытекает следующая категория: *Институт регионального развития* – это устоявшаяся норма взаимодействия между экономическими агентами, результатом применения которой является изменение состояния системы отдельного региона.

А теперь перейдем к формированию региональной институциональной структуры, которая будет представлена в форме атласа.

Поскольку атлас в общепринятом понимании – это многофакторная, иерархическая системная характеристика объекта исследования, то под *институциональным атласом* будем подразумевать сводную классификацию институтов, объединяющую в себе несколько типов систематизации данных институтов по различным критериям.

По месту возникновения могут быть выделены эндогенные институты, т.е. возникшие внутри исследуемого объекта (в нашем случае, внутри региональной системы), и экзогенные институты, сформированные за пределами исследуемого объекта.

По сферам деятельности целесообразно различать:

- социальные институты, отвечающие за развитие региона в социальной сфере, т.е. в области медицины, образования, соц. защиты населения и т.д.;
- технологические институты, регулирующие технологическое развитие региона, т.е. в сфере развития науки, промышленности и технологий;
- экономические институты, целью которых является поддержание хозяйственного развития региона;
- политические институты, регулирующие развитие политической сферы региона, т.е. системы регионального управления, политической активности граждан, правовой защиты населения и т.д.;
- культурные институты, отвечающие за развитие культурной сферы региона;
- экологические институты, целью которых является поддержание на оптимальном уровне экологического равновесия в регионе.

По функциям управления можно выделить институты планирования, организации, стимулирования и контроля деятельности. Функции производства разделяют устоявшиеся нормы взаимодействия между экономическими агентами на институты собственно производства, а также институты распределения, сбыта и потребления.

Перечисленные выше критерии систематизаций формируют Атлас региональных институтов развития, в котором они представлены в определенном порядке.

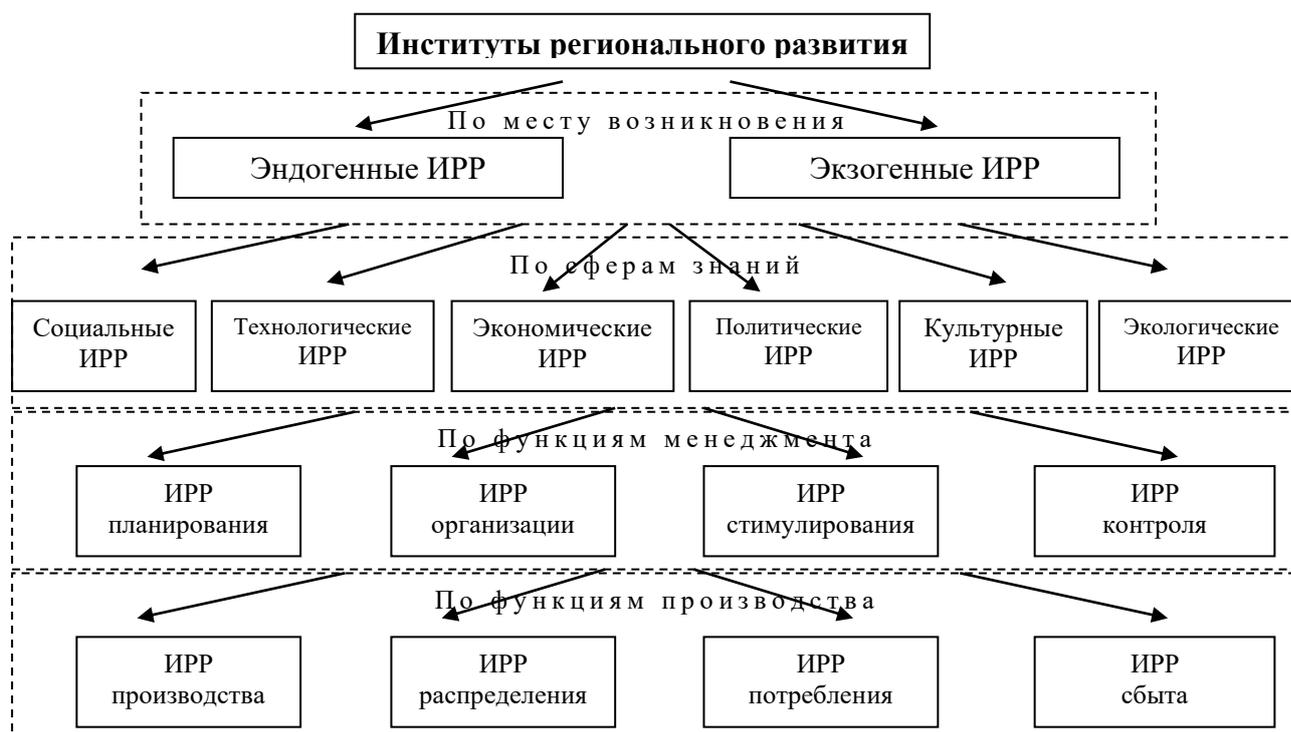


Рисунок - Атлас региональных институтов развития

Поскольку целью настоящего исследования является разработка институциональной структуры развития региональной экономической системы, то представляется возможным выделение из Атласа институтов регионального развития Атласа экономических институтов регионального развития.

Таким образом, в настоящем исследовании разработан атлас экономических институтов, развивающий на системном уровне возможности институционального моделирования. Атлас институтов развития представляет собой многофакторную системную характеристику институциональной структуры развития экономической системы.

Разработанный институциональный атлас позволяет определять слабые места институционального проектирования и может являться основой стратегического планирования развития экономических систем.

Частным случаем атласа экономических институтов развития является институциональный атлас развития предпринимательства, рассмотренный в данной работе.

Применительно к институтам развития разработанный атлас регионального развития предпринимательства дополнен традиционными институтами – организациями, такими как бизнес-инкубаторы, венчурные и инновационные фонды, технопарки и технополисы и др. Подобное наполнение атласа формализованными институтами является хорошей иллюстрацией связей между традиционными и перспективными нормами взаимодействия между экономическими агентами в условиях развития экономических систем.

ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ УРАЛЬСКОГО РЕГИОНА

*Смирных С.Н., к.э.н.
УрГЭУ, г.Екатеринбург*

Эмпирическое исследование стратегий поведения коммерческих банков Уральского региона обуславливает необходимость проведения анализа структуры отраслевого рынка банковских услуг Уральского региона. Идентификация типа исследуемого отраслевого рынка позволит выявить модели стратегического поведения коммерческих банков Уральского региона.

Анализ концентрации на исследуемом отраслевом рынке (табл.) свидетельствует о переходе в 2008 г. от низкой степени концентрации активов региональных банков к умеренной¹.

Основной вклад в увеличение концентрации внесли банки-лидеры региона (доля четырех крупнейших банков Уральского региона увеличилась на 2,83% в 2008 г. по сравнению с 2007 г.). Увеличение стоимости активов крупнейших банков обусловило рост дисперсии рыночных долей и коэффициента вариации, которые свидетельствуют о повышении неравномерности распределения банковских активов в регионе².

Банковский продукт включает как массовые, так и специальные банковские услуги (управление ценными бумагами клиента и инвестиционными рисками, услуги в области IPO и т.п.), предоставление которых требует не только специальной лицензии, но и особой профессиональной подготовки банковских

¹ Справочно: $HHI < 0,1$ свидетельствует о низком уровне концентрации, $0,1 \leq HHI < 0,2$ – о среднем, $HHI \geq 0,2$ – высоком.

² Значение коэффициента вариации до 10% свидетельствуют о низкой колеблемости показателя, от 10 до 25% - средней, свыше 25% - высокой.

работников. Таким образом, специализация банков создает объективные условия для дифференциации банковского продукта.

Таблица – Оценка концентрации на рынке банков Уральского региона за 2007-2009 гг.*

Показатели концентрации	2007 г.	2008 г.	1 пол-е 2009 г.	Изменение 2008г. к 2007г.	Изменение 2009г. к 2008г.
Индекс концентрации (CR), %					
- 3-х крупнейших	43.17	46.37	46.66	3.20	0.29
- 4-х крупнейших	47.63	50.46	51.59	2.83	1.14
- 10-ти крупнейших	68.79	70.58	70.34	1.79	-0.24
- 25-ти крупнейших	85.68	87.20	87.10	1.52	-0.10
Индекс Херфиндала-Хиршмана	918.13	1064.88	1205.38	146.76	140.50
Средняя дисперсия рыночных долей	8.48	10.01	11.92	1.53	1.91
Среднее квадратическое отклонение	2.912	3.163	3.45	0.25	0.29
Коэффициент вариации, %	279.54	303.69	317.64	24.16	13.95
Показатель относительной энтропии	0.703	0.680	0.67	-0.02	-0.01

* Расчеты проведены на основе стоимостной оценки активов банков

Вместе с тем, даже в рамках ключевых сегментов банковского рынка наблюдается растущая дифференциация продукта, проявляющаяся в качестве обслуживания, наличии и широте дополнительных услуг клиентам, числе и удобстве расположения филиалов и дополнительных офисов банков. Так разветвленная сеть отделений Сбербанка РФ дает ему огромную монопольную власть над потребителем. По мере роста автоматизации работы банковской системы и перехода к электронному документообороту данный фактор становится менее значимым, но на отдельных сегментах розничных банковских услуг он остается особенно весомым. Важным видом дифференциации можно считать качество продукта, которое применительно к рынку банковских услуг часто трактуется как степень надежности и стабильности функционирования кредитной организации.

Основными барьерами входа-выхода фирм на исследуемый отраслевой рынок являются институциональные и социально-экономические барьеры. К первой группе барьеров можно отнести необходимость получения лицензии на осуществление банковских операций, ограничения по минимальному размеру капитала регистрирующейся организации и т.п.

Наиболее значимым социально-экономическим барьером является преимущество низких средних издержек, обусловленное экономией на масштабе (банки, имеющие доступ к дешевым финансовым ресурсам, сокращают свои средние издержки и могут предоставлять кредиты по более низким процентным ставкам).

Существуют и стратегические барьеры, формируемые кредитными организациями – например стратегические инвестиции, вложенные лидерами рынка в создание и развитие филиальной сети, в рекламу и PR-компания в СМИ, в формирование имиджа и бренда банка и др.

Таким образом, рынок банковских услуг Уральского региона по совокупности ключевых параметров (наличие на рынке большого количества фирм разного размера, дифференциация продукта, использование ценовой и неценовой конкуренции, умеренная концентрация продавцов на рынке при

большом количестве клиентов) может быть идентифицирован как рынок монополистической конкуренции.

Однако объективная оценка типа отраслевого рынка связана с анализом локальных (местных) рынков и отдельных рыночных сегментов. В частности, уровень концентрации на рынках депозитов и кредитов существенно отличается от степени концентрации банковских активов (рис. 1).

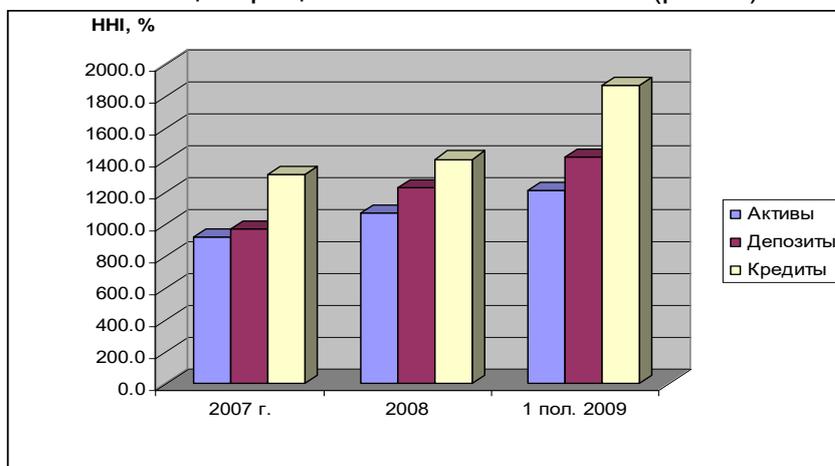


Рисунок 1 – Сравнительный анализ уровня концентрации на рынках банковского кредитования и привлечения депозитов Уральского региона

Концентрация крупных игроков на рынке кредитования на 1.07.2009 г. является высокой³, тогда как концентрация активов характеризуется умеренным уровнем.

Анализ концентрации в разрезе сегментации потребителей банковских услуг (рис. 2) позволяет выявить более высокий уровень концентрации на рынках корпоративного кредитования и привлечения вкладов физических лиц Уральского региона.

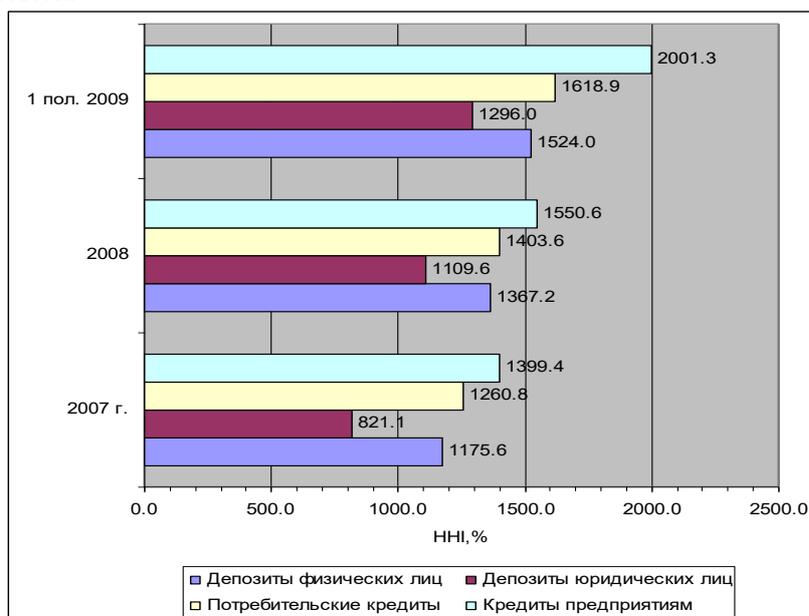


Рисунок 2 – Сравнительный анализ уровня концентрации на рынке банковских услуг Уральского региона в разрезе типов потребителей

³ Согласно требованиям ЦБ РФ концентрация считается высокой при $HNI > 0,18$.

Таким образом, указанные сегменты исследуемого отраслевого рынка позволяют идентифицировать их как рынок доминирующей(-их) фирмы (фирм) в конкурентном окружении, для которого характерны различные типы поведения «фирм-лидеров» и «фирм-аутсайдеров».

Проведенный анализ свидетельствует об использовании инструментов стратегического поведения банками Уральского региона с преобладанием стратегии следования за ценовым лидером (модель Форхаймера⁴). Лидер рынка - Сбербанк – является ориентиром для других банков, которые подстраивают свои процентные ставки под ценовую политику лидера. При изменении процентных ставок лидера аналогичные изменения произойдут и в поведении «банков-аутсайдеров». В итоге средние и мелкие банки вынуждены осваивать новые рынки и расширять спектр услуг, чтобы компенсировать потери прибыли и противостоять давлению со стороны лидера.

Кроме того, антимонопольные органы РФ (ФАС) отмечают, что ситуация в сфере потребительского кредитования в России и ее регионах напоминает картель. В частности, среди банков укоренилась практика проведения «консультаций» по вопросам условий потребительского кредитования.

⁴ Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков: Учебник. М.: ИЧП «Издательство «Магистр», 1998.

КЛАССИЧЕСКИЕ И НЕКЛАССИЧЕСКИЕ ДЕНЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ: КЛАССИФИКАЦИЯ

Ульянова Е.А.
ИПЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Денежная система¹ – это форма организации денежного обращения в стране, т.е. движение денег в наличной и безналичной формах. Денежная система включает следующие элементы: денежную единицу, масштаб цен, виды денег в стране, порядок эмиссии и обращения денег, а также государственный аппарат (финансовый институт), осуществляющий регулирование денежного обращения.

Классической, хорошо знакомой всем является национальная денежная система. В России ее атрибутами являются: рубль в наличной и безналичной формах, официальный курс рубля которого к иностранным денежным валютам определяется Центральным банком и публикуется в печати; исключительным правом эмиссии наличных денег, организации их обращения и изъятия на территории России обладает Банк России, который наряду с коммерческими банками, Комитетом по финансовому мониторингу² и Федеральной службы по финансовым рынкам³ относится к основным финансовым институтам.

За последние 100 лет классическая денежная система претерпела существенные эволюционные изменения, такие как: крах золотого монометаллизма (смена золотомонетного, золотодевизного и золотослиткового стандартов), крах золотодолларового стандарта (Бреттон-Вудс) и переход к системе неразменного банкнотного обращения.

Одновременно с данной классической денежной системой всегда существовали неклассические, действовавшие, как правило, на ограниченной территории. В настоящее время общее количество таких локальных систем в мире выросло с нескольких десятков в начале 80-х годов XX в. до 2500 к 2000 г. и 4000 к 2007 г⁴. Они имеют разнообразные формы, но обладают всеми атрибутами денежной системы.

Целью работы является классификация денежных систем по функциональным и конструктивным признакам.

Традиционно выделяют пять основных функций денег⁵: мера стоимости, средство обращения, средство накопления, средство платежа, мировые деньги. В таблице 1 приведены примеры средств платежа классических и неклассических денежных систем с указанием тех функций денег, которые они выполняют. Средства платежа сгруппированы по четырем условным типам в зависимости от количества выполняемых ими функций.

Так, к первому типу отнесены классические средства расчета, представленные в таблице мировой валютой, поскольку она выполняет все пять функций денег. Не все национальные валюты выполняют функцию мировых

¹ Внешнеэкономический толковый словарь/Под ред. Фаминского И. П. М.: Инфра-М, 2000. 512 с.

² Федеральный закон №86-ФЗ от 10.07.02 года «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // ИС «Консультант», 2009.

³ Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» №395-1 от 02.12.90// ИС «Консультант», 2009.

⁴ Попков В.В., Берг Д.Б., Порывкин Е.А. Альтернативные средства расчетов: история и перспективы // Вестник Уральского отделения РАН «Наука, общество, человек». Екатеринбург: УрО РАН, 2008.

⁵ Сочинения К. Маркса и Ф. Энгельса, 2 изд., том 1.

денег, поэтому они (на примере рубля) отнесены ко второму типу, выполняющему четыре функции. Все остальные средства платежа относятся к неклассическим денежным системам. При этом все они отличаются по выполняемым функциям и, соответственно, решаемым задачам.

Второй тип (на примере Яндекс-денег) может использоваться для расчета в сети Интернет и выполняет четыре из пяти функций (не выполняет функцию мировых денег). Хотя такими средствами могут расплачиваться в международных сделках, к примеру, между физическими лицами, но все эти расчеты будут проводиться в пределах одной электронной системы. Третий тип наиболее характерен для известных неклассических денежных систем, использующих альтернативные средства расчетов. В нем, помимо функции мировых денег, часто отсутствует функция накопления. Для таких систем альтернативных средств расчета характерна нулевая или отрицательная процентная ставка (демередж), которая исключает возможность накопления денег и способствует постоянному обмену. Существуют средства расчетов, выполняющие так же три функции, но, несмотря на возможность накопления, в них исключается функция средства обращения. Этот тип представлен «Японской валютой здравоохранения», которую можно накапливать на расчетном счету, но нет возможности использовать ее в качестве посредника в сделках купли-продажи между непосредственными участниками такой системы. Четвертый тип, как правило, используется в отдельных организациях или предприятиях, для него характерны функции средства платежа и меры стоимости.

Таблица 1 - Функции денег и платежные средства денежных систем⁶

Т и п	Пример платежного средства	Функции денег				
		Мера стоимости	Средство обращения	Средство накопления	Средство платежа	Мировые деньги
1	Мировая валюта (Доллар, Евро)	+	+	+	+	+
2	Национальная валюта (Рубль)	+	+	+	+	
	Электронные деньги (Яндекс-деньги)	+	+	+	+	
3	Единицы торговых систем местного обмена (LETS)	+	+		+	
	Time-dollars	+	+		+	
	Японская «валюта здравоохранения»	+		+	+	
4	Талоны на обед, «полетные мили», карты дисконтных систем	+			+	

Для понимания отношений между различными денежными системами (классическими и неклассическими) проведем их классификацию по

⁶ Порывкин Е.А. Направления использования альтернативных средств расчетов в системах с замкнутыми финансовыми потоками. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Екатеринбург, 2010.

конструктивным признакам⁷, т.к. именно они формируют основу денежной системы и тем самым детерминируют её функциональные возможности.

Классификация денежных систем осуществлялась методом морфологического анализа. Результатом анализа является морфологическое множество, которое содержит все возможные комбинации конструктивных признаков денежных систем, и поэтому описывает как все реально существующие системы, так и все потенциально возможные. Построение морфологического множества требует выделения основных классификационных признаков (в данном случае – конструктивных) и определения их возможные значения.

В результате анализа литературных источников был выделен следующий ряд классификационных признаков денежных систем, который представлен в виде морфологического списка: А. Масштаб применения (А1 Государство, А2 Район, регион, А3 Сеть Интернет, предприятие); Б. Процентная ставка (Б1 Положительная, Б2 Отсутствует, Б3 Отрицательная); В. Обеспечение (В1 Услуги (У), В2 Национальная валюта (Н.В.), В3 Мировая валюта (М.В.), В4 Смешанное (С), В5 Товарное с коротким жизненным циклом (ЖЦ) (Т₁), В6 Товарное с длинным ЖЦ (100%) (Т₂), В7 Товарное с длинным ЖЦ (неполное) (Т₃)); Г. Основания для выпуска (Г1 Депонирование, Г2 Взаимный кредит, Г3 Факт оказания услуги, Г4 Ссуда ЦБ); Д. Форма расчета (Д1 Наличная, Д2 Безналичная); Е. Центр эмиссии (Е1 ЦБ, Е2 Центральный офис, Е3 Владелец обеспечения, Е4 Национальная расчетная палата).

Потенциально возможное количество всех денежных систем можно посчитать по следующей формуле:

$$N = \prod_i a_i, \quad (1)$$

где a_i – количество значений i -го классификационного признака.

Подставив количества значений для каждого признака в формулу, получаем

$$N = 3 \cdot 3 \cdot 7 \cdot 4 \cdot 2 \cdot 4 = 2\,016.$$

Таким образом, морфологическое множество будет содержать 2 016 различных вариантов реализации денежных систем.

Рассмотрим пример морфологической матрицы, построенной на основе трех конструктивных признаков – обеспечения, процентной ставки и масштаба применения. Ячейки матрицы представляют собой совокупность альтернатив соответствующих конструктивных признаков. Из таблицы 2 видно, что для каждой такой ячейки характерен свой набор решений, однако не все ячейки, по-видимому, могут быть функционально реализованы. Ячейки, которые соответствуют неработоспособным, по мнению автора, типам денежных систем, в таблице заполнены «сеткой». Светло-серым тоном обозначены ячейки, характерные для мировой и национальной валюты. Серым тоном выделена группа ячеек, которые по выполняемым функциям можно отнести к третьему типу (см. табл. 1). Белым тоном закрашены ячейки, о связях конструктивных и функциональных признаках которых, за неимением реальных примеров, однозначно говорить сложно.

Таблица 2 – Морфологическая матрица (три конструктивных признака)

⁷ Ульянова Е.А. Классификация денежных систем по конструктивным признакам. / Математика. Компьютер. Образование: Сб. научн. Трудов. Том 1. Под ред. Г.Ю. Ризниченко. М.-Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотичная динамика», 2009г. С. 443-450.

Конструктивные признаки			Обеспечение							
			У	Н.В.	М.В.	С	T ₁	T ₂	T ₃	
Процентная ставка	Положительная	Масштаб применения	Государство				Национальная валюта			
			Регион, район							
			Интернет, предприятие							
	Отсутствует		Государство	Японская «валюта здравоохранения»			WIR			
			Регион, район	Time-dollars			LETS			
			Интернет, предприятие	Полетные мили	Яндекс-деньги				e-gold	
	Отрицательная		Государство							
			Регион, район		Боны Вёргля				Wara	
			Интернет, предприятие							

Таблица 2 наглядно демонстрирует соотношение между классическими и неклассическими денежными системами. Они занимают разные «ниши», отличаются функционально и могут успешно дополнять друг друга в обеспечении товарно-денежного обмена и решении различных социально-экономических задач.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В МУКОМОЛЬНОМ ЦЕХЕ ОАО «КХП ИМ. ГРИГОРОВИЧА»

*Щукин Д.С.
ЧГАИУ, г. Челябинск*

Энергоемкость отечественного сельхозпроизводства последние десятилетия имеет тенденцию к снижению. Одной из главных причин снижения расхода энергоресурсов является так называемый «климатический» фактор. В соответствии с данными Росгидромета средняя скорость потепления для территории России составила 0,48 °С за каждые 10 лет (1976-2007 гг.). Следует также отметить, что 2005 и 2007 гг. оказались для территории нашей страны двумя из трех максимально теплых лет за 121-летний период метеорологических наблюдений¹.

Несмотря на снижение, энергоемкость отечественного сельхозпроизводства в 1,7- 2,4 раза выше в сравнении со многими экономически развитыми странами. До начала 90-х годов высокая энергоемкость российских сельхозпредприятий компенсировалась поставками энергоресурсов по низким ценам. В последние годы цена на основные виды энергоресурсов растет, в течение 2008-2009гг. в целом по России цены на

¹ А-Н. Магомедов, В. Таран. Эффективность использования энергии в сельском хозяйстве России: проблемы и возможности. /АПК: Экономика, управление. 2009 г. № 6.

электроэнергию увеличились на 20-30%, на газ более чем на 10%. Так, только за период 2008-2009 гг., рост цен на поставляемую в мукомольный цех ОАО «КХП им. Григоровича» электроэнергию составил 21% (цена 1 кВт в 2008 году- 1,76 руб., в 2009 году- 2,23 руб.), рост цен на газ составил 17 % (цена 1 куб.м. газа в 2008 г. – 1,80 руб., в 2009 г. – 2,10 руб.).

За электроэнергию и газ предприятиям установлены авансовые платежи и лимиты потребления, не учитывающие колебания спроса.

В период мирового экономического кризиса проблема эффективного использования ресурсов во всех отраслях экономики повышается как никогда. Потенциал энергосбережения мукомольных предприятий весьма значителен. Энергия, используемая для производства муки – контролируемый ресурс. В мукомольном цехе ОАО «КХП им. Григоровича» проводится целый комплекс мероприятий по экономии энергии, которые не требуют значительных капитальных вложений. Большая часть (99,6%) потребления энергии в мукомольном цехе приходится на работу оборудования. Энергия расходуется на нагрев, охлаждение и работу всего электрооборудования, участвующего в сложном технологическом процессе переработки зерна в муку. Этот процесс включает в себя составление помольных партий зерна, очистку зерна от примесей и подготовку его к помолу, а также формирование сортов муки. Поэтому на предприятии уделяется особое внимание мероприятиям, направленным на повышение эффективности работы технологического оборудования.

Для предприятия, функционирующего более 100 лет, модернизация производства имеет важное значение. В мукомольном цехе проведена модернизация технологической линии по переработке зерна пшеницы, целью которой было изменение сортировки и фракционирования зерна, установка модернизированных распределительных коробок. При очистке зерна введено использование современного оборудования - анализатора засоренности зерна пшеницы.

Засоренность зерна пшеницы – это важнейший показатель ее качества. Наряду с влиянием засоренности на процесс его хранения и переработки, примеси существенно влияют на показатели качества зерна – например на его натуру. Исследования показали, что увеличение содержания легких органических примесей приводит к снижению натуры зерна пшеницы².

Модернизация линии по переработке зерна позволила увеличить выход муки высшего сорта с 76% в 2008 г. до 77% в 2009 г. Для предприятия, перерабатывающего 144 тыс. тонн зерна в год, увеличение выхода муки высшего сорта только на 1 % позволило увеличить доход на 11 млн. руб. за год.

Одним из важных этапов модернизации энергетического направления была замена магистральных водопроводов в производственных цехах с учетом экономии энергоресурсов и стоимости монтажных услуг. Далее последовала замена подземного водовода предприятия на пластиковые трубы. Таким образом, была закольцована система воды и предотвращено образование тупиковых зон. Данная схема позволила добиться чистоты воды без дополнительной установки фильтров слива застоявшейся воды в канализацию. В результате этих организационно-технических мероприятий

² В. Гуныкин. Засоренность зерна пшеницы – важнейший показатель ее качества. //Хлебопродукты. 2008. № 6.

расход воды был снижен с 40 тыс. куб.м. в 2008 г. до 28 тыс. куб.м. в 2009 г. Несмотря на рост цен на водоснабжение (2008 г. – 18,80 руб. за 1 куб.м., 2009 г. – 25,30 руб. за 1 куб.м.), экономия составила 43600 руб.

В настоящее время на предприятии проводятся организационно-технические мероприятия для перевода отопления с газовой котельной на водогрейную, что имеет положительный эффект на стабильность теплового режима. Кроме того, для топлива водогрейной котельной можно будет использовать отходы зерна и муки. Ежегодно на предприятии образуется 256 тонн отходов, на вывоз которых расходуется 150 тыс. руб. По расчетам затраты на перевод с газовой котельной на водогрейную составят около 7 млн. руб. Если учесть, что ОАО «КХП им. Григоровича» расходует на газ около 12 млн. руб. в год, то данная мера является целесообразной.

При изучении энергетических затрат на предприятии становится очевидно, что при переработке зерна в муку расходы на энергоресурсы можно снизить как минимум на 10% при условии реализации экономически-эффективных технических мероприятий. Мукомольный цех ОАО «КХП им. Григоровича» с годовым оборотом более 500 млн. руб., может таким образом ежегодно экономить около 50 млн. руб., совершенствуя управление энергетическим хозяйством. Основные показатели работы мукомольного цеха ОАО «КХП им. Григоровича» после проведения энергосберегающих мероприятий представлены в таблице:

Таблица - Основные экономические показатели работы мукомольного цеха ОАО «КХП им. Григоровича»

П/п	Показатели	до внедрения мероприятий (2008 г.)	после внедрения мероприятий (2009 г.)	% роста/снижения
1	Энергоемкость, руб./тн	126,9	120,7	98,5
2	Водоемкость, руб./тн	3,7	3,7	100
3	Себестоимость, руб./тн	7972	6385	80,1

Макроэкономика

СОВРЕМЕННАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ РОССИИ

*Анпилогов В.В., к.и.н.
ИМИР, г.Екатеринбург*

Правительство РФ утвердило распоряжением №1715-р от 13 ноября 2009 г. проект Энергетической стратегии России на период до 2030 года (далее — Стратегия). Стратегия формирует новые ориентиры развития энергетического сектора в рамках перехода российской экономики на инновационный путь развития, предусмотренный Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. №1662-р (далее - Концепция).

Цели энергетической стратегии России определяются основными внутренними и внешними вызовами предстоящего долгосрочного периода. Главный внутренний вызов заключается в необходимости выполнения энергетическим сектором страны своей важнейшей роли в рамках предусмотренного Концепцией перехода на инновационный путь развития экономики. Главный внешний вызов заключается в необходимости преодоления угроз, связанных с неустойчивостью мировых энергетических рынков и волатильностью мировых цен на энергоресурсы, а также обеспечения вклада энергетического сектора страны в повышение эффективности ее внешнеэкономической деятельности и усиление позиций России в мировой экономической системе..

Главной целью настоящей Стратегии является создание инновационного и эффективного энергетического сектора страны, адекватного как потребностям растущей экономики в энергоресурсах, так и внешнеэкономическим интересам России, обеспечивающего необходимый вклад в социально ориентированное инновационное развитие страны.

Система связей и взаимодействия экономики и энергетики характеризуется, во-первых, трансформацией прогнозных гипотез социально-экономического развития в базовое прогнозное поле развития энергетического сектора, во-вторых, формированием гипотез о целевых ориентирах перспективной системы связей и взаимодействия экономики и энергетики.

Главными стратегическими ориентирами (приоритетами) долгосрочной государственной энергетической политики являются: энергетическая безопасность; энергетическая эффективность экономики; бюджетная эффективность энергетики; экологическая безопасность энергетики.

К числу основных составляющих государственной энергетической политики относятся: недропользование и управление государственным фондом недр; развитие внутренних энергетических рынков; формирование рационального топливно-энергетического баланса; региональная энергетическая политика; инновационная и научно-техническая политика в энергетике; социальная политика в энергетике; внешняя энергетическая политика.

Реализацию государственной энергетической политики предусматривается осуществлять в 3 этапа. Первый этап - это этап выхода из кризиса и формирования основ новой экономики. В соответствии с этим главной задачей является скорейшее преодоление кризисных явлений в экономике и энергетике с целью достижения устойчивых темпов экономического и энергетического

развития, предусмотренных Концепцией, а также использования открываемых в период кризиса возможностей для качественного обновления и модернизации российского топливно-энергетического комплекса.

Основные риски первого этапа заключаются в возможности более тяжелых, чем ожидалось, последствий кризиса, а также его большей продолжительности, в недостаточном темпе и эффективности тех преобразований в топливно-энергетическом комплексе, которые должны к концу этапа создать основу для устойчивого посткризисного развития.

В этот период планируется осуществить работы по развитию и обновлению основных производственных фондов и инфраструктуры энергетического сектора (в том числе по завершению наиболее важных из ранее начатых проектов), выделить территории и регионы, в которых необходимо обеспечить опережающее развитие энергетической инфраструктуры и перелом негативных тенденций в развитии сырьевой базы энергетики, завершить формирование базовых рыночных институтов, стабильной и эффективной нормативной правовой базы и системы государственного регулирования в энергетике. Временные рамки окончания первого этапа (ориентировочно 2013 - 2015 годы) будут определяться масштабами последствий кризиса и скоростью их преодоления экономикой и энергетическим сектором.

Второй этап - это этап перехода к инновационному развитию и формирования инфраструктуры новой экономики. В соответствии с этим доминантой второго этапа будет общее повышение энергоэффективности в отраслях топливно-энергетического комплекса и экономике в целом как результат проведенных на первом этапе мероприятий по модернизации основных производственных фондов и соответствующих нормативно-правовых и институциональных преобразований, а также реализация инновационных и новых капиталоемких энергетических проектов в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, на континентальном шельфе арктических морей и полуострове Ямал.

Основные риски второго этапа связаны с возможностью отставания российского энергетического сектора от ускоренного посткризисного развития передовых стран, с отсутствием к концу этапа необходимых условий для последующего перехода к инновационной энергетике будущего.

На этом этапе должно быть развернуто широкое инновационное обновление отраслей топливно-энергетического комплекса за счет отечественных технологий, материалов и оборудования, полученных в результате активного взаимодействия топливно-энергетического комплекса и промышленности на первом этапе, а также международного сотрудничества.

Внешними условиями развития российского энергетического сектора в этот период будет стабилизация мирового энергетического рынка в преддверии перехода на новую технологическую волну, связанную с расширенным использованием неуглеводородной энергетики в экономике, а также общее уменьшение зависимости российской экономики и бюджета от деятельности топливно-энергетического комплекса страны. Именно в этот период, как ожидается, топливно-энергетический комплекс сможет уступить свое лидирующее положение в российской экономике и формировании бюджетных поступлений в пользу новых инновационных источников роста на базе обрабатывающего производства и сектора высокотехнологичных наукоемких услуг.

Третий этап - это этап развития инновационной экономики. В соответствии с этим основным содержанием этого этапа станет постепенный переход к энергетике будущего с принципиально иными технологическими возможностями дальнейшего развития, с опорой на высокоэффективное использование традиционных энергоресурсов и новых неуглеводородных источников энергии и технологий ее получения.

Основные риски третьего этапа связаны с обеспечением необходимого уровня качества и эффективности инноваций в энергетическом секторе.

Внешними условиями развития энергетического сектора на третьем этапе будут значительное снижение доли энергетического сектора в экономике России за счет его вытеснения неэнергетическими источниками инновационного экономического роста и активное развитие неуглеводородной энергетики в мире. В этих условиях роль государственного участия в развитии энергетического сектора будет заключаться преимущественно в поддержке инновационных направлений развития энергетического сектора (неуглеводородная энергетика и др.), а также в регулировании и обеспечении устойчивой институциональной среды для эффективного функционирования энергетического сектора. Срок окончания третьего этапа - 2030 год.

Ожидаемые результаты реализации Энергетической стратегии – 2030:

- гарантированная энергетическая безопасность России и ее регионов;
- полноценное участие России в формировании системы глобальной энергетической безопасности, в том числе за счет диверсификации направлений экспортных поставок;
- снижение зависимости экономического благосостояния страны от нефтегазового сектора с уменьшением доли топливно-энергетического комплекса в структуре валового внутреннего продукта с 30 до 18 процентов;
- снижение удельной энергоемкости валового внутреннего продукта не менее чем в 2,3 раза;
- оптимизация структуры топливно-энергетического баланса страны со снижением доли газа в структуре внутреннего потребления топливно-энергетических ресурсов с 52 до 46 - 47 процентов и увеличением доли нетопливной энергетики с 11 до 13 - 14 процентов;
- энергетическое освоение новых регионов;
- развитие социального партнерства энергетического бизнеса и общества;
- рост финансово-экономической устойчивости и бюджетной эффективности хозяйствующих субъектов топливно-энергетического комплекса, достижение их стабильной инвестиционной обеспеченности;
- инновационное обновление производственных фондов и энергетической инфраструктуры, создание и развитие новых видов энергии и энергетических технологий;
- экологическая безопасность и эффективность развития и функционирования топливно-энергетического комплекса с ограничением объема выбросов парниковых газов к 2030 году до уровня 100 - 105 процентов объема указанных выбросов в 1990 году.

В целом реализация настоящей Стратегии и осуществление сформулированной в ней государственной энергетической политики позволит удовлетворить требования к энергетическому сектору, вытекающие из намеченного перехода экономики страны на инновационный путь развития, и укрепить лидирующие позиции России на мировых энергетических рынках.

ЦИКЛ ЗАНЯТОСТИ И ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ЦИКЛ В ДИНАМИЧЕСКИХ МОДЕЛЯХ РАВНОВЕСИЯ

Балацкий Е.В., д.э.н.,
Екимова Н.А., к.э.н.
ГУУ, г. Москва

1. *Трехэлементная модель национального рынка труда.* К настоящему моменту уже накоплен большой опыт построения двухэлементных динамических моделей, описывающих взаимодействие государственного и частного секторов экономики¹. Одним из главных результатов такого моделирования стало установление существования так называемых приватизационных циклов, заключающихся в колебательном движении доли занятых в государственном секторе экономики. Между тем имеется богатая практика построения многоэлементных нелинейных моделей, в которых фигурирует множество переменных и уравнений². В связи с этим возникла идея объединения этих двух подходов в целях построения более общей, трехэлементной модели развития национальной экономики.

Для этого рассмотрим три сегмента национального рынка труда: X – численность занятых в государственном секторе; Y – численность занятых в негосударственном секторе; Z – численность безработных. Правомерно предположить, что между этими тремя элементами имеются некие сложные перекрестные связи, которые могут быть отражены тремя разностными уравнениями. В дальнейшем наша задача состоит в нахождении трех уравнений соответствующей спецификации, которые основывались бы на исследовании ретроспективных данных российской экономики. При этом методология отыскания искомых зависимостей основывается на построении эконометрических моделей, проходящих необходимые тесты на пригодность.

Экспериментальные расчеты для российской экономики за период 1992-2007 гг. включительно позволили получить следующие зависимости:

$$X_{t+1} = 0.476 X_t + 0.008 X_t Y_t + 0.027 X_t Z_t$$

(0.027) (0.001) (0.004)

(1)

$N=15$; $R^2=0,999$; $DW=11,72$.

$$Y_{t+1} = 1.073 Y_t - 0.030 Y_t Z_t + 0.037 X_t Z_t$$

(0.073) (0.013) (0.011)

(2)

$N=15$; $R^2=0,997$; $DW=1,59$.

$$Z_{t+1} = 6.030 + 3.871 Z_t - 0.058 Z_t X_t - 0.060 Z_t Y_t$$

(1.480) (0.745) (0.016) (0.013)

(3)

$N=15$; $R^2=0,905$; $DW=4,56$.

где R^2 – коэффициент детерминации; DW – коэффициент Дарбина-Уотсона, N – число наблюдений; под коэффициентами регрессий в скобках указаны значения стандартных ошибок; t – время (год). Построенные модели прошли основные статистические тесты, за исключением теста на наличие автокорреляции.

¹Балацкий Е.В., Екимова Н.А. Влияние конкуренции на длительность и амплитуду приватизационного цикла// «Общество и экономика» 2009. №1.

² Андреев В.В., Ярмулина О.О. Математическое моделирование динамики социально-экономической системы (на примере России)// «Нелинейный мир». 2009. Т.7. №6.

Модель (1)-(3) представляет собой три разностных уравнения, записанных таким образом, что они позволяют легко проводить рекуррентные расчеты и тем самым прогнозировать динамику переменных на сколь угодно большой период. Разумеется, такие траектории следует воспринимать не в качестве реальных прогнозов, а скорее в качестве некоей экстраполяции установившегося режима на будущий период для лучшего понимания особенностей системной динамики.

2. *Цикл занятости и приватизационный цикл: идентификация существования.* Чтобы идентифицировать наличие приватизационного цикла необходимо определить форму временной траектории структурного коэффициента $\mu = X/(X+Y)$. Расчеты показывают, что данный цикл в России просматривается на довольно длительном периоде. Так, начавшаяся еще в 1990-х годах тенденция к сокращению доли госсектора продолжится вплоть до 2022 года, когда будет достигнут ее некий локальный минимум, после чего снова начнется ее довольно быстрый рост. После 2030 года прогноз «расплывается» из-за того, что начинает себя проявлять режим с обострением с присущей ему потерей прогностической и экстраполяционной способности модели. В целом же построенная трехэлементная модель довольно четко фиксирует само *наличие приватизационного цикла*, что само по себе является довольно интересным результатом, т.к. ранее на базе двухсекторной модели такой цикл для России не проявлялся. По всей видимости, трехэлементная модель является более чувствительной к возможным разворотам траектории структурного коэффициента μ , нежели двухэлементная модель без контингента безработных.

Чтобы идентифицировать наличие цикла занятости необходимо определить форму траектории коэффициента $v = Z/(X+Y+Z)$. Расчеты показывают, что данный цикл в России также хорошо просматривается, причем на ретроспективном периоде. Так, уже в 1998 году уровень безработицы v достиг своего локального максимума, после чего начал стабильно снижаться вплоть до 2030 года, за пределами которого прогноз данного показателя также начинает «расплываться». Таким образом, построенная трехэлементная модель фиксирует еще и *наличие цикла занятости*, что является принципиальным обогащением двухэлементной модели.

3. *Система макроэкономических циклов.* В настоящее время самостоятельной и в общем нерешенной проблемой является увязка всех известных экономических циклов в единую систему. Например, сейчас в экономической теории рассматриваются, по крайней мере, следующие циклы: краткосрочные циклы Китчина (2-4 года); деловые циклы Жуглара (7-12 лет); инвестиционные циклы Кузнеца (16-25 лет); длинные технологические циклы Кондратьева (45-50 лет); формационные циклы Эванса (110 лет); цивилизационные циклы Форестера (200 лет), циклы-эпохи Тоффлера (1000-2000 лет)³. Относительно недавно данная система была дополнена так называемым олимпийским циклом, который сейчас составляет примерно 10 лет⁴. Сюда же теперь необходимо отнести и приватизационные циклы (25-45 лет) и циклы занятости.

³ Нуреев Р.М., Маркин Е.В. Эти разные олимпийские игры// «Terra Economicus». 2009. Т.7. №3.

⁴ Нуреев Р.М., Маркин Е.В. Олимпийский деловой цикл как экономический институт/ В сб.: Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения: материалы международной конференции. Вып.1. М.: ГУУ, 2009.

Попытки «протянуть» между собой различные циклы предпринимались давно. Например, У.С.Джевонс связывал бизнес-цикл с 11-летним циклом солнечной активности. В модели (1)-(3) непосредственно «переплетаются» между собой цикл занятости и приватизационный цикл. Так как оба они генерируются в рамках одной модели, то это дает основания предполагать, что их можно изучить в рамках единого механизма и понять их глубинную взаимосвязь. Однако даже поверхностное наложение траекторий указанных двух циклов говорит об отсутствии каких-либо явных корреляций между ними. Данное обстоятельство позволяет сформулировать предварительный тезис о том, что сложные динамические модели способны генерировать «изнутри себя» целую гамму циклов, различных как по своей природе, так и по длительности. По сути дела, построенная модель выступает в качестве своеобразного генератора спектра различных гармоник (квазициклических траекторий), которые при наложении дают некую экономическую результирующую. При этом сами гармоники, как это ни парадоксально, могут быть не связаны какой-либо простой зависимостью. По всей вероятности, здесь мы сталкиваемся со свойством систем, известным как упорядоченный хаос.

С практической точки зрения модель (1)-(3) позволяет заранее «нащупать» возможные развороты в структуре рынка труда и степени его напряженности.

ФИЗИЧЕСКАЯ МАКРОЭКОНОМИКА: ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ И ЭВОЛЮЦИОННЫЕ ОСНОВЫ

*Бартенев В.Н., к.ф.м.н.
МФТИ, г.Москва*

Экономика: социальная игра или физическая система? Ответ на этот вопрос во многом зависит от того, имеется ли корреляция между денежными и энергетическими единицами измерения соответственно в экономике и в физике. Напрямую физические и экономические системы несовместимы: единицы энергии могут применяться в экономике, а денежные единицы в физике – нет. Между тем из повседневной жизни известно, что энергия и деньги «эквивалентны», на примере электричества: мы платим именно за энергию (кВт-часы), а не за, скажем, количество потребленного тока (ампер-часы). Поэтому, в принципе, возможно выразить цену товаров и услуг не в денежных, а в энергетических единицах.

Однако полная замена денег на киловатт-часы, предсказывавшаяся к 2012 году писателем-фантастом *Артуром Кларком*, *увы*, невозможна, ввиду того, что экономика является *неравновесной и социальной* системой. В то же время, она является не игрой, а социальным отражением физической реальности: деньги действительно необходимы для исследования рынка методом проб и ошибок, но в то же время денежные потоки аналогичны энергетическим и подчиняются «закону сохранения энергии» в виде уравнения баланса.

Закон сохранения энергии в экономике. Уравнение баланса констатирует, что затраты E , прибыль G и налоги T «сохраняются» в стоимости товаров и услуг S :

$$S = E + G + T \quad (1)$$

Однако равенство (1) не отражает основного смысла экономического процесса – создание добавленной стоимости ΔS . Если затраты E подразделить на «внутренние» затраты E^{int} , входящие в добавленную стоимость, и на «внешние» затраты E^{ext} , не входящие в добавленную стоимость, то добавленная стоимость равна

$$\Delta S = S - E^{ext} = E^{int} + G + T \quad (2)$$

Можно полагать, что в равенстве (2) слагаемое T обозначает *системный* налог, коим является налог на добавленную стоимость, а все остальные налоги являются вспомогательными и включены в затраты и прибыль.

Эффективность экономики и соотношение стоимость-энергия. Создание добавленной стоимости является социально-экономическим процессом: в нем принимают участие не только производители, но и косвенно все «общество», включая конечных потребителей. Этот процесс осуществляется за счет энергетических затрат (расходования энергоносителей), включая пищевые продукты, являющиеся основным энергоносителем для «общества». Социально-экономическую эффективность региона R можно определить как

$$R \text{ (денежные единицы / единицы энергии)} = \Delta V / \Delta H, \quad (3)$$

где $\Delta V = \sum \Delta S_i$ - суммарная добавленная стоимость, созданная в регионе; ΔH – суммарная энергия, содержащаяся в потребленных в регионе энергоносителях.

С развитием экономики эффективность R , отражающая корреляцию денежных и энергетических единиц измерения, должна возрасти и все более точно аппроксимироваться величиной стоимости электроэнергии p_e в регионе:

$$p_e \rightarrow R \uparrow. \quad (4)$$

Особая роль электроэнергии состоит в том, что электричество является уникальным продуктом: только стоимость электричества выражается в единицах *деньги/энергия*. Объединенная электросистема является как бы «нервной системой» экономики, способной, в частности, самостоятельно (в отсутствие государственного регулирования) рассчитывать важные макроэкономические параметры – социально-экономические эффективности регионов, характеризуемые стоимостью электроэнергии.

Экономика и эволюция живых систем. За счет внешних источников энергии живые системы увеличивают свою свободную энергию, характеризующую способность системы к динамичному поведению, в частности, к протеканию химических реакций. Изменение свободной энергии ΔF содержит энергетическую и энтропийную составляющие:

$$\Delta F = \Delta \text{(полезная энергия)} - \Delta \text{(энтропийная составляющая)},$$

$$\text{или упрощенно } \Delta F = \Delta \text{(энергия)} + \Delta \text{(информация)}.$$

Экономика, будучи социальной надстройкой над биологической системой, проявляет системное подобие (изоморфизм) между добавленной стоимостью и изменением свободной энергии. Именно, в уравнении баланса (2) добавленная стоимость может быть разделена на энергетическую и информационную составляющие:

$$\Delta S = \Delta \text{ (“энергия”) } + \Delta \text{ (“информация”)}. \quad (5)$$

Кавычки в (5) употребляются для обозначения экономических величин (в денежных единицах), чтобы отличать их от физических аналогов (в единицах энергии).

В стоимости электричества доля “энергии” составляет 100%; для всех прочих товаров этот процент меньше. Так, стоимость интеллектуальной продукции и услуг содержат только “информационную” составляющую.

“Энергетическая” составляющая стоимости является объективной величиной, в то время как “информация” требует интерпретации и оценки «общества», в чем и заключается его основная роль как косвенного производителя добавленной стоимости.

Экономическое развитие подобно эволюции живых систем, но в тысячи раз ускоренной. При этом, бескризисная умеренная инфляция в первую очередь отражает рост эффективности R , т.е. увеличение эффективности использования энергоносителей для создания “энергетической” и “информационной” составляющей добавленной стоимости.

Таким образом, рост стоимости энергоносителей (включая продукты питания) является естественной объективной составляющей инфляции и отражает рост социально-экономической эффективности.

В то же время, стоимость товаров с превалирующей “информационной” составляющей может увеличиваться или уменьшаться со временем, в зависимости от интерпретации и оценки «обществом».

Отрицательная обратная связь и устойчивость экономики. Биологическая устойчивость сформировалась тысячи лет назад благодаря многочисленным петлям отрицательной обратной связи на разных уровнях живых систем. Экономика в настоящее время достигла стадии, когда отрицательной обратной связи в виде функции спроса абсолютно недостаточно для стабилизации системы. Так, «пузыри» на рынках недвижимости, финансов и энергетики возникают из-за недостаточной крутизны падения функции спроса с ростом стоимости товаров, или вообще из-за отсутствия функции спроса. Последний случай можно наблюдать в спекулятивных биржевых играх, когда вместо отрицательной проявляется положительная обратная связь: спрос не падает, а растет с ростом стоимости акций.

Динамическое налогообложение добавленной стоимости. Стабилизация экономической системы и ее сдвиг из «игровой зоны» к реальной экономике, основанной на физических принципах, вполне возможны. Для этого необходима в первую очередь кардинальная реформа налогообложения, как основной подсистемы экономики¹, и введения в глобальном масштабе ДНДС - динамического налогообложения добавленной стоимости² - в качестве системного налога T , фигурирующего в равенствах (1) и (2). ДНДС позволяет обеспечить основные функции налогообложения – стабилизацию системы и сбалансированное распределение добавленной стоимости между всеми ее производителями (включая «общество» как косвенного производителя) пропорционально их энергетическому вкладу в социально-экономический процесс.

¹ В.Н.Бартенев (2006), К эффективному регулированию экономики – через новую схему НДС // Журнал экономической теории. т. 4. С. 117.

² V.N. Bartenev (2009), Value- Energy Interrelationship and Dynamic Added Value Taxation, Journal of Interdisciplinary Economics. v.21, No 2. p. 273.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЦИКЛОВ СОЛНЕЧНОЙ АКТИВНОСТИ И ЦИКЛОВ ОСНОВНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Белкин В. А., д. э. н.
ЧФ ИЭ УрО РАН, г. Челябинск

На рисунке 1 представлены графики циклов солнечной активности (далее по тексту – СА)¹ и реального ВВП США².

С 1929 года по настоящее время в США имели место 10 кризисов или значительных снижений темпов роста (близких к нулю) реального ВВП. Из них 9 совпали во времени (или были близки) с точками перегиба (экстремума) функции СА. Из них 3 кризиса совпали с минимумами, а 6 – с максимумами солнечной активности.

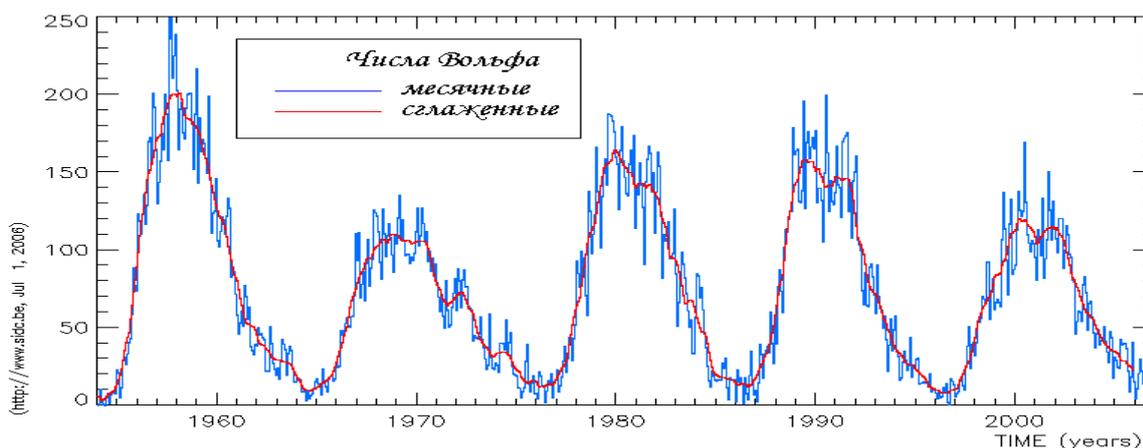
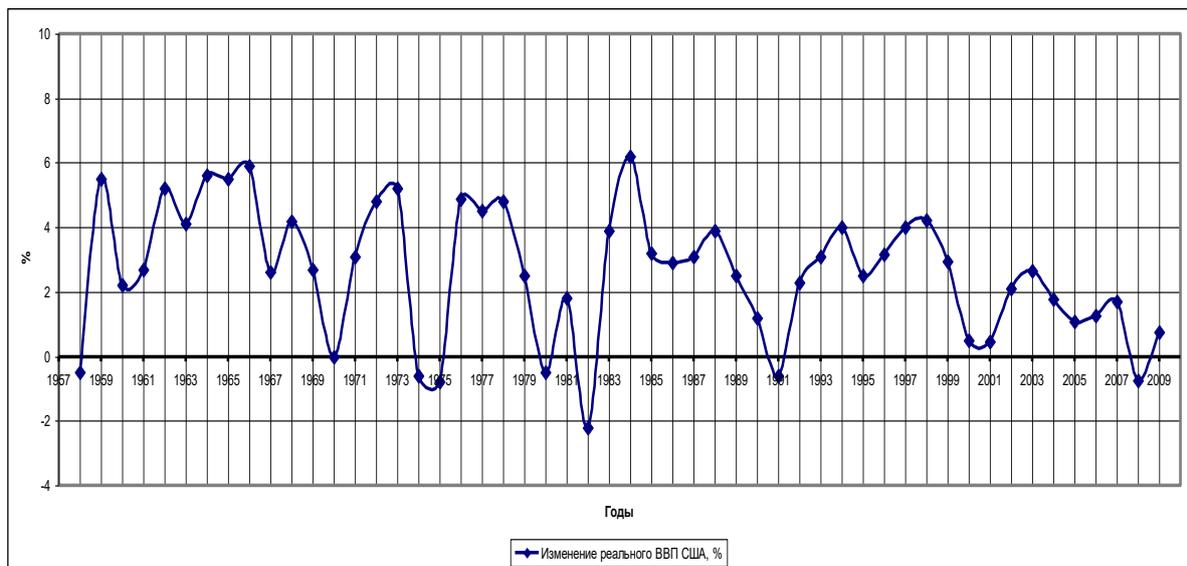


Рисунок 1 - Циклы солнечной активности и реального ВВП США (с 1996 г. – среднеквартальный индекс ВВП США)

¹ <http://www.kosmofizika.ru/spravka/spots.htm>

² Построено автором на основе данных 13 – го издания «Экономикс» Кэмпбелл Р. Макконнелла и Стэнли Л. Брю и агентства экономической информации «ПРАЙМ-ТАСС».

Следовательно, достижение функцией СА в очередном прогнозируемом цикле своего максимума означает вероятность экономического кризиса, равную 87.5%, а достижение ею своего минимума – 37.5%. Промышленные циклы длиной 7 – 12 лет, или бизнес – циклы, получившие название циклов Жуглара, в определяющей степени связаны с соответствующими циклами СА.

Интересно отметить, что двугорбая форма характерна как для графика СА, так и для формы кривой ВВП США во всех последних четырёх экономических циклах начиная с 1974 г. Причём экономический кризис наступал после прохождения ВВП США второго горба или малой волны длиной 2 – 4 года, называемой циклом Китчина, (см. рис.1). Графический анализ графиков, приведённых на рис. 1, показывает, что с 1975 года циклы Китчина связаны с минимумами солнечной активности, а именно, каждому промежуточному минимуму СА внутри циклов Жуглара соответствует снижение темпов роста ВВП.

Можно предположить, что крайние отклонения интенсивности солнечного излучения от средней вверх и вниз воздействуют на магнитные поля людей и, как показал великий отечественный учёный А. Л. Чижевский в работе «Земное эхо солнечных бурь», вызывают настроения паники, неуверенности, массовых истерий, галлюцинации, меряченье и т. д., а также модификацию нервной возбудимости нервно – психического тонуса³

В результате этого инвесторы начинают уходить с неустойчивого фондового рынка в более надёжные активы, например, золото, или более устойчивую и ликвидную валюту, цена которых, соответственно, растёт. Фондовые индексы падают, что ведёт к финансовому, а затем и в целом экономическому кризису с падением производства, ростом безработицы и снижением роста цен (вплоть до дефляции в экономически развитых странах).

Особо следует отметить размещённую в интернете статью д. т. н. Бушуева В. В. и к. г-м. н. Голубева С. В.⁴ Данная статья была написана в начале 2002 г. В ней на основе взаимосвязи максимумов СА и последующих снижений потребления нефти в США был дан оправдавшийся прогноз улучшения экономической динамики США начиная с 2003 года, включая рост потребления нефти и мировых цен на нефть, что очень важно для экономики России. То есть данные авторы привели успешный пример практического использования взаимосвязи циклов солнечной и экономической активности. В этой же статье они отмечают, что геоактивные области на Солнце, вызывающие магнитные бури и другие изменения в сфере Земли, возникают как в годы максимального образования пятен, так и в годы их минимумов.

Разумеется, всех интересует, когда следует ожидать следующих «обострений» политической и экономической жизни. Для этого мы должны посмотреть на прогноз следующего 24 цикла солнечной активности (см. рис. 2), размещённый на ряде астрофизических сайтов⁵

Следующий максимум СА ожидается в 2013 году. Следовательно, с высокой степенью вероятности (87.5%), следующее падение совокупного спроса и экономический кризис в США (а, следовательно, ещё больший по степени кризис в России и Челябинской области) произойдут с учётом временного лага в 1 год в 2014 году. Разумеется, фактическая СА в 24 цикле

³ Чижевский А. Л. Земное эхо солнечных бурь. Второе издание. М.: Мысль, 1976.С. 114 – 115

⁴ Бушуев В. В., Голубев С. В. Циклические процессы в системе «Природа – общество – человек» // "Энергия: экономика, техника, экология". 2003. №1 2003

⁵ <http://www.popmech.ru/article/5520-solnechnyy-prognoz/>

может отличаться от прогнозной, так как данные циклы несколько изменяются по длительности (9 – 11 лет). В этом случае, произойдёт некоторый соответствующий сдвиг во времени указанной даты следующего экономического кризиса (или значительного снижения темпов роста ВВП США).

Рисунок 2 показывает, что следующий минимум СА произойдёт примерно в 2018 году. Вероятность экономического кризиса в этом году равняется примерно 37.5%.

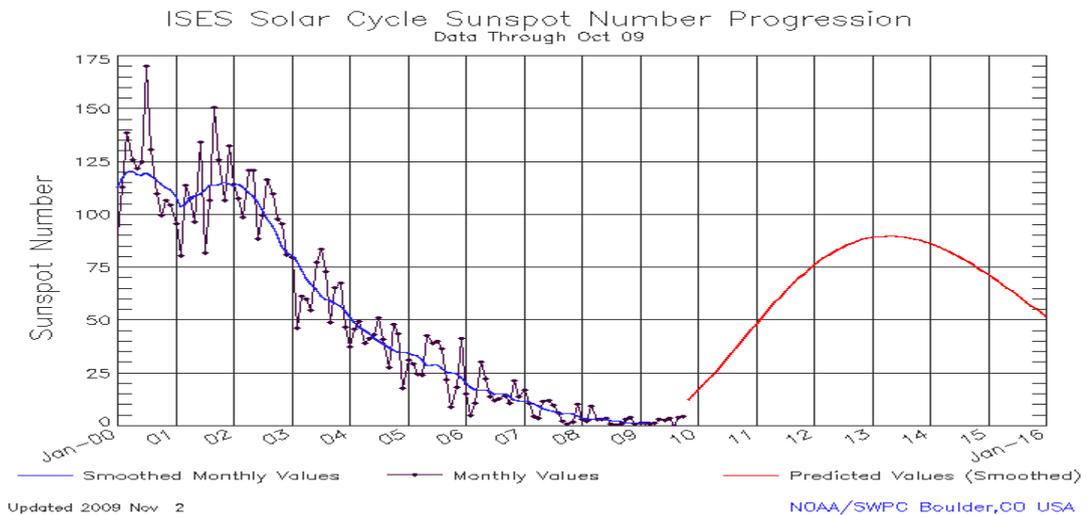


Рисунок 2 - Прогноз 24 цикла солнечной активности

Поскольку все основные макроэкономические показатели определяются динамикой ВВП, можно сделать заключение о том, что и циклические колебания основных макроэкономических показателей, в том числе, таких как уровень безработицы, уровень инфляции и средней ставки кредита, курс национальной валюты, дефицит (профицит) консолидированного бюджета), определяются циклами солнечной активности.

Так, например, можно следующим образом прогнозировать влияние следующего 2013 года максимума СА на основные макроэкономические показатели:

- 1) очередной максимум солнечной активности
- 2) рост интенсивности магнитных бурь –
- 3) рост настроений пессимизма на различных рынках
- 4) снижение спроса на нефть и её потребления (это показано в указанной нами статье Бушуева В. В. и Голубева С. В.)⁶–
- 5) снижение цен на нефть
- 6) снижение притока иностранной валюты на валютном рынке России
- 7) снижение экспорта
- 8) рост курса иностранной валюты (дол., евро)
- 9) снижение предложения денег на кредитном рынке
- 10) рост стоимости денег (среднего уровня процента)
- 11) снижение инвестиций
- 12) падение совокупного спроса в экономике вследствие снижения экспорта и инвестиций

⁶ Бушуев В. В., Голубев С. В. Циклические процессы в системе «Природа – общество – человек» // "Энергия: экономика, техника, экология". 2003. №1.

- 13) снижение темпов роста цен (индекса – дефлятора ВВП и индекса потребительских цен)
- 14) рост уровня безработицы
- 15) снижение ВВП
- 16) снижение совокупного финансового результата
- 17) снижение налоговых поступлений
- 18) появление (рост) дефицита бюджетов различных уровней.

Таким образом, опираясь на астрофизические прогнозы точек перегиба функции СА можно разрабатывать прогнозы циклических ухудшений динамики указанных выше макроэкономических показателей.

РАССЕЯННОЕ ЗНАНИЕ И ПРОБЛЕМА ЕГО КООРДИНАЦИИ¹

Бочко В.С., к.э.н.

ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Концепция *рассеянного знания* принадлежит экономисту, лауреату Нобелевской премии по экономике за 1974 год *Фридриху фон Хайеку*. Он первоначально изложил ее в работе «Экономическая теория и знание», а затем развил в работе «Использование знаний в обществе»². Концепцию рассеянного знания он также называл концепцией *разделения знания* по аналогии с концепцией разделения труда у классиков политической экономии. Суть данной концепции состоит в том, что имеющееся в обществе знание представляет собой бесконечное разнообразие часто несовпадающих и даже противоречивых фактов и мнений. Оно не существует в каком-либо завершенном и явно выраженном виде, а рассеянно между индивидами и через них существует.

На наш взгляд, суть рассеянного знания можно определить следующим образом. *Рассеянное знание есть знание индивидов о социальных, культурных, экономических и других фактах и используемое им для осуществления хозяйственной деятельности.*

Рассеянное знание, продолжая мысль Ф. Хайека, можно также назвать *индивидуальным*, поскольку оно базируется на индивидуальном восприятии мира и окружающей среды, а также на личном обогащении результатами опыта предшествующих поколений. Поэтому рассеянное (индивидуальное) знание воплощается в фактах, навыках, интуиции, привычках, традициях, а в процессе общения индивидов передается от одного к другому. Рассеянное (индивидуальное) знание постоянно изменяется. В связи с этим невозможно составить его полной, завершенной картины. Увидеть мир одновременно глазами всех людей и отразить все оттенки его восприятия всеми людьми невозможно из-за постоянно меняющегося калейдоскопа знаний.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке проекта «Экономика знаний: институты регионального развития» № 09-П-6-2001, выполняемого в рамках программы фундаментальных исследований Президиума РАН № 30 «Экономика и социология знаний».

² Обе названные работы опубликованы в виде отдельных глав в книге: Фридрих А. Хайек. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2001.

Хайек Ф. считал, что проблема координации рассеянного знания является «центральной проблемой экономической теории как общественной науки. Проблема, подлежащая решению, такова: каким образом спонтанное взаимодействие множества людей, где каждый обладает только небольшой крупицей знаний, порождает такое положение дел, при котором цены соответствуют издержкам и т.д. и которое могло бы быть создано лишь под сознательным руководством некоего существа, обладающего совокупным знанием всех этих индивидов»³.

Индивидуальное знание всегда ограничено, поскольку является лишь частью совокупного знания. Поэтому экономическая наука, занимаясь вопросами движения ограниченных ресурсов, должна обеспечивать их лучшее использование «для целей, относительная значимость которых известна только самим индивидам. Короче говоря – пишет Ф. Хайек в работе «The use of knowledge in society», - речь идет о проблеме использования знания, которым в полной мере никто не владеет»⁴.

Такая сложность и неполнота экономических знаний выдвигает перед экономической наукой задачу создания механизма, который из многообразия поступков людей, располагающих частичным и субъективным знанием и руководствующихся собственными целями, позволил бы обеспечить существование определенного социального порядка.

Согласно теории Ф. Хайека, таким механизмом выступает исключительно рынок. Он формирует спонтанный экономический порядок. Но при этом спонтанный экономический порядок не является хаотическим. Люди руководствуются определенными правилами и принципами, которые возникают не в результате предложенного сознательного действия, а появляются в процессе эволюции общества. Такие правила обеспечивают как отдельному человеку, так и обществу в целом, высокую степень адаптируемости к внешним условиям, позволяют примерно оценивать вероятные последствия тех или иных поступков других людей. Указывая на спонтанный характер экономического порядка, Ф. Хайек обосновывает отсутствие в нем какой-либо цели, поскольку этот порядок формируется независимо от желания и сознания отдельных людей и возникает в процессе естественного развития общества.

Их таких суждений Ф. Хайек делает вывод о невозможности моделирования процесса формирования социальных результатов из множества индивидуальных действий. В самом концентрированном виде эти мысли были изложены Ф. Хайеком в его Нобелевской лекции. Он говорил: «Если мы не намерены сотворить больше зла, чем добра, пытаюсь улучшить социальный порядок, нам придется согласиться с тем, что в этой области, как и во всех других, где преобладают сложности организованного типа, мы не сможем получить полного знания, которое делало бы возможным власть над событиями. Поэтому нам придется использовать то знание, которое сможем получить, и не для того чтобы формировать результаты подобно ремесленнику, придающему форму своему изделию, а скорее для того, чтобы выращивать

³ Фридрих А. Хайек. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2001. С. 66.

⁴ Цитирую по работе: Макашева Н. Фридрих фон Хайек: мировоззренческий контекст экономической теории // Вопросы экономики. 1989. № 4. С.149.

поросль путем создания подходящих условий, подобно тому, как садовник поступает со своими растениями»⁵.

В таких утверждениях Ф. Хайек, естественно, был не одинок. На таких же позициях стояли А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Ст. Милль, К. Менгер. Эти же взгляды разделяли и современники Ф. Хайека, в том числе Людвиг фон Мизес.

Однако, если учесть, что деятельность индивидов носит целенаправленный и сознательный характер, что люди в процессе достижения собственных индивидуальных предпочтений вынуждены для реализации своих целей постоянно идти на взаимные компромиссы, то неизбежно возникает проблема скоординированности действий на более высоком уровне, чем рынок.

Когда мы говорим о возможности целенаправленной координации рассеянных знаний, то имеем в виду не переход на централизованное планирование, обязывающее всех выполнять предписания высшего экономического органа, а формирование стратегий развития корпораций, территорий и даже страны в целом, когда вырабатываются общие ориентиры развития, ведущие к появлению «порядка из хаоса».

Координацию обособленных знаний мы не сводим к насильственному объединению их в одном центре, а рассматриваем как компромиссные согласования действий производителей по достижению выработанных и общественно принятых ориентиров развития гражданского общества. Из этого получается иной вывод, а именно: целенаправленная координация рассеянных знаний возможна. На практике такое утверждение подтверждается системами внутрикорпоративных и межкорпоративных действий (соглашений, внутрикорпоративной этики, союзов предпринимателей) а также использованием государственных и межгосударственных инструментов по согласованному экономическому, научно-техническому и финансовому развитию (установление контрольных региональных параметров, целевых долгосрочных региональных и федеральных программ, межгосударственных экономических и иных соглашений, необходимых в условиях глобализации).

Наиболее наглядно это проявляется в совместных усилиях по развитию пространства, на котором ведет свою жизнедеятельность сообщество индивидуумов. Идеологией такого действия и документом, оформляющем ее, может и должна стать разработка и реализация стратегии развития территории. В таких случаях нужны иные подходы, выходящие за рамки цены, как информатора и координатора действий индивидуумов. Такие подходы должны базироваться на ином принципе сотрудничества индивидуумов, в основе которого получение совместного эффекта, совместной выгоды, а не индивидуальной.

Но для возникновения такого сотрудничества нужны какие-то общие цели, общие интересы, общие дела индивидуумов.

Их могут создавать только цели, интересы и дела, не замыкающиеся на узких индивидуальных стремлениях, а стоящие над ними и обладающие социальной значимостью, т.е. в определенной мере учитывающие часть желаний каждого из объединяющихся индивидуумов.

Формирование стратегий развития территорий позволяет создавать такой хозяйственный порядок, при котором планы всех индивидуальных экономических агентов, по крайней мере большинства из них, могут

⁵ Хайек Ф. Претензия знания. Лекция памяти Альфреда Нобеля, прочитанная Фридрихом Августом фон Хайеком 11 декабря 1974 г. / Лауреаты Нобелевской премии по экономике: Автобиографии, лекции, комментарии / Под ред. члена –корреспондента РАН В.В. Окрепилова. Т. 1. 1969-1982. – СПб.: Наука, 2007. С. 204.

реализоваться. В основе механизма такого варианта развития территорий находится взаимоприспособление индивидуальных планов и плана стратегического развития территории. Это происходит как путем реализации принципа обратной связи, когда экономические агенты получают сигналы о своих успехах или неудачах при развитии территории, так и прямой связи с сообществом путем участия в выработке и реализации целей и направлений стратегии территориального развития.

Чтобы возникло и существовало скоординированное знание, необходима сознательная координация индивидуальных знаний. Такие действия возникают лишь по достижении человечеством определенного уровня распространения науки в обществе, что связано, в свою очередь, с уровнем развития производительных сил. На этапе их зрелости, когда создание орудий труда начинает базироваться на предварительном изучении сил природы и ее законов, на проведении специальных расчетов и экспериментальных исследований, возникает реальная потребность в координации множественных индивидуальных знаний. Но, встав на путь применения науки в производстве, общество в дальнейшем распространяет систему координации знаний и на особенности своего экономического и социального устройства.

ИННОВАЦИОННЫЙ РОСТ В МОДЕЛЯХ КЕЙНСА – ШУМПЕТЕРА – ГУДВИНА

*Буланичев В.А., к.э.н.
Серков Л.А., к.ф.м.н.
ЕАИУП, г.Екатеринбург*

Количество теорий, в которых определяется роль научно-технического прогресса в развитии экономики многочисленно. Но наиболее интересны теории, возникшие на основе эволюционной, циклической концепции Й. Шумпетера. Основное свойство капитализма, по Шумпетеру, – отнюдь не стремление к равновесию спроса и предложения, а динамический эволюционный рост на основе нововведений: новых потребительских товаров, новых технологий, новых рынков и новых форм организации производства. Нововведения, в свою очередь, являются результатом предпринимательской деятельности, для развития которой капитализм создает благоприятные условия. Интересной данная концепция представляется и потому, что в ней дается обоснование цикличности развития экономики, определяющим фактором которого является неравномерность научно-технического прогресса. Являясь родоначальником всех инновационных концепций западных экономистов, Й. Шумпетер разработал основные положения, которые безоговорочно принимались впоследствии всеми экономистами данного направления:

1. Определено, что двигателем прогресса в форме циклического движения является не всякое инвестирование в производство, а лишь инновации, т. е. введение принципиально новых товаров, техники, форм производства и обмена.

2. Введено понятие жизненного цикла инноваций и «процесса созидательного разрушения».

3. Обосновано, что многочисленные жизненные циклы отдельных нововведений сливаются в виде пучков или сгустков (кластеров).

4. Шумпетером сформулирована концепция подвижного, динамического равновесия, связанного с разными видами инноваций.

Хотя данные положения не были четко обоснованы и доказаны, тем не менее, идеи Шумпетера сыграли важную роль в развитии теории экономических циклов с позиции неравномерности возникновения инноваций. Долгое время теория экономического развития Шумпетера стояла как бы особняком в мировой экономической науке. Её нельзя было отнести ни к одной из существовавших школ (неоклассика, кейнсианство, неоклассический синтез, монетаризм), хотя в большей мере сам Шумпетер тяготел к неоклассицизму. В частности, он считал, что в конце каждого цикла наступает вальрасово равновесие, в котором экономическая система может пребывать длительное время. В то же время сам Шумпетер не создал научной школы своих последователей, и никто из известных экономистов не разделял его взглядов. Причина, видимо, заключалась в том, что Шумпетер просто опередил время. Возникший на рубеже 1970-х — 1980-х гг. эволюционный подход к анализу экономических изменений рассматривает Шумпетера как своего прямого предшественника или даже основателя. При этом наибольшее влияние на развитие экономической мысли в рамках эволюционного подхода оказали идеи Шумпетера о природе экономических циклов, о неравновесном характере экономической динамики, о роли технических и технологических инноваций в экономическом развитии.

Насколько Шумпетер восхищался Вальрасом, настолько же он питал неприязнь к Кейнсу. Он утверждал, что Кейнс лишь дал теоретическое обоснование идеологии, согласно которой причина гибели капитализма заключена в нем самом. Поскольку Кейнсва система избегает длительных временных периодов и рассматривает только кратковременные проблемы, Шумпетер считал ее доктриной, порожденной депрессией и лишенной той черты всеобщности, которая свойственна всякой настоящей теории. Однако и собственная теория Шумпетера имеет слабые места, которые могли быть исправлены с помощью кейнсианства. Например, в анализе Шумпетера резкий рост инвестиций обуславливается внезапным стремлением подражать новаторам, которые доказали прибыльность новых технологических процессов. При этом в освещении процесса внедрения новшеств могли бы оказаться полезными положения Кейнса о мультипликаторе и соотношении между инвестициями и выпуском продукции. Шумпетер отказался принять положение о том, что чрезмерное сбережение и чрезмерное инвестирование могут принять хронический характер. Он считал, что вальрасово равновесие наступает в конце каждого цикла. Кейнс же ясно показал, что такое равновесие может сопровождаться нежелательной устойчивой дефляцией. Это положение имеет существенное значение для всякой теории экономического развития.

Таким образом, на взгляд авторов, Шумпетеру не следовало так решительно отвергать Кейнсову систему, так как, используя некоторые положения последней, он мог бы улучшить собственную. В настоящем докладе авторы теоретически и экспериментально доказывают, что подход Шумпетера к циклическому росту более адекватно проявляется в рамках кейнсианской концепции развития экономики. Доказательство проводится в рамках сопоставления результатов имитационного моделирования для двух макроэкономических моделей, синтезированных на основе концепций Гудвина,

Шумпетера и Кейнса. Обе модели допускают возможность государственного регулирования экономики посредством бюджетно – налоговой политики. При этом первая модель синтезирована на основе неоклассического подхода, утверждающего примат предложения над спросом и зависимость инвестиций от сбережений (автоматическое поглощение сбережений инвестициями). Вторая модель синтезирована на основе кейнсианского подхода, утверждающего примат совокупного спроса над предложением и независимость инвестиций от сбережений (ввиду того, что уровень сбережений определяется уровнем дохода, а уровень капиталовложений совсем иными факторами и потому равенство сбережений и инвестиций представляет собой скорее случайность, чем закономерность). Обе модели предполагают, в отличие от оригинальной модели Гудвина, эндогенную зависимость между темпом прироста производительности труда и темпом прироста доли накопленного инновационного продукта в общем объеме выпуска. Рост накопленного инновационного продукта происходит в соответствии с логистическим законом.

Результаты имитационного моделирования подтвердили главные выводы неоклассической и кейнсианской бюджетно – налоговых политик антициклической стабилизации. Известно, что классическая (неоклассическая) политика регулирования государственных расходов заключается в их сокращении в период спадов и депрессий и увеличении в период оживлений и экономических подъёмов. В первом случае, в рамках первой модели, происходит стабилизация стационарного экономического роста, а во втором – дестабилизация стационарного состояния. И, наоборот, кейнсианская политика государственных расходов (для первой модели), предусматривающая их рост во время спада и депрессии и сокращение в период оживления и подъёма, приводит к дестабилизации стационарного экономического роста в первом случае и к стабилизации – во втором. В рамках второй модели (на основе подхода Кейнса) кейнсианская политика государственных расходов стабилизирует, а классическая (неоклассическая) дестабилизирует стационарный рост во время спада и депрессии. И, наоборот, подход Кейнса дестабилизирует, а неоклассический подход стабилизирует стационарный рост во время оживления и подъёма. При этом в обеих моделях, что очень важно, рост производительности труда за счет прироста доли накопленного инновационного продукта в общем объеме выпуска и внедрения инноваций – процессов (инноваций, улучшающих уже освоенные технологии) стабилизируют стационарный экономический рост. В то же время увеличение инновационного потенциала экономики за счет радикальных инноваций - продуктов (в результате модернизации экономики) приводит к дестабилизации стационарного состояния.

Важным выводом, полученным из имитационных экспериментов, является то, что инновации – процессы, предназначенные для улучшения уже освоенного производства, целесообразно внедрять на стадии спада и депрессии. Напротив, модернизация экономики (внедрение радикальных инноваций – продуктов) целесообразна на стадии оживления и подъёма, когда вмешательство государства в экономику ослабевает и существует свободная конкуренция. При этом сам инновационный процесс в виде инвестиций в радикальные инновации должен начинаться в фазе депрессии. Данные результаты находятся в соответствии с знаменитым девизом Менша Г¹. –

¹ Mensch G. Stalemate in Technology – Innovations Overcome the Depression. New York, NY: Ballinger, 1979.

«Инновации преодолевают депрессию». Исходя из этого, использование кейнсианской доктрины при объяснении инновационного роста предпочтительнее по сравнению с неоклассическим подходом. Последний (первая модель) предполагает, что инновационный прорыв в период оживления и роста происходит при усилении роли государства, а в период депрессии госрасходы сокращаются. Это свидетельствует о том, что подход Шумпетера к циклическому росту более адекватно проявляется в рамках кейнсианской концепции развития экономики.

ПРИОРИТЕТНЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ЗДОРОВЬЕ» КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩЬЮ НАСЕЛЕНИЮ

*Васильцова Л.И., д.э.н.
УрГЭУ, г. Екатеринбург,
Калашников В.А.
НПЦ «Бонум», г. Екатеринбург,
Талашкина Е.В.
ЗС СО, г. Екатеринбург*

В последние годы в российской экономической науке наблюдается интерес к институциональной и неоинституциональной теории. Взгляды ученых направлены на институты – совокупность созданных людьми формальных и неформальных правил и норм, многочисленные типы учреждений и организаций с различными целевыми функциями. Институционалисты считают экономику ядром многообразных общественных процессов и институтов, а целью экономической системы – всестороннее развитие человека.

Очевидно, что идеология институционализма имеет непосредственное отношение к здравоохранению. Развитие рынка медицинских услуг и рыночных отношений обусловили существенные институциональные изменения в системе здравоохранения. Перемены в формальных и неформальных правилах и нормах, социально-экономических взаимоотношениях участников производства и потребления медицинской помощи и услуг, механизмы и инструменты их организации определяют и регулируют способы функционирования и развития системы здравоохранения и ее компонентов в условиях смены парадигмы.

К числу важнейших изменений социальных институтов можно отнести два обстоятельства. Во-первых, социальные институты все чаще проектируются и формализуются государством, которое определяет направления, условия и нормы для субъектов РФ, учреждений и организаций, социальных групп, а также контролирует их исполнение с помощью различных форм и инструментов. Целевые федеральные программы, приоритетные национальные проекты и другие институты, становятся нормой решения актуальных проблем, как в производственной, так и социальной сфере.

Во-вторых, возрастает значение качества управленческой деятельности, непосредственно влияющего на институциональную эффективность. В здравоохранении, которое является сложной и многофункциональной системой, действуют как хорошо известные методы управления, так и латентные факторы. Последние способны отрицательно влиять на

эффективность управленческой деятельности. В этих условиях необходимы гибкие инструменты управления, с помощью которых возрастает равнодоступность медицинской помощи населению.

На наш взгляд, разработка и реализация проекта имеет объективную основу. Одно из оснований активного использования проекта в настоящее время заключается в том, что в условиях стремительно изменяющегося экономического пространства необходима быстрая реакция на вызовы времени.

В процессе обобщения отечественного и зарубежного опыта, оценки факторов, определяющих состояние и развитие здравоохранения, формируется новая система взглядов, в центре которой находятся социально-экономические отношения между властными и управленческими структурами, производителями услуг, финансирующими и посредническими организациями, населением. Такой подход позволяет получить системное представление о доступности медицинской помощи населению, проблемах ее обеспечения, инструментах организации и управления. Полагаем, что ПНП «Здоровье», направленный по повышению доступности медицинской помощи, вызывает интерес у научной общественности, специалистов, населения, поэтому отметим элементы институционального порядка, отражающие сферу реализации национального проекта «Здоровье».

Важнейшим блоком является развитие первичной помощи населению. В нем ставится задача обеспечить приток квалифицированных кадров в первичное звено за счет мотивации селективных групп медицинского персонала. Для этого предусмотрены дополнительные денежные выплаты врачам первичного звена (участковым терапевтам, педиатрам, врачам общей практики) и работающим с ними медсестрам.

В проекте предусмотрено повышение оснащенности лечебно-профилактических учреждений современным оборудованием. Данное направление обусловлено состоянием их материально-технической базы на момент внедрения проекта. Износ основных фондов составлял около 50%, в том числе транспорта – 62%, зданий – 27%, оборудования – 64%. Большая часть медицинских приборов и аппаратов эксплуатируются 15–20 лет.

За три года реализации проекта десять тысяч лечебно-профилактических учреждений первичного звена получили более 42 тыс. единиц диагностического оборудования (рентгенологического, ультразвукового, лабораторного и эндоскопического), что позволило сократить время ожидания диагностических обследований.

Важнейшим институциональным элементом проекта является программа «Родовой сертификат», направленная на улучшение демографической ситуации. Выдача родовых сертификатов 2,6 млн. женщин позволила улучшить обеспечение учреждений родовспоможения расходными материалами и лекарственными средствами, повысить зарплату медицинским работникам родильных домов. Механизм родовых сертификатов открыл возможность выбора женщинами медицинских учреждений и стимулировал появление конкуренции между соответствующими видами учреждений, особенно в крупных городах.

Развитие профилактического направления медицинской помощи является органической частью проекта. Иммунизация населения, профилактика и лечение инфицированных больных, профилактика социально значимых заболеваний, диспансеризация групп риска, обследование новорожденных

детей – данные структурные элементы проекта в значительной степени определяют общественное здоровье населения России.

В ходе дополнительной диспансеризации и углубленных медицинских осмотров определены индивидуальные программы лечения, реабилитации и профилактики заболеваемости для 15,9 млн. работников бюджетной сферы и работников, занятых на производствах с вредными и опасными факторами. В результате произошло снижение показателя первичного выхода на инвалидность за два года на 18%.

В рамках проекта решается задача повышения уровня доступности высокотехнологичной медицинской помощи населению. За первые два года реализации проекта он увеличился более чем в 3 раза, с 10% в 2005 году до 32% в 2007 году. Эту помощь теперь оказывают не только ведущие федеральные учреждения, но и крупные медицинские центры субъектов Российской Федерации.

Национальный проект «Здоровье» ежегодно пополняется новыми структурными элементами. Первоначально в качестве главных приоритетов проекта были выделены «Развитие первичной медицинской помощи» и «Обеспечение населения высокотехнологичной медицинской помощью». В 2008 г. к ним были добавлены «Развитие службы крови» и «Снижение смертности от предотвратимых причин» (мероприятия, направленные на снижение смертности населения от сердечно-сосудистых заболеваний и дорожно-транспортных происшествий). В 2009 году дополнительно предусмотрены меры по повышению качества оказания онкологической и туберкулезной помощи населению.

В настоящее время актуализируется проблема здорового образа жизни населения, что в долгосрочной перспективе может обеспечить относительное сокращение затрат на здравоохранение.

Итоги его реализации свидетельствуют о его несомненном вкладе в повышение доступности медицинской помощи населению, усилению устойчивости здравоохранения за счет улучшения ресурсного обеспечения.

В приоритетном национальном проекте «Здоровье» нашли отражение множество мероприятий, которые служат обеспечению устойчивости здравоохранения, укреплению и росту человеческого капитала, воспроизводству человеческих ресурсов.

Среди многочисленных мероприятий, направленных на устойчивое развитие, выделим элементы проекта, которые совпадают с рекомендациями для систем здравоохранения в мире. В нем учтены стратегия, политика и программы, направленные на устойчивое развитие; обеспечивается справедливый доступ к эффективному медико-санитарному обслуживанию, включая профилактику, на всех уровнях системы здравоохранения; особое внимание уделено охране материнства и неотложной акушерской помощи, пропаганде в интересах всех лиц здорового образа жизни; совершенствование системы повышения квалификации медицинского персонала.

Таким образом, цель, задачи, направления и элементы приоритетного проекта учитывают тенденции развития здравоохранения в мире, рекомендации мирового сообщества, связанные с устойчивым развитием и укреплением общественного здоровья.

РЫНОК ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

*Венедиктова К.Л.
УрГУ, г.Екатеринбург*

В условиях глобального финансового кризиса ведущие эксперты все более обеспокоены перспективами развития мировой экономики, особенно в секторе международных инвестиций. Рассмотрим текущую ситуацию потоков ПИИ и проанализируем возможные варианты ее изменения.

В течение 2003-2007 гг. потоки ПИИ уверенно следовали положительной тенденции, чему во многом способствовали стабильный мировой экономический рост, проводимые реформы либерализации в области инвестирования и широкомасштабная стратегия интернационализации, внедряемая растущим числом транснациональных корпораций (ТНК). Это привело к исторически рекордному уровню потоков ПИИ, которые в 2007 г. достигли 1,9 млрд. долл. Однако уже в следующем году наметилась обратная тенденция. Сложившаяся финансовая нестабильность в США летом 2007 года оказалась первым предвестником глобального кризиса и привела к существенному ухудшению ситуации на рынке инвестиций. Уже в начале 2008 г. плохой инвестиционный климат негативно отразился на многих инвестиционных программах, затронув в том числе и ПИИ. В условиях мирового экономического спада (и рецессии ряда ведущих мировых экономик), недостатка кредитных средств и снижения прибыли предприятий многие компании объявили о своих планах по сокращению производства, сокращению персонала и уменьшению расходов капитала, что также незамедлительно отразилось на ПИИ. Согласно оценкам ЮНКТАД, снижение мировых потоков ПИИ в 2008 г. достигло 21 %.

Однако в зависимости от региона и страны кризис оказал разное влияние на потоки ПИИ. Поскольку он начался в развитом мире, а впоследствии быстро распространился на развивающиеся и переходные экономики, то развитые страны пострадали от финансового кризиса непосредственно, в то время как развивающиеся экономики в различной степени ощутили его влияние в некоторых случаях пока косвенно.

Поскольку развитые страны в большей степени оказались подвержены экономическому кризису, то более объемные финансовые институты здесь оказались в гораздо более сложной ситуации. Данные за 2008 г. показывают, что в результате длительных и глубинных кризисных проблем финансовых институтов вместе с кризисом ликвидности снизились и потоки ПИИ в целом в этих странах почти на 33 процента. Внутренние потоки оказались особенно малыми в Финляндии, Германии, Венгрии и Италии. Инвестиции в Великобританию и Францию также существенно упали по сравнению с их рекордно высоким уровнем в 2007 г. Особенно заметно сказалось на ограничении финансов для инвестирования снижение доходов ТНК в этих странах и уменьшение размеров выдаваемых банками ссуд.

Потоки ПИИ в развивающиеся и переходные экономики до настоящего момента остаются более устойчивыми. Рост потоков ПИИ в развивающиеся страны в 2008г., по оценкам экспертов, достиг 4%, что все же меньше, чем в 2007 году (когда он превысил 20%). Однако несмотря на спад мирового экономического роста и его негативные последствия потоки ПИИ, в частности в Африку, превысили в прошлом году 60 млрд. долл. В Восточную, Южную и Юго-Восточную Азию (крупнейший регион-реципиент среди развивающихся стран) ПИИ также выросли, хотя и в меньшей степени по сравнению с 2007 г. В

то же время Западная Азия недосчиталась существенных объемов ПИИ в 2008 году, в первую очередь из-за снижения спроса и цен на нефть.

Совсем другая картина сложилась в Латинской Америке и Карибском регионе. Так, в результате увеличения потоков ПИИ в Южную Америку в целом ПИИ в регион выросли на 13%. Однако необходимо заметить, что зависимые в значительной степени от экономики США Центральная Америка и Карибский регион зафиксировали снижение ПИИ. Потоки ПИИ в страны с переходной экономикой Юго-Восточной Европы и СНГ сохранили положительную тенденцию роста около 6% вопреки финансовому кризису и региональным конфликтам.

Несмотря на то, что наиболее существенное сокращение потоков ПИИ произошло в развитых странах, некоторые развивающиеся экономики с открытыми, но слабыми финансовыми системами были также сильно подвержены внешним потрясениям. Они столкнулись с беспрецедентными трудностями, вызванными возможностью сокращения финансовых потоков как из официальных, так и из частных источников. Например, произошло резкое сокращение ПИИ в таких странах, как Индонезия, Республика Корея, Пакистан, Сингапур и Турция.

Текущий мировой финансовый и экономический кризис влияет на возможность фирм инвестировать из-за сокращения доступных финансовых средств и предрасположенности фирм к инвестированию своих средств в условиях мрачных прогнозов будущего состояния экономик и рынков. Можно выделить основные факторы происходящих изменений объемов ПИИ.

- *Ограниченный доступ к финансовым средствам.* Финансовые факторы оказали негативное влияние на возможности ТНК инвестировать как во внутреннюю, так и во внешнюю среду, так как ухудшение кредитных условий и снижение прибыли корпораций сократили финансовые источники ТНК для инвестирования зарубежных проектов (так же, как и местных). С одной стороны, кредитные средства стали менее доступными и более дорогими. С другой стороны, низкие доходы крупных компаний в широком спектре отраслей в США, Европе и Японии сократили возможности компаний даже для собственного финансирования.

- *Мрачные прогнозы экспертов.* Пессимистические сценарии развитие рынков, включая приобретающую все более опасные размеры экономическую рецессию по всему миру и возрастающие оценки рисков, также снизило предрасположенность фирм к инвестированию для увеличения масштабов производства как на национальном, так и на международном уровне. По оценкам экспертов МВФ, совокупный выпуск продукции в развитых странах сократился до -0,3%, а мировой выпуск продукции достиг 2,2%, что на три процента меньше, чем в 2007 г.

- *Нежелание рисковать.* Планы компаний по инвестированию также могут быть пересмотрены из-за высокого уровня предполагаемых рисков и неопределенностей, чтобы сохранить свою устойчивость к разным мировым сценариям финансового и экономического развития.

Несмотря на то, что негативное влияние мирового финансового и экономического кризиса на ПИИ безусловно доминировало в 2009 г., различные позитивные факторы присутствуют и рано или поздно послужат ключом к возобновлению потоков международных инвестиций. В кратко- и среднесрочном периоде (2010-2012 гг.), существуют три сценария возобновления роста ПИИ. Прогнозы о том, как сложится баланс негативных и позитивных факторов, влияющих на ПИИ, весьма относителен из-за нестабильных экономико-финансовых условий. Эти условия определяются многими факторами, в частности это глубина и продолжительность спада мирового роста, эффективность принимаемых политических мер по

преодолению кризиса со стороны Правительств, стабилизация и оздоровление финансовой системы и возможности ТНК развивающихся стран стать главным ведущим генератором роста ПИИ. Одной из ключевых неопределенностей также является вопрос о том, когда число международных слияний и поглощений вновь начнет расти, так как это один из главных компонентов ПИИ.

Сценарий V (оптимистичный). Быстрое возрастание потоков ПИИ, начиная с конца 2009 г. Принимаемые допущения: (1) конец рецессии во второй половине 2009 г.; (2) быстрый возврат доверия инвесторов, обусловленный в том числе эффективными государственными политическими мерами; (3) отсутствие протекционизма; (4) новая волна международных слияний и поглощений, вызванная реструктуризацией отраслей и наличием реальных финансовых средств у некоторых компаний и финансовых институтов. На сегодняшний день этот сценарий выглядит нереалистичным.

Сценарий U (основной). Потоки ПИИ начнут возрастать только в 2011 г. Основные принимаемые допущения (1) Глобальная рецессия продлится по крайней мере до первого семестра 2010 г.; (2) Глобальный объем международных слияний и поглощений будет ограничен низкими ценами акций; (3) тенденции по интернационализации компаний сохраняют свою значимость в среднесрочном периоде. На сегодняшний день этот сценарий выглядит наиболее реальным.

Сценарии L (пессимистичный). Потоки ПИИ не начнут возрастать до 2012 г. Принятые допущения: (1) более длительные и плохие, чем ожидалось, последствия депрессии, в том числе заметное влияние протекционистских тенденций в процессе глобализации; (2) вследствие влияния суммы негативных факторов, компании будут значительно осторожнее в области инвестирования, особенно в финансировании своего международного развития.

Настоящий экономический кризис может быть как источником угроз, так и источником новых возможностей в развитии ПИИ. Среди опасностей в последующих годах можно отметить риск ухудшения уже созданной инвестиционной и бизнес среды и возникновение протекционистских напряжений.

Однако кризис также позволяет использовать шанс для проведения эффективной глобальной политики по улучшению стабильности финансовой системы и стимулированию экономического роста. Многие эксперты ЮНКТАД говорят о необходимости выйти за пределы только краткосрочных мер управления кризисом и создании основных надежных регулирующих положений. Необходимо международное сотрудничество по воссозданию финансовой системы, укреплению ее стабильности и прозрачности, созданию фондов, гарантирующих помощь развивающимся странам, чтобы страховать долги их компаний, осознать глубже важность общественной политики в этой сфере и применению регулирующих мер. На уровне государства меры по стимулированию инвестирования должны быть расширены. Агентства, способствующие развитию инвестирования, могли бы также играть ключевую роль по созданию мер, направленных на поддержку уже существующей деятельности ТНК и создание новых программ для их потенциально возможной эффективной деятельности.

В заключении хотелось бы отметить, что негативное влияние кризиса на потоки ПИИ в 2008-2009 гг. привело к периоду массовых неопределенностей. Для эффективной борьбы с кризисом и его последствиями важно сохранить общие выгодные условия для бизнеса и стабильность инвестиционного климата (включая ПИИ) и сдерживать тенденции протекционизма.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ¹

*Волкова Т.И., д.э.н.,
Винарская М.Н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

Выведение на рынок новых товаров (услуг), стремление стать лидером в своей сфере, получение сверхприбыли характеризуют инновационную функцию венчурного предпринимательства как основы «новой экономики». При условии развития венчурных форм финансирования может быть реализовано наиболее быстрое развитие наукоемких и высокотехнологичных отраслей.

Венчурное финансирование является важнейшим механизмом устойчивого функционирования национальных инновационных систем. Развитие и реализация венчурных форм финансирования способствует отбору и реализации научных проектов, ориентированных на перспективу, с дальнейшим воплощением в виде нового товара или услуги.

Венчурный капитал как экономическая категория отражает экономические отношения между субъектами по поводу интеллектуальной собственности на результаты интеллектуальной деятельности, инвестирования средств в доведение их до товарного вида, развитие инновационного предприятия, а также предупреждения рисков, взаимовыгодного распределения доходов от реализации инноваций.

Проблемы развития венчурной индустрии активно дискутируются в работах отечественных и зарубежных авторов, включая: Ю.П. Аммосова, П.Г. Гулькина, Д. Глэдстоун, Л. Глэдстоун, А.Т. Каржаув, А.И. Каширина, А.С. Семенова, К. Кэмпбелли и др. Однако, несмотря на достаточно большой интерес к исследуемой проблеме, в российской экономической науке в настоящее время слабо разработаны многие теоретические и практические аспекты сложной проблемы венчурного финансирования.

В качестве одной из теоретических основ венчурного финансирования следует, безусловно, назвать теорию «инноваций» Й. Шумпетера, одним из важнейших выводов которой является следующий: для предпринимателя-лидера единственным путем получения постоянной прибыли, а возможно и сверхприбыли, являются непрерывные нововведения, имеющие в системе инновационного предпринимательства эндогенный и перманентный характер².

В рамках современной экономической теории тенденции инновационного развития нашли также отражение в новых моделях экономического роста с эндогенным технологическим прогрессом. В новых моделях экономического роста наряду с традиционными факторами производства – трудом, землей и капиталом, приоритетное внимание уделяется факторам человеческого капитала (Р. Лукас), накопленного капитала знаний (П. Ромер, К. Эрроу).

Системообразующий характер в исследовании экономических отношений на всех стадиях инновационного процесса приобретают, на наш взгляд, разработки представителей институциональной и неинституциональной экономической теории, в качестве теоретико-методологических основ активно

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке Программы фундаментальных исследований РАН № 29 «Научно-технологический прогноз развития экономики России» (проект УрО РАН № 09-П6-1003).

² Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

использующих теорию контрактов, трансакционных издержек, экономическую теорию прав собственности³.

Вместе с тем, рассматривая указанные выше теории и направления в качестве базовых при формировании институциональной теории венчурного финансирования, следует, по нашему мнению, учитывать их взаимосвязь с теориями финансов, риска, эффективности, инновационного менеджмента, маркетинга и др. Такая методология исследования диктуется современными реалиями процесса венчурного финансирования, интегрированного в сложную систему отношений по поводу доведения технологий до товарного вида, их трансфера, коммерциализации, создания новых компаний и фирм. В этой связи следует особо выделить теоретическую и практическую значимость концепции «открытых инноваций» Г. Чесбро⁴. В этой концепции представители венчурного бизнеса участвуют в инновационном процессе в открытой инновационной среде во взаимосвязи с исследователями, менеджерами, маркетингологами, потребителями, партнерами.

Проведенный нами анализ динамики венчурных инвестиций, прежде всего в экономике мирового лидера – США, показал, что такие инвестиции, достигнув пика в 2000 г. (101 млрд долл.), в 2002 г. снизились почти в пять раз. Несколько увеличившись в 2006-2008 гг. (в 1,2–1,5 раза), они опустились до самой низкой отметки в 18 млрд долл. в 2009 г⁵.

Если в целом охарактеризовать ситуацию на российском рынке, то в настоящее время в структуре венчурных фондов, ведущих деятельность в России, преобладают фонды с иностранным капиталом. Среди крупных инвесторов можно назвать Baring Vostok, Delta Private Equity Partners, Eagle Venture Partners, ЕБРР, Berkeley Capital Partners. Стремясь минимизировать риски, венчурные инвесторы, работающие в России, более ориентированы на вложения крупных сумм (свыше 500 000 долл. США), отдавая предпочтение компаниям, зарекомендовавшим себя на рынке. Привлечение небольших (от 10 тыс. до 50 тыс. долл.) и средних по размеру сумм (от 50 тыс. до 500 тыс. долл.) для молодых инновационных компаний, не успевших проявить себя, по-прежнему является серьезной проблемой⁶. Институт бизнес-ангелов, которые во всем мире традиционно занимают нишу первоначальных небольших инвестиций в перспективные научно-технические проекты, в России только начинает формироваться. В целом по России, начиная с конца 2008 г., объем финансирования инновационной сферы существенно сократился. По оценке Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ), в дальнейшем объем инвестиций в инновационные проекты снизится на 70-80%: крупные корпорации сократят до 90% своих вложений, до 60% – бизнес-ангелы, до 45% – венчурные фонды и до 20% снизятся объемы финансирования инновационной отрасли со стороны государства⁷.

³ Волкова Т.И. Рынок интеллектуальных продуктов: теоретические основы анализа // Журнал экономической теории. 2008. № 4. С. 12-28.

⁴ Чесбро Г. Открытые инновации. Пер. с англ. М.: Поколение, 2007.

⁵ PricewaterhouseCoopers / National Venture Capital Association MoneyTree™ Report, Data: Thomson Reuters.

⁶ Алехина Н.М. Венчурное финансирование как институт инновационного развития // Инновации. 2009. № 6. С. 50.

⁷ Перестройка «наоборот» // Наука и технологии России. Новости в мире науки, образования, научно-исследовательские работы: Электронное издание «Науки и технологии России» (URL: <http://www.strf.ru>).

В качестве одной из ведущих причин снижения интереса инвесторов к венчурной форме финансирования является, по нашему мнению, усиливающаяся с усложнением технологий, отношений и прав собственности, запросов потребителей технологическая, конкурентная, рыночная неопределенность и, соответственно, риски.

В рамках уже упомянутой концепции «открытых инноваций» существенное внимание правомерно уделяется системе бизнес-моделирования как действенного инструмента минимизации рисков. Этот инструментарий должен, на наш взгляд, занять достойное место в формирующейся институциональной теории венчурного финансирования.

Опираясь на исследования Г. Чесбро и Р. Розенблюма⁸, нами выделен ряд функций, возлагаемых на потребителей венчурных инвестиций, разработчиков бизнес-модели, формирующих ее содержание⁹:

- определение сущности ценности, которую создает для пользователей данный интеллектуальный продукт – технология;
- идентификация рыночного сегмента (пользователей) и целей, для которых технология будет использоваться;
- определение структуры цепи ценности предприятия (фирмы), которая требуется для создания и распространения технологии, а также дополнительных активов, требующихся для устойчивого функционирования фирмы в этой цепи;
- осуществление сравнительного анализа и оценки с учетом транзакционных издержек выгодных (доходных) вариантов модификаций интеллектуальных продуктов в процессе их введения в хозяйственный оборот;
- разработка механизма генерирования доходов предприятия (фирмы), оценка структуры затрат и целевой валовой прибыли при использовании технологии, учитывая выбранные варианты ценностного предложения и структуру цепи ценности;
- разработка механизма воспроизводства перспективных технологий и продуктов, включая прямое и обратное продвижение бизнеса от продуктовых к технологическим инновациям;
- определение позиции предприятия (фирмы) в сети, связывающей поставщиков и заказчиков, включая выявление возможных потенциальных фирм-участников и конкурентов;
- оценка гибридных форм интеграции и кооперации заинтересованных агентов и контрагентов (кластеры, альянсы, партнерства, сетевое взаимодействие, коллективные товарные знаки, франчайзинг и др.);
- разработка конкурентной стратегии, при помощи которой инновационная фирма получит преимущества перед соперниками и сохранит его.

Формирование институциональной теории венчурного финансирования является сложной теоретико-методологической задачей, однако актуальность ее неуклонно возрастает.

⁸ Чесбро Г. Открытые инновации. Пер. с англ. М.: Поколение, 2007. С. 126-127.

⁹ См.: Волкова Т.И. Эндогенные факторы коммерциализации интеллектуальных продуктов научно-технической сферы // Инновации. 2009 № 11. С. 51-56.

ПРОЦЕССНО-МОТИВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ, ВЛИЯЮЩАЯ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ

Галюта О.П., к.э.н.
ААЭП, г. Барнаул

Актуальность проблемы исследования содержания и динамики инновационной сферы определяется задачами выявления структурных компонентов, способствующих успешному освоению знаний и рассмотрению динамики структурных компонентов мотивационной сферы по конкретному процессу деятельности.

К изучению мотивационной сферы личности существует ряд подходов, однако отсутствует комплексный подход к исследованию ее динамики и структуры во время обучения в школе, вузе, аспирантуре, бизнес-школе, на рабочем месте. Думаю, что сегодня все понимают влияние мотивационной сферы на становление личности существенно, и, тем не менее, до сих пор недостаточно внимания отводится практическим проблемам динамических особенностей мотивационной сферы образовательных инновационных отношений. Важным также остается решение вопроса о соотношении прагматической стороны мотивационной сферы и гуманистического профессионально-ориентированного содержания образовательных инновационных отношений.

Можно выделить, следующие причины, стимулирующие преобразования в данном направлении¹.

- прагматическая;
- социально-гуманистическая;
- аксиологическая;
- когнитивная.

Эффективность влияния той или иной модели на поведение человека в процессе деятельности показывает, что эффективность труда во многих случаях зависит от мотивирующих факторов – среда, атмосфера и трудовая этика. М. Мескон в работе "Основы менеджмента" со ссылкой на другой источник приводит своего рода Кодекс трудовой этики, практическая реализация которого позволяет наряду с мотивационными факторами максимально заинтересовать работника в высокопроизводительном труде.

В новых условиях экономики, основанной на знаниях, изменяется оценка производства. На первый план выходят не столько количественные факторы, сколько качественные, и создание прогрессивной структуры экономики, значительное повышение наукоемких отраслей, воплощающих и обеспечивающих осуществление либо эволюционных (мелких) и революционных изменений (взрывных) экономического роста.

Содержание теории технического прогресса свидетельствует о том, что если менеджмент будет придерживаться интенсивных факторов, то это не только повысит действенность мотивационных факторов, но и значительно сократит конфликт интересов, которые находят место в любой мотивационной модели управления. Отсюда можно сделать вывод, что в любой структуре управления объективно существуют различные интересы предприятия и его работников, но не все интересы различны и противоположны. В большинстве случаев, как правило, удается найти пути к соглашению.

¹ Кокорев В.П. Мотивация в управлении. Барнаул: изд-во Алтайского университета, 1997. 245с.

В основе динамической процессно-мотивационной модели формирования инновационной сферы рассматривается теория знания, предложенная Нонака и Такеучи, использующая следующие процессы и элементы модели, представленные в таблице 1:

Таблица 1. - Динамическая процессно-мотивационная модель инновационной сферы²

Процессы экономики, основанной на знаниях	Элементы
1	2
Социализация:	Добровольный обмен знаниями; Высокий уровень лояльности сотрудников; Сотрудничество между работниками; Организация часть сети
Экстернализация:	Высокая приверженность группе; Слабый внешний контроль
Комбинация:	Отсутствие конкуренции между подразделениями Высокая лояльность сотрудников; Синхронная ориентация
Интернализация:	Низкий уровень страха перед ошибками; Интенсивное «научение действием»;

Первая ступень социализации (самые мощные мотивы на эмоциональной основе – лояльности, веры).

Стремление к цели (возможно труднодостижимой), которая разделяется всеми членами группы. Дух доверия, лояльности, вера в победу, сотрудничества внутри группы.

Вторая ступень экстернализации (мотивы сильнее, чем на первой ступени). Стремление сотрудничать с другими, гордость за коллектив, принадлежность к престижным группам, бойцовский дух, доверие со стороны руководства, слабый внешний контроль.

Третья ступень комбинации (мотивы сильнее, чем на второй ступени). Солидарность, стремление к согласованным действиям, образование межгруппового взаимодействия, высокая степень доверия.

Четвертая ступень интернализации (мотивы сильны, как на третьей ступени) совместные представления на эмоциональной основе: любовь, дружба, отсутствие чувства страха за ошибки, творчество и т.д.

Для того, чтобы утвердить динамическую мотивационную модель развития инновационной структуры необходимо укрепить групповую мораль, сцементировать группу и развить межгрупповые взаимодействия.

В свою очередь, немецкие ученые В. Зигерт и М. Ланг предложили модель индивидуальной и групповой мотивации, включающую в себя 15 мотиваторов. По их мнению, данная классификация мотиваторов имеет свойства эф-

² Нонака И., Такеучи Х.. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских компаниях. М.: Олимп-Бизнес, 2003г.

эффективно воздействовать на поведение индивида в процессе деятельности, представленная в таблице 2:

Таблица 2 - Иерархия мотивов по В. Зигерту и М. Лангу

Индивидуальная мотивация	Сила взаимодействия	Групповая мотивация
Цель самовыражения	Зона высокого напряжения	Общая цель
Положение, престиж, гордость	Между индивидуальной и группой мотивацией, оказывающее влияние на поведение отдельных людей	Гордость за коллектив, «групповой эгоизм», «бойцовский дух», Стремление к победе в конкуренции
Стремление к контактам, коммуникации, общению равного с равным		Групповой дух, групповая ненависть, поклонение идолам, солидарность
Стремление к безопасности, защита от риска		Образование коллектива (пары)
Физиологические потребности: жажда, голод, дыхание, одежда и т.п.		Совпадение интересов, давление на вторичные группы

Эффективное управление предполагает создание комфортных условий для осуществления инновационной деятельности путем взаимодействия индивидуальной и групповой мотивации. Следовательно, образование должно строиться, исходя из предложенной процессно-мотивационной модели знания, способствующих внедрению и развитию инновационной экономики.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ КОНКУРЕНЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКСПОРТОСЫРЬЕВОЙ ОРИЕНТАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ¹

*Гильмундинов В.М., к.э.н.
ИЭОПП СО РАН, НГУ, г. Новосибирск*

Переход России к рыночным основам хозяйствования не позволил преодолеть ряд серьезных диспропорций ее социально-экономического развития, одной из которых является углубление экспортосырьевой ориентации. Углубление экспортосырьевой ориентации было свойственно всему переходному периоду для российской экономики, но особенно явно оно проявилось в период экономического подъема последнего десятилетия (см.: рис 1).

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ ("Влияние межотраслевой конкуренции на формирование отраслевой структуры экономики России"), проект 09-02-00328а.

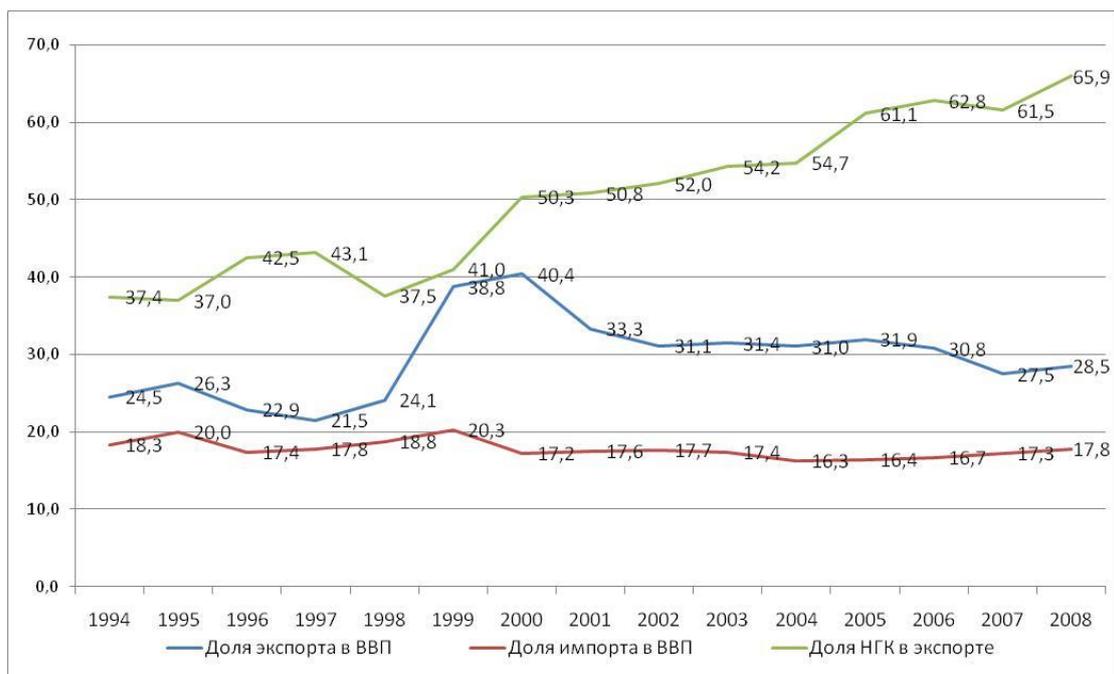


Рисунок 1 - Характеристика усиления экспортосырьевой ориентации российской экономики (в процентах)²

Наиболее важной статьёй российского экспорта выступает продукция нефтегазового комплекса (НГК). В связи с девятикратным ростом среднегодового уровня мировых цен на нефть в 2008 году по сравнению с 1998 годом, доля экспорта НГК в общем товарном экспорте выросла с 37,5% в 1998 году до 65,9% в 2008 году. Значительное улучшение конъюнктуры на мировых сырьевых рынках в 1999-2008 гг. привело к резкому увеличению отраслевой конкурентоспособности сырьевых и смежных с ними отраслей, с одной стороны, и к значительному падению национальной конкурентоспособности вследствие значительного укрепления реального валютного курса российского рубля (в 3,8 раза по доллару США), с другой стороны.

Под воздействием данных факторов, несмотря на высокие темпы роста российской экономики в период 1999-2008 гг. (среднегодовой темп прироста реального ВВП России составил 6,8%), так и не произошло ее перехода на инновационный путь развития при значительном усилении экспортосырьевой ориентации под воздействием так называемой «голландской болезни» (см.: рисунок 2)³.

Наличие столь сильных тенденций, проявляющихся на макроуровне и негативно воздействующих на структуру российской экономики, приводит к необходимости проведения глубокого анализа обуславливающих их процессов. Одним из важнейших таких процессов в условиях экономики рыночного типа выступает межотраслевая конкуренция.

² Оценено на основе данных ФСГС РФ, ЦБ РФ.

³ Более подробно см.: Гильмундинов В.М. «Голландская болезнь» в российской экономике: отраслевые аспекты проявления // ЭКО. 2008. №12. 17.27; Гильмундинов В.М. Воздействие «голландской болезни» на экономику России и факторы экспортосырьевой ориентации // Экономика. Вопросы школьного образования. 2006. № 3. с. 14-24

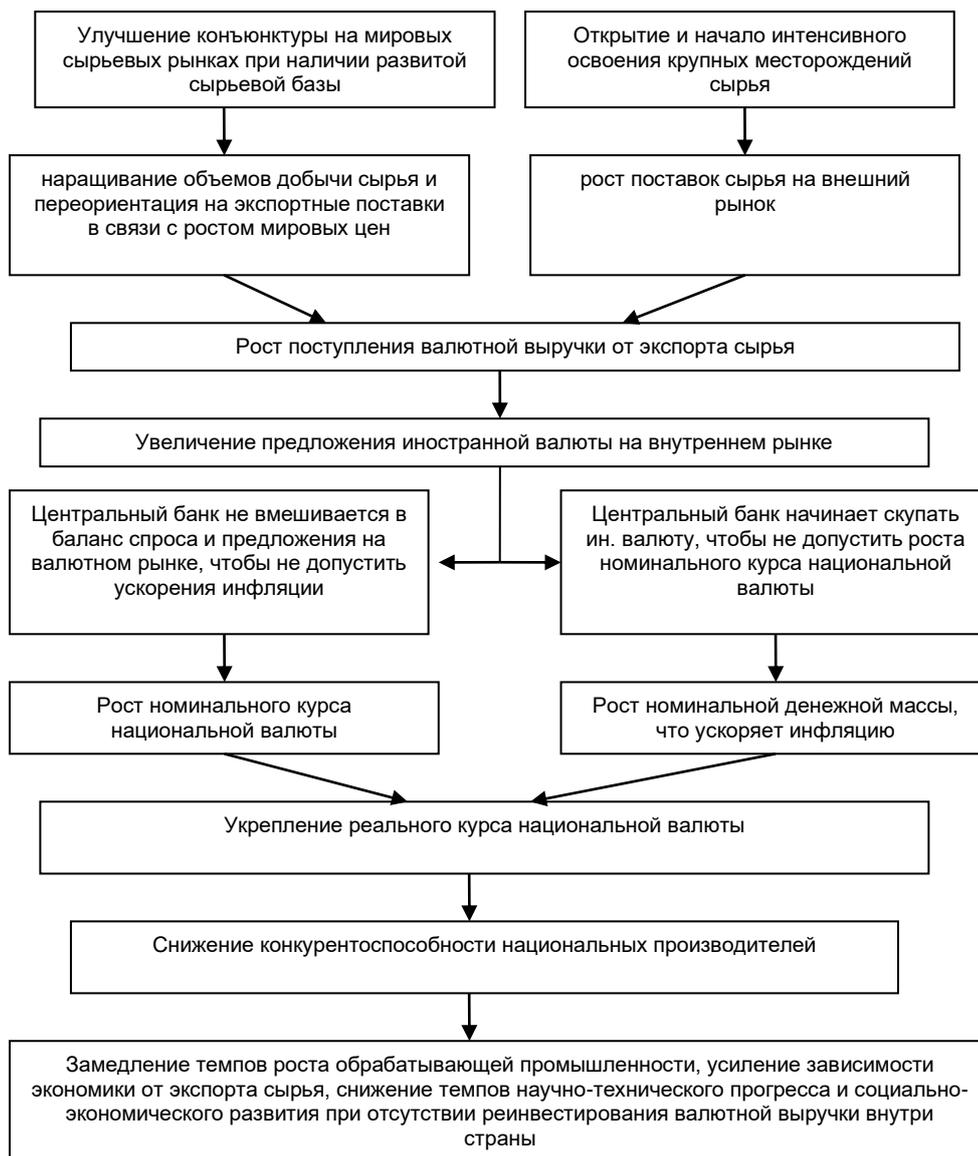


Рисунок 2 - Механизм развития «голландской болезни»

Однако при всей важности роли межотраслевой конкуренции в структурных изменениях в экономике необходимо отметить, что исследованию данного процесса уделяется недостаточно внимания.

Вопросы межотраслевой конкуренции и ее роли в формировании отраслевой структуры экономики начали подниматься еще в XIX веке. Наиболее подробно данные вопросы были изучены в трудах таких известных экономистов, как Давид Рикардо и Карл Маркс. В XX веке большой вклад в понимание роли межотраслевой конкуренции в условиях рыночной экономики на микроэкономическом уровне внесли Эдвард Чемберлин, Джоан Робинсон, Пьеро Сраффа и др. Вместе с тем заложенное данными авторами понимание межотраслевой конкуренции в духе свободного рынка, требует пересмотра с учетом реалий современной экономики.

Действие межотраслевой конкуренции в традиционном классическом понимании ограничено рядом факторов связанных с несовершенным характером рынков, таких как наличие рыночной власти у действующих на рынках фирм, действие значительных барьеров входа и выхода,

несовершенством информации и др. Действие указанных факторов приводит к отсутствию выравнивания норм рентабельности между различными отраслями, что трактуется некоторыми специалистами как неэффективность межотраслевой конкуренции, ее неспособность обеспечить переток капитала из сфер с низкой нормой рентабельности в сферы с высокой нормой. Однако данное традиционное понимание межотраслевой конкуренции видится нам сильно ограниченным, а его использование для случая несовершенных рынков не оправданным.

В целях данного исследования мы используем иное понимание межотраслевой конкуренции. Межотраслевая конкуренция понимается нами, как процесс соперничества предприятий отдельных отраслей национальной экономики с предприятиями других отраслей за ограниченные производственные, трудовые, финансовые и прочие ресурсы общества. Под эффективностью межотраслевой конкуренции мы понимаем ее способствование формированию прогрессивных изменений в отраслевой структуре экономики.

Проведенный анализ развития российской экономики позволяет сделать вывод, что межотраслевая конкуренция в используемом нами понимании играет ведущую роль в формировании отраслевой структуры экономики России, а ее эффективность зависит преимущественно от жесткости действующих конкурентных ограничений для отдельных отраслей национальной экономики. Так, например, наиболее жесткими ограничениями для отраслей обрабатывающей промышленности выступают ограничения по финансовым ресурсам.

МОДЕЛИ ЧЕЛОВЕКА В МОБИЛИЗАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Горшков А.В., д.э.н.
ЧелГУ, г.Челябинск*

Вначале определимся, о какой мобилизационной экономике и о каком человеке будет идти речь.

Мобилизационную экономику мы ограничим историческим периодом со смерти В.И. Ленина в 1924 г. до смерти И.В.Сталина в 1953 г. Именно этому историческому периоду присущи все признаки мобилизационной экономики, к которым большинство аналитиков относят:

1. наличие угрозы существования общества как целостной системы и ее осознание руководителями государства;
2. постановку руководителями государства цели, заключающейся в устранении этой угрозы или противодействии ей;
3. разработку государственного плана или программы достижения поставленной цели;
4. организация соответствующими государственными органами действий по мобилизации ресурсов страны, необходимых для выполнения плана или программы.

Если говорить о человеке, модели которого мы будем рассматривать применительно к данному историческому периоду, то это – работающий

человек или просто работник. Рассмотрим микро - и макро модели разработанные в данный период.

К макромоделям работающего человека, на наш взгляд, следует отнести модель «артельного человека Н.И. Бухарина, модель « человека революционного» Л.Д. Троцкого и модель « человека организационного» А.А. Богданова.

I. Содержание модели «артельного человека»:

1. Основными характеристиками коммунистического общества являются: общественная собственность, единый трудовой план, прямое натуральное распределение продуктов по потребностям, полное экономическое равенство, отсутствие государственного управления.

2. Построение коммунистического общества возможно лишь при полном объединении всего населения в одну громадную трудовую общину – артель.

3. Объединение всего населения в одну трудовую общину – артель предполагает: национализацию, централизацию банковского дела, введение органов рабочего контроля и управления, организацию крупных сельскохозяйственных коммун, переход к товарищеской обработке земли и, наконец, принудительное объединение населения в сеть потребительских коммун вокруг существовавших потребительских обществ.

4. Переход к социализму займет «целую громадную эпоху», а наличные материальные и трудовые ресурсы составляют лишь общую основу для движения в этом направлении.

5. В реальном процессе строительства социализма исходным должен быть период «первоначального социалистического накопления», когда государство принудительно восстанавливает разорванные связи между основными элементами производительных сил на основе трудовой повинности.

6. В деле строительства социализма необходимо использовать как революционный энтузиазм и сознательность передовых слоев рабочего класса, так и силу государственного внеэкономического принуждения.

7. При создании «нового равновесия экономической системы» отпадет необходимость в использовании «военно-коммунистических» методов управления и общество перейдет к типу рабочего управления на основе выборности и коллегиальности.

8. Развитие рабочего управления, производственной демократии, давлении на производителей широких масс трудящихся являются условиями преодоления монополизма государства, промышленных трестов и синдикатов.

9. Движение крестьянских хозяйств к социализму и «врастания» крестьянина в единую трудовую общину-артель предполагает развитие различных форм кооперативов .

II. Содержание модели «человека революционного»:

1. Человеку присущ этический императив – перманентного революционного горения, самоотверженности, подчинения всех помыслов грядущим революционным боям.

2. Стойкое неприятие любых форм социального эгоизма, недооценка индивидуальных интересов, односторонняя ориентация на общественные стимулы при подавлении личных.

3. Труд на благо общества – является настолько мощным, что перед ним пасую все индивидуальные стимулы буржуазной эпохи.

4. Задача революционного руководства состоит в том, чтобы путем разнообразных мер (агитации и т.п.) побудить в людях общественный стимул, не останавливаясь, если надо, перед самым суровым принуждением.

5. Доктрина «милитаризации труда» предполагает трудовую повинность, военизированную организацию труда (трудовые армии), а также жесткие репрессии по отношению к нарушителям трудовой дисциплины.

6. Единый хозяйственный план есть программа по мобилизации и нормированию принудительного труда.

7. Необходимость «огосударствления профсоюзов» обусловлена использованием их в качестве рычага административного давления на производство.

8. Ударничество в производстве возможно при уравнительности в потреблении.

III. Содержание модели «человека организационного»:

1. Превалирование идеи общности людей над идеей классовой борьбы; психологизация производственных отношений.

2. В рабочем классе воплощается основная линия социального «прогресса».

3. В современных условиях «рабочий класс, в котором воплощается основная линия социального прогресса ... вынужден искать для своей жизни, для собирания своих сил новых организационных методов, потому что только они могут дать ему историческую победу» «Всеобщая организационная наука» как раз и должна помочь ему в решении этой задачи.

4. «Область общественно-трудовых отношений между людьми», «общественно-трудовые связи ... образуют целую систему производственных отношений в широком смысле слова».

5. Первичными производственными отношениями являются отношения прямого или косвенного сотрудничества, которые связывают людей в производстве.

6. Отношения сотрудничества как фундамент производственных отношений, делятся на две группы – на отношения организованного и неорганизованного сотрудничества. «Организованное – это такое сотрудничество, в котором имеется особая организаторская деятельность, выполняется ли она одним участником труда или несколькими, или всеми; неорганизованное – такое, в котором ее нет». К организованному сотрудничеству относятся «авторитарное сотрудничества» (господство-подчинение) и «товарищеское», к неорганизованному – простое сотрудничество и специализация.

7. Исторический процесс развития форм сотрудничества включает 4 этапа: «1) простое сотрудничество; 2) господство – подчинение; 3) специализация; 4) товарищеское сотрудничество».

8. Формирование организованных социальных комплексов должно учитывать принципы « всеобщей организационной теории – тектологии». К микромоделям работающего человека можно отнести модель « человека культурного», разработанную «школой трудовиков» (А.К. Гастев, П.М. Керженцев, С.Г. Струмилин).

Содержание модели « человека культурного»:

- Чтобы побеждать на хозяйственном фронте необходима « установка на культуру».

- Культурные установки- это биологически и социальные качества, обеспечивающие их носителю победу на хозяйственном фронте.

- Программа формирования культурных установок включает: наблюдательность, изобретательность, волю, двигательную культуру, режим, политехнизм, организацию, хозяйственную изворотливость, социальные установки.

« Школой трудовиков» были разработаны правила для всякого труда, включающие технические, технологические, психофизиологические, эргономические и этические установки.

Для постсоветской экономики характерен демобилизационный тип развития. Этому типу развитию присуща полифоничность моделей работающего человека. Модернизация экономики как объективная необходимость невозможна без мобилизации. В качестве модели работающего человека постсоветской мобилизационной экономики может быть предложена модель «артельно-организационно- культурного человека».

Данная модель отражает основные мировые тенденции социально-экономического развития: тенденцию социализации экономики, тенденцию формирования крупных организационных структур и тенденцию к интеллектуализации производства, связанную с повышением роли человеческого фактора.

МОДЕЛЬ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ НА РЫНКЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

*Горшков А. П., к.э.н.
ПГТУ, г. Пермь*

Модели макроэкономического равновесия разрабатывались для условий монопродуктового производства, т. е. производился один продукт, удовлетворяющий одну человеческую потребность. В настоящее время сформировалось полипродуктовое производство, т. е. в результате деятельности предприятий на рынке страны может одновременно существовать несколько модификаций одного и того же продукта, удовлетворяющих одну и ту же человеческую потребность. Формируются продуктовые линейки предложения и спроса.

Современная продуктовая линейка включает ряд продуктов: начинается с обыкновенного продукта, инновационного продукта 1-го поколения, инновационного продукта 2-го поколения, т. д. и заканчивающаяся инновационным продуктом последнего n-го поколения. Такая структура совокупного продукта существенно изменяет модель макроэкономического равновесия.

В условиях полипродуктивного производства первоначальный объем предложения новых инновационных продуктов небольшой, а цена высокая.

Потому предложение инновационных продуктов последних поколений будет представлено классическим (вертикальным) сегментом кривой совокупного предложения и на графике должен быть расположен ближе к оси «Уровень цен». Подчеркнем, значительно ближе, чем принято изображать классический сегмент совокупного предложения.

Если предположить, что вертикальный сегмент кривой совокупного предложения отражает предложение инновационных продуктов последних поколений. Тогда, созданием новой, инновационной продукции последних поколений должны заниматься работники, имеющие высокий уровень научно-технической подготовки. Сейчас таких работников принято называть креативными, которые и формируют особую креативную группу трудовых ресурсов. В эту группу входят менеджеры иницирующие новые идеи, научно-технические работники разрабатывающие новые способы (технологии) реализации новых идей и высококвалифицированные рабочие материализующие новые идеи и новую технологию в новые, пока еще опытные, образцы инновационных продуктов. И все же, главным отличием креативной группы работников от остальных работников является их высокий научно-технический, т. е. интеллектуальный потенциал.

Именно интеллектуальный потенциал (I_p) креативных работников, как в краткосрочном, так и долгосрочном периодах, будет определять предложение инновационной продукции последних поколений, т. е. $Y(I_p)$. При этом, стоимость капитала, численность занятых креативных работников, это только необходимые условия для реализации имеющегося интеллектуального потенциала.

Макроэкономическое равновесие на промежуточном сегменте кривой совокупного предложения отражает переход к массовому производству инновационной продукции. К этому времени решены все технические, технологические, экономические, правовые проблемы, препятствующие массовому производству инновационного продукта. Однако, быстро повышающийся спрос на инновационную продукцию опережают темпы ввода дополнительных производственных мощностей. Поэтому, на промежуточном сегменте наблюдается и рост цен, и рост объемов производства.

Для массового производства инновационных продуктов уже не требуется высокий уровень научно-технической подготовки. Характерными особенностями этой группы работников является средний уровень профессиональной подготовки, средний уровень заработной платы и наличие не высокого уровня (скорее фрикционной, чем естественной) безработицы. Работники, обеспечивающие массовое производство инновационных продуктов последующих поколений составляют вторую, наиболее массовую производственную группу трудовых ресурсов.

На промежуточном сегменте кривой совокупного предложения справедливо утверждение, что в «краткосрочном периоде предложение на рынке продукции (Y) определяется производственной функцией, которая в краткосрочном периоде зависит только от труда, т. е. $Y(N)$ ». А в долгосрочном периоде, предложение продукции будет определяться стоимостью капитала и численностью занятых работников. Изменение цены на инновационные продукты последующих поколений будет влиять на величину объема предложения данной продукции. Эти изменения в свою очередь будут определять, как численность занятых работников, так и их заработную плату.

Кейнсианский (горизонтальный) сегмент кривой совокупного предложения характеризует предложение обыкновенной продукции. Появление все новых инновационных продуктов, с новыми потребительскими качествами приводит к резкому падению спроса на обыкновенный продукт, что ведет падению цены и объемов производства.

Кейнсианский (горизонтальный) сегмент характеризует последнюю стадию жизненного цикла обыкновенного продукта на рынке. Этот период, рано или поздно пройдет любой инновационный продукт, что является результатом эволюции продуктовой линейки. Обыкновенный продукт не является массовым, но пользуется достаточно стабильным спросом. Работники, осуществляющие выпуск обыкновенной продукции составляют третью функциональную группу трудовых ресурсов. Характерными особенностями данной группы, определяемые четко отработанной технологией, является не высокий уровень профессиональной подготовки, низкий уровень заработной платы, а также высокий уровень безработицы в данной группе трудовых ресурсов.

По нашему мнению, производство обыкновенной продукции можно рассматривать только одном периоде - краткосрочном. При этом, цена (p) выступает в роли жесткого (одновременно - верхнего и нижнего) ограничителя объема производства обыкновенной продукции (Y_0). Любое повышение цены со стороны производителя приведет к падению спроса, т. к. потребитель с легкостью перейдет к потреблению более качественного инновационного продукта 1-го поколения. В тоже время, поддержание спроса на обыкновенную продукцию невозможно осуществлять за счет снижения цены, т. к. производство данного продукта уже находится на нижнем пределе рентабельности. Следовательно, предложение обыкновенной продукции будет определяться функцией от цены на данный продукт $Y_i(p)$. Именно поэтому предложение обыкновенной продукции представляет собой прямую линию, т. е. предложение разного объема продукции при одной и той же цене.

Таким образом, предложенная интерпретация модели макроэкономического равновесия позволяет определить равновесный уровень цен и равновесный реальный объем производства для всей продуктовой линейки страны. Так инновационная продукция представлена двумя стадиями цикла жизни продукта. Стадия запуска в производство новой инновационной продукции графически иллюстрируется классическим сегментом кривой совокупного предложения, а стадия массового производства инновационной продукции характеризуется промежуточным сегментом. Реальный объем производства и уровень цен обыкновенной продукции отражается кейнсианским сегментом кривой совокупного предложения.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭВОЛЮЦИИ И НЕЛИНЕЙНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ИЗМЕНЧИВОСТИ ЭКОНОМИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ¹

*Гребенкин А.В., д.э.н.,
Акбердина В.В., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

Каждая точка на траектории эволюции экономико-технологической реальности определяется всей предысторией изменчивости и «естественным отбором» элементов реальности, которые действуют в условиях экономического пространства. Непосредственно учитывается сложность поведения элементов экономико-технологической реальности, неопределенность множества технологических возможностей. Экономическая политика рассматривается не просто как рациональный выбор на множестве технологических возможностей, а как переменная, определяемая указанным множеством наряду со сложившимися процедурами принятия решений и условиями экономического окружения.

Воспользуемся методологическими подходами эволюционной экономики и теории самоорганизации и сформулируем и докажем существенные закономерности эволюции экономико-технологической реальности.

1. Преемственность экономико-технологической реальности.
2. Изменчивость экономико-технологической реальности.
3. Отбор в эволюции экономико-технологической реальности.
4. Технологический пунктуализм.
5. Чередование иерархии и гетерархии.
6. Наличие бифуркационных механизмов.
7. Стремление к аттрактору (направленность развития).
8. Когерентность поведения элементов экономико-технологической реальности.

Основой рассмотрения экономико-технологической реальности во времени является выделение и доказательство стадий ее эволюции. В процессе эволюции экономико-технологической реальности выделим две основные стадии – дивергентную и конвергентную. Каждая из стадий эволюции подготавливает условия для другой. И на той, и на другой стадии вследствие эвристической природы инновационной деятельности постоянно возникают различные вариации доминирующей технико-экономической парадигмы, и происходит последующий конкурентный отбор одной технологии из нескольких альтернативных.

Главное отличие эволюционных стадий друг от друга состоит в следующем. На дивергентной стадии появляется технология, способная к освоению качественно иного ресурса. Обычно такие технологические вариации не дают селективных преимуществ в контексте сложившихся условий существования экономической системы. Они могут успешно участвовать в отборе именно тогда, когда вследствие изменения условий существования прежний тип технологии становится функционально неадекватным. Причиной, как правило, служит истощение привычных источников обобщенного ресурса.

¹ Доклад подготовлен при поддержке УрО РАН, проект 09-П-6-1003 «Закономерности формирования и функционирования саморазвивающихся экономических систем...», выполняемый в рамках Программы Президиума РАН № 29.

При этом результатом отбора является утверждение новой технико-экономической парадигмы, что и составляет сущность дивергентной стадии экономического развития на любом уровне – начиная от подотрасли и кончая мировым хозяйством в целом.

На стыке дивергентной и конвергентной стадий отмечается разрыв (по Г. Меншу – «технологический пат», у Ч. Маркетти и Н. Накиченовича – «пробел»), который может быть преодолен путем переориентации рынка на нововведения, позволяющие осуществить скачок в эффективности.

В дальнейшем на конвергентной стадии возникающие вновь технологии начинают использовать один и тот же обобщенный ресурс. Отбор приводит к количественному улучшению эффективности уже утвердившихся типов технологий или форм хозяйствования в рамках господствующей парадигмы. Происходит совершенствование – адаптация парадигмы к данным экономическим условиям существования. Конвергенция означает не только взаимное влияние, но и взаимопроникновение технологий, когда границы между отдельными технологиями стираются, а многие интересные результаты возникают именно в рамках междисциплинарной работы на стыке областей.

Конвергентные стадии сменяются дивергентными через промежуточные стационарные стадии. Последние соответствуют полностью оформившимся технико-экономическим парадигмам, чей потенциал находится в определенном балансе с потреблением ресурса. Сутью эволюции экономико-технологической реальности является инновационная динамика, количественными характеристиками которой выступают затраты на НИОКР, их структура и источники финансирования, а также соотношение с валовой добавленной стоимостью.

Построим модель инновационной динамики и расширенного воспроизводства, исходным допущением которой будет являться непрерывный характер финансовых потоков и потоков инновационной продукции. Логика моделирования основывается на том, что начальный поток затрат на исследования и разработки (R_0) формирует новый или совершенствует старый процесс производства, в результате чего генерируется материальный поток инновационной продукции. Одновременно с этим, формируется финансовый поток от инновационной деятельности – инновационная прибыль (P_n), определяемая как разница инновационной выручки (I_n) и затрат на производство инновационной продукции (C_n). Принимая во внимание расчет валовой добавленной стоимости по первичным доходам, среди которых прибыль занимает основную часть (d_n), можно говорить о вкладе инновационного процесса в расширенное воспроизводство (Y_n). Вместе с тем, эта же прибыль является источником финансирования новых исследований и разработок (ΔR).

Таким образом, формируется замкнутый алгоритм взаимного влияния затрат на НИОКР и роста валовой добавленной стоимости, при котором валовая добавленная стоимость уменьшается на величину затрат на исследования и разработки, а они, в свою очередь, служат источником роста прибыли и, соответственно, добавленной стоимости. В ходе этого процесса и происходит инновационное развитие, смена технологических укладов и эволюция экономико-технологической реальности.

С ростом добавленной стоимости и приближении ее величины к Y_{max} прирост за каждый очередной период должен уменьшаться. Очевидно, что часть добавленной стоимости, направляемой на финансирование затрат на

исследования и разработки, будет зависеть от соотношения удельных величин и коэффициента трансформации добавленной стоимости в новый приток затрат на исследования и разработки (m). Тогда уравнение для изменения валовой добавленной стоимости примет вид:

$$Y_{n+1} = Y_n + Y_n \cdot g_Y \cdot \left(1 - \frac{Y_n}{Y_{max}}\right) - m \cdot \frac{k_R}{k_Y} \cdot R_n \quad (1)$$

Уравнение для изменения затрат на исследования и разработки будем выводить аналогичным образом, учитывая, что максимальная величина затрат R_{max} определяется объемом валовой добавленной стоимости в экономической систем в данный момент времени с учетом удельных величин и коэффициента трансформации. Тогда для затрат на НИОР получаем уравнение:

$$\begin{aligned} R_{n+1} &= R_n + R_n \cdot g_R \cdot \left(\frac{Y_n \cdot \frac{k_Y}{k_R \cdot m} - R_n}{Y_n \cdot \frac{k_Y}{k_R \cdot m}} \right) \\ &= R_n + R_n \cdot g_R \cdot \left(1 - \frac{m \cdot \frac{k_R}{k_Y} \cdot R_n}{Y_n} \right) \end{aligned} \quad (2)$$

Введем новые переменные:

$$x_n = \frac{Y_n}{Y_{max}}; \quad y_n = m \cdot \frac{k_R \cdot R_n}{k_Y \cdot Y_{max}} \quad (3)$$

И получим систему уравнений:

$$\begin{cases} x_{n+1} = (1 + g_Y) \cdot x_n - g_Y \cdot x_n^2 - y_n \\ y_{n+1} = (1 + g_R) \cdot y_n - g_R \cdot \frac{y_n^2}{x_n} \end{cases} \quad (4)$$

В результате решения системы была получена бифуркационная диаграмма, на которой выделяются области значений параметров роста, где изучаемая система имеет различную динамику.

Таким образом, моделируя на практике динамику системы «добавленная стоимость – затраты на НИОКР» можно определить области значений, при которых экономическая система на национальном или региональном уровне оказывается в состоянии динамического равновесия. Последовательная смена режимов роста и состояний системы, в свою очередь, позволяет говорить о формализации изменчивости экономико-технологической реальности.

ЦИКЛИЧНОСТЬ СТАГФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Гримов А.В.
ЧелГУ, г. Челябинск*

Как известно, стагфляция представляет собой состояние экономики, при котором инфляция сопровождается падением объемов производства и высоким уровнем безработицы. В данной статье рассматривается динамика стагфляционных процессов в российской экономике начиная с 1992 года.

Для оценки динамики данного показателя мы используем простую сумму темпов инфляции (индекса потребительских цен) и уровня безработицы по методологии Международной организации труда с 1992 по 2009 год. Данный индекс, впервые предложенный в 1970-х годах американским экономистом Артуром Оукеном (Arthur Okun) и также известный как «индекс печали» (Misery Index), используется в настоящее время довольно редко. Рассматривая индекс стагфляции, а не входящие в него составляющие по отдельности, можно более наглядно и широко увидеть и оценить процессы, происходящие в экономике.

Таблица - Инфляция, безработица и стагфляция в Российской Федерации в 1992 – 2009 гг.

Годы	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Инфляция	2508,8	839,9	215,1	131,3	21,8	11	84,4	36,5	20,2
Безработица	5,2	5,9	8,1	9,4	9,7	11,8	13,3	13	10,6
Стагфляция	2514	845,8	223,2	140,7	31,5	22,8	97,7	49,5	30,8
Годы	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Инфляция	18,6	15,1	12	11,7	10,9	9	11,9	13,3	8,8
Безработица	9	7,9	8,2	7,8	7,2	7,2	6,1	6,3	8,4
Стагфляция	27,6	23	20,2	19,5	18,1	16,2	18	19,6	17,2

Таблица построена на основе данных сайта Федеральной службы государственной статистики. Из нее видно, что в 1992 – 1995 годах индекс стагфляции превышал значение в 140 процентов, а в 1992 году и вовсе был астрономическим – 2514 процентов, что главным образом объясняется гиперинфляцией того периода. Отбросив значения за 4 первых года, на основе данных таблицы была построена следующая диаграмма (рис. 1). На основе этих данных хорошо видно, что движение индекса стагфляции носило циклический характер – с пиковыми значениями в 1992 (2514 %), 1998 (97,7 %) и 2008 (19,6 %) годах.

Показатель стагфляции в Российской Федерации снижался в период с 1992 по 1997 год, но в кризисном 1998 году произошёл новый всплеск – до 97,7 %. Индекс стагфляции после этого постоянно снижался, вплоть до нового подъема в 2007 - 2008 годах.

Наибольший вклад в индекс стагфляции вносит Индекс потребительских цен, в то время как доля уровня безработицы относительно невелика. В рассматриваемом периоде (который, по сути, охватывает все годы после распада Советского Союза) уровень безработицы колебался от 5,2 до 13,3 %. При этом максимальное значение пришлось на предыдущий кризис – 1998 год, затем шло постоянное снижение вплоть до минувшего, 2009 года, когда явно проявились последствия текущего экономического кризиса. По данным на конец

2009 года численность безработных составляла 6,2 млн. человек (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работы и были готовы приступить к ней) или 8,2 % от экономически активного населения (8,4 % в среднем за 2009 год). Индекс потребительских цен за два последних десятилетия лишь дважды укладывался в рамки умеренной инфляции – в 2006 (9 %) и 2009 (8,8 %) годах.

Если на основе индекса инфляции сравнить последствия для отечественной экономики экономических кризисов 1998 и 2008 года, то можно сделать вывод о том, что первый оказал куда более серьезное воздействие, чем текущий. В 2008 году значение индекса стагфляции значительно ниже, главным образом, за счет относительно более низкой инфляции и отложенного влияния на уровень занятости населения.

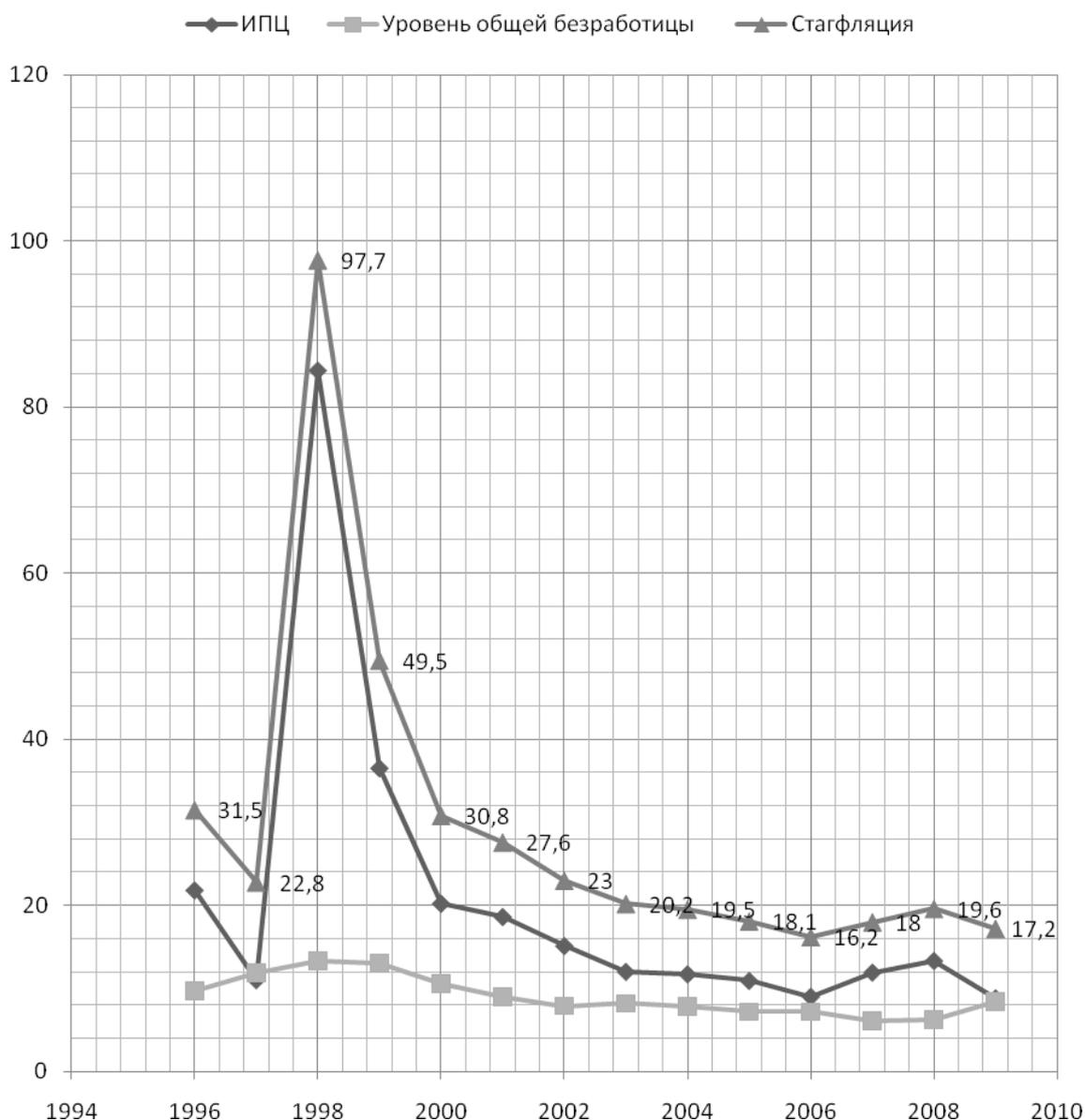


Рисунок 1 - Динамика индекса стагфляции за 1996 - 2009 гг.

Для прогнозирования индекса стагфляции в 2010 году линия стагфляции была продолжена на 1 год (рис. 2). Данная экстраполяция показывает, что

индекс стагфляции в 2010 году должен быть несколько ниже, чем в предшествующем.

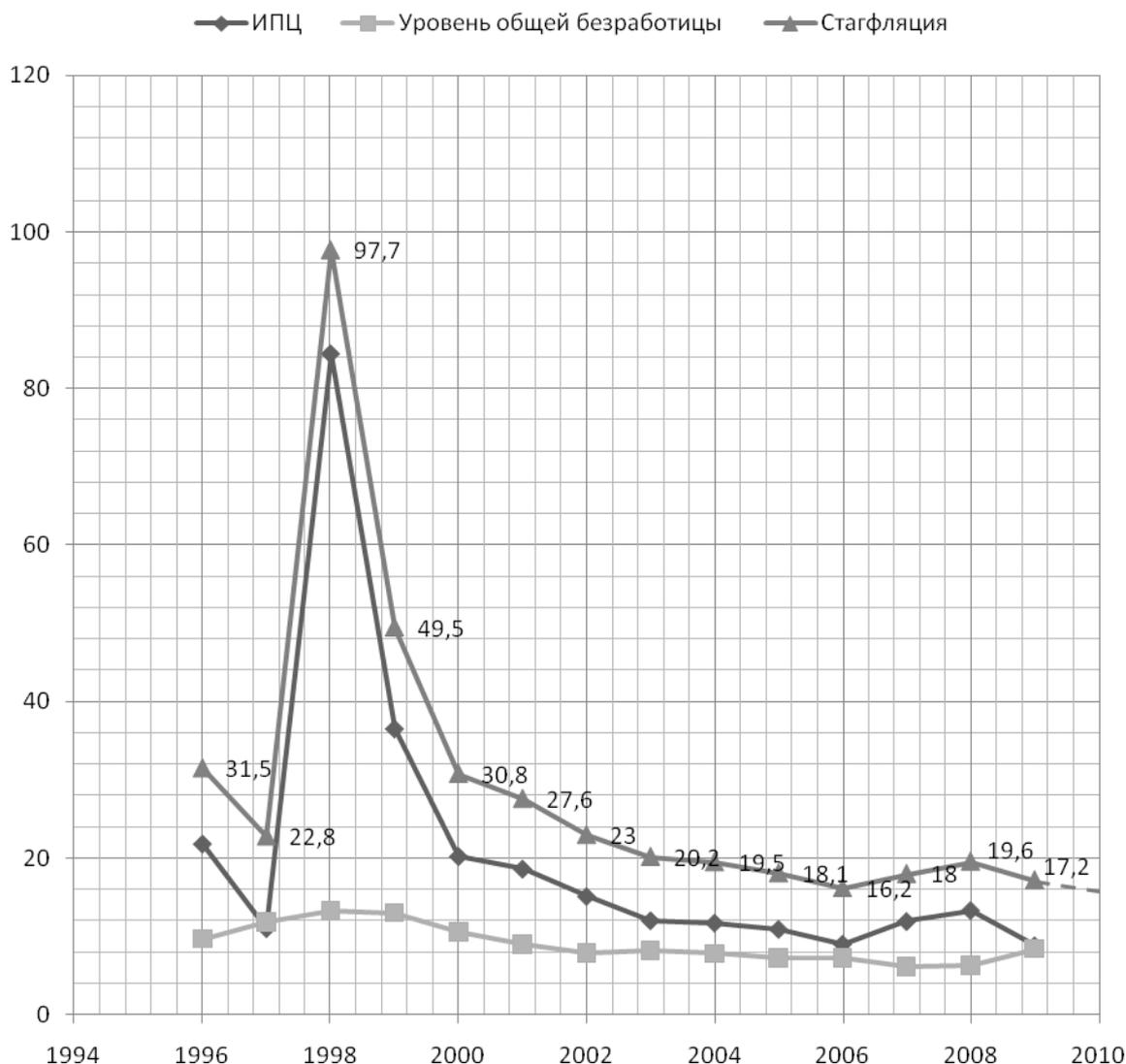


Рисунок 2 - Прогнозирование индекса стагфляции в 2010 году.

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКООБРАЗУЮЩИХ ФАКТОРОВ

*Давлетбаева А. Ф.
БГУ, г. Уфа*

Риск представляет собой сложное явление, в основе которого лежит вероятностная природа рыночной деятельности и неопределенность ситуации. В реальности финансово-хозяйственная деятельность предприятия осуществляется в условиях неопределенности. Выбор той или иной стратегии развития может привести как к преумножению, так и к потере вложенных

средств. В условиях неопределенности всегда существует множество вариантов принятия решений, то есть проявляется такое свойство риска, как альтернативность, предполагающая необходимость выбора из двух или нескольких возможных вариантов решений, направлений, действий. Вероятность успешной реализации (получение максимальных доходов при минимуме потерь) любого из них зависит от значительного количества внутренних и внешних факторов, воздействующих на предприятие. Следовательно, риск характеризует вероятность и объем потерь, вызванных неопределенностью, сопутствующей деятельности организации.

Уровень риска зависит от множества факторов, как связанных с деятельностью компании, так и не зависящих от нее. Такие факторы называют рискообразующими, представляющие сущность процессов или явлений, способствующих возникновению того или иного вида риска и определяющих его характер. Рискообразующие факторы воздействуют на конкретные риски как избирательно, так и способны оказывать комплексное влияние на целые группы рисков. Выявить все рискообразующие факторы достаточно сложно, потому что большинство рисков имеет как общие факторы, так и специфические.

Все рискообразующие факторы можно разделить на две группы: внутренние факторы, возникающие в процессе деятельности предприятия, а также внешние факторы, существующие вне компании. К внутренним факторам следует отнести все те действия, процессы и предметы, причиной которых является деятельность компании, как в сфере управления, так и в сфере обращения и производства (основная, вспомогательная и обеспечивающая деятельность). В группу внутренних факторов обычно включают планомерность, целенаправленность и научный подход в деятельности руководства и соответствующих служб компании по разработке эффективной стратегии развития предприятия, оценочные характеристики надежности функционирования технической системы в компании, уровень образования персонала и др. К категории внешних факторов риска относят политические, научно-технические, социально-экономические и экологические факторы. Характерными внешними рискообразующими факторами являются торги на валютных биржах, поведение конкурентов, развитие НТП и др.

Также можно классифицировать факторы риска по степени влияния компании на воздействие этих факторов. С этой точки зрения рискообразующие факторы можно условно подразделить на: объективные факторы - факторы, на которые предприятие, компания не может оказывать воздействие; субъективные факторы - факторы, регулируемые компанией. Существует целый ряд рискообразующих факторов, оказывающих воздействие на динамику сразу нескольких видов рисков. Так, инфляция существенно влияет на валютные, кредитные и процентные риски в сфере вложений в ценные бумаги. Ухудшение политической ситуации, в свою очередь, ведет к повышению инвестиционных, политических, страновых рисков. Следовательно, можно ввести понятие нейтивных рискообразующих факторов, воздействующих только на конкретный вид риска, и интегральных (обобщенных) рискообразующих факторов, оказывающих влияние на риски сразу нескольких видов. Примером нейтивного фактора является возможное понижение цен на золото, которое оказывает воздействие лишь на рыночные риски и никак не воздействует на организационные и технико-производственные риски. Примером интегрального рискообразующего фактора

является повышение цен на энергоносители, которое оказывает воздействие на рыночные риски, а также влияет на организационные (возможные сбои системы производства) и на кредитные риски (возможное повышение себестоимости продукции ведет к невозможности возврата кредита). Также к интегральным рискообразующим факторам необходимо относить динамику курса российского рубля. В случае повышения курса банк, имеющий активы в валюте, понесет убытки, что является следствием рыночного риска. Одновременно банк будет подвержен кредитным рискам, в случае, если он выдал или получил кредит в иностранной валюте. В свою очередь, интегральные (обобщенные) факторы риска по уровню воздействия можно подразделить на интегральные рискообразующие факторы микроэкономического и макроэкономического уровня. Учитывая их взаимовлияние и воздействие можно ввести понятие так называемых рискообразующих факторов первого и второго уровня, то есть факторы прямого и опосредованного воздействия.

Большинство рискообразующих факторов являются нейтивными, т. е. присущими конкретным рискам и не воздействующими на риски других видов. В то же время существует ряд рискообразующих факторов, одновременно воздействующих на риски нескольких видов, или так называемые интегральные (обобщенные) факторы риска. К числу интегральных рискообразующих факторов микроэкономического уровня, воздействующих на деятельность любого экономического субъекта (предприятие, банк, страховая компания и др.), предлагается относить: недобросовестность или профессиональные ошибки сотрудников компании, либо ошибки партнеров; ошибки программного обеспечения; ошибки технологического процесса.

К числу интегральных рискообразующих факторов макроэкономического уровня, предлагается относить: изменение курса рубля по отношению к ведущим мировым валютам; уровень инфляции; изменение цен на энергоносители; изменение ставок налогообложения; изменение климатических условий.

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что на конкретный риск может оказывать воздействие значительное количество рискообразующих факторов. Одни из них являются нейтивными (уникальными) факторами этого риска, другие — интегральными, которые воздействуют одновременно и на другие риски. Сильна тенденция к рассмотрению интегральных факторов рисков без учета их воздействия на другие риски. С другой стороны, ряд исследователей не вполне обоснованно пытается перенести воздействие нейтивных рискообразующих факторов конкретных рисков на целые группы рисков. Комплексный подход к исследованию рисков, т. е. учет воздействия на риски как рискообразующих факторов первого уровня (нейтивных и интегральных), так и факторов второго уровня, позволяет повысить эффективность управления рисками.

Анализ теоретических исследований, посвященных вопросам риска, позволяет сделать вывод о том, что в этих исследованиях уделяется недостаточное внимание ряду проблем, недооценка которых при практическом использовании результатов теоретических исследований может привести к неполной или некорректной оценке влияния тех или иных рискообразующих факторов на риски. Первая проблема состоит в том, что не акцентируется внимание на факте наличия целого ряда рискообразующих факторов, оказывающих воздействие, причем иногда взаимоисключающее, на динамику

сразу нескольких видов рисков. Вторая проблема заключается в представлении рискообразующих факторов только в качестве факторов прямого воздействия на конкретные виды рисков. Из поля зрения исследователей выпадает возможность перехода самого риска в категорию рискообразующих факторов, что требует разработки представления о рискообразующих факторах как о факторах прямого, так и опосредованного воздействия. Третьей проблемой является неразвитость российской экономики, порождающая дефицит исследований отдельных видов рисков российскими учеными и, как следствие, ограниченное внедрение их рекомендаций в практическую деятельность предприятий.

РЕГУЛИРОВАНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСПРОПОРЦИЙ НА РЫНКЕ ТРУДА

*Дегтярева И.В., д. э. н.,
Яковлева Т.Н., к. э. н.
УГАТУ, г.Уфа*

Нарушение баланса между сложившейся в России в последние 15 лет структурой рабочей силы и потребностями народного хозяйства в работниках соответствующего профиля и квалификации отягощает не только решение проблемы занятости населения, но и создает препятствия к модернизации экономики на инновационной основе. Функционирование национальной экономики как «экономики знаний» предполагает активное участие в общественном воспроизводстве наиболее восприимчивых к знаниям молодых и начинающих рабочих и специалистов – выпускников учреждений среднего и высшего профессионального образования (ПО). Однако именно эта составляющая часть рабочей силы остается не вовлеченной в процесс общественного воспроизводства по ряду причин, освещаемых ниже.

На российском рынке труда продолжает расти относительная доля специалистов, нетрудоустроенных по специальности. В 2006 году трудоустроивались по специальности менее 50 % выпускников вузов. Социологический опрос, проведенный в 2008 году независимым рейтинговым агентством «РейтОР» в 23 регионах России, показал, что только 23 % опрошенных выпускников будут точно работать по специальности. По результатам опроса компании «Begin group» уже при поступлении только 46 % студентов предполагали работать по специальности.

Истоки негативных тенденций коренятся как в отсутствии действенной системы адаптации молодых специалистов в народном хозяйстве, так и в существенном разбалансировании между структурой общественных потребностей в специалистах и их предложением со стороны профессиональной школы.

В свою очередь, такая разбалансированность в значительной степени явилась результатом разрушения института государственного распределения выпускников образовательных учреждений и принятия новой доктрины

образования, выдвигающей в качестве ведущей цели функционирования системы образования не подготовку специалистов для народного хозяйства, как это было прежде, а удовлетворение интеллектуальных и экономических потребностей обособленной личности. Однако хотя потребности частных лиц в профессиональных знаниях не существуют абстрактно и вне зависимости от потребностей общественного производства в квалифицированных кадрах, уровень этих потребностей может искажаться как недостатком информации, так и неспособностью ее переработать.

В итоге мы наблюдаем гиперболический рост подготовки специалистов, учитываемых Госкомстатом под рубрикой «Экономика и управление». По официальным данным Госкомстата РБ за период с 1992 по 2008 гг. выпуск специалистов-экономистов государственными и негосударственными вузами Башкортостана вырос в 13,3 раза при общем росте выпуска специалистов 3,6 раза. В то же время 30% экономистов-выпускников бюджетных отделений вузов в течение года остаются неустroенными.

Сама система ПО находится в двойственном положении. С одной стороны, она заинтересована в синхронизации структуры выпускаемых специалистов с потребностями производства, с другой – испытывает давление в виде платежеспособного спроса со стороны населения на образовательные услуги. В итоге и возникают диспропорции между объемами подготовки специалистов и потребностями народного хозяйства.

Для устранения отмеченных негативных проявлений необходимо сосредоточить усилия в трех направлениях регулирования занятости: а) содействие профессиональному самоопределению в средней школе; б) обеспечение соответствия количественного и качественного состава выпускаемых системой ПО специалистов потребностям рынка труда; в) разработка правовых и экономических основ механизма адаптации выпускников профессиональной школы на рынке труда.

Самым очевидным и наименее затратным направлением преодоления указанных диспропорций является комплекс мер, связанных с формированием условий профессионального самоопределения молодежи. Согласно существующей в социологической науке периодизации процесса профессионального становления личности, именно в возрасте 12-17 лет формируются предпосылки, определяющие выбор профессии, и осуществляется подготовка к ее сознательному выбору.

Прежде всего, назрела необходимость введения в средней школе специальных уроков профессиональной ориентации. На порядок должна быть повышена профориентационная активность преподавателей вузовских кафедр.

Выступая на открытии Международного симпозиума по нанотехнологиям 6 октября 2009 года, Президент России Д.А. Медведев отметил, что намеченные прорывные научно-технологические программы потребуют подготовки более 150 тысяч новых специалистов. А это будет возможно, только если соответствующие узкие специалисты с вузовских кафедр придут в школы и расскажут о перспективах профессиональной деятельности потенциальных физиков, химиков, технологов и биологов. Немаловажная роль в профориентации школьников отводится средствам массовой информации, учреждениям культуры и искусства.

Проблема первичной профессиональной ориентации оказалась на современном этапе развития российского рынка труда тесно переплетенной с проблемой качества начального ПО. В советское время обе проблемы

достаточно успешно решались учебно-производственными комбинатами при ведущих предприятиях. Там школьники получали первые представления о рабочих и инженерных профессиях, приобретали соответствующие трудовые навыки или полноценную рабочую квалификацию.

Для возрождения в современной России структур, подобных учебно-производственным комбинатам, помимо административного ресурса вполне реально предложить предприятиям налоговые льготы. А именно, для внутрикорпоративных подразделений профессиональной подготовки предлагается вывести из-под налогообложения налогом на имущество производственные фонды (здания, оборудование), используемые для профессионального обучения. В тех случаях, когда предприятия предоставляют свои площади для деятельности государственных или частных учреждений начального ПО, предлагается освободить соответствующие поступления за аренду от налога на добавленную стоимость.

Серьезные изменения в рыночную сторону ожидаются и в содержании высшего ПО. В Совет по государственным образовательным программам ПО введены представители объединений работодателей, которые принимают участие в разработке квалификационных требований к специальностям и направлениям подготовки. Однако даже активное участие работодателей в формировании кадрового потенциала не решает проблему до конца. Скорость реакции на открывающиеся вакансии на рынке труда со стороны формального профессионального образования составляет 10-15 лет. В связи запаздыванием реакции стихийного рынка на технологические вызовы необходима разработка и экстренное применение концепции опережающего образования, которая состоит в подготовке квалифицированных кадров в режиме заблаговременной нацеленности на высокотехнологичный способ производства. Это невозможно сделать, опираясь только на заявки предприятий и бюро занятости. Требуется формирование образовательного заказа «сверху», для чего необходимо профинансировать из государственного бюджета исследования по заказу высшей школы специалистами вузов и академических учреждений. Итогом таких исследований должны стать учебные программы, определяющие облик специалиста будущего.

Очень остро стоит сегодня проблема трудоустройства и адаптации молодых специалистов в связи с нежеланием работодателей принимать работников без стажа работы по специальности. Часто рекомендуемой мерой, направленной на облегчение адаптации на рынке молодых специалистов, являются программы переподготовки. Однако существуют достаточно убедительные исследования, свидетельствующие о том, что участие выпускников учреждений ПО моложе 25 лет в программах переподготовки не оказывает положительного влияния на их занятость и доходы, а потерянное время даже ухудшает их позиции на рынке труда. В связи с этим мы считаем, что бюджетные средства более целесообразно расходовать на своевременное информирование об имеющихся вакансиях и на участие государственных структур в контрактах и программах, о которых речь пойдет ниже.

Улучшить адаптацию на рынке труда и повысить занятость молодых специалистов могла бы такая институциональная мера как предлагаемый нами четырехсторонний контракт. Сторонами контракта выступают работодатель, будущий работник, образовательное учреждение и государство в лице Федерального агентства по образованию. По условиям контракта корпорация гарантированно получает конкретного специалиста, подготовленного по

взаимосогласованной с образовательным заведением учебной программе, гарантирует «доводку» выпускника до нужной квалификации и обеспечивает ему сохранение рабочего места в течение 2-3 лет. ВУЗ получает дополнительные возможности в подготовке студента в виде производственной базы и привлечения узких специалистов заказчика в образовательный процесс, дополнительные бюджетные ассигнования «под контрактников», либо дополнительный приток студентов на коммерческие места. Будущий специалист приобретает гарантии трудоустройства, получает дополнительно к академическим знаниям навыки узкой специализации на производстве, небольшое государственное пособие (для бюджетников) или полное (или частичное) погашение образовательного кредита по окончании программы адаптации на производстве. Государственный интерес в реализации этого контракта заключается в возможности смягчить проблему диспропорций на рынке труда.

Предлагаемый комплекс обозначенных мер, направленных на решение стратегически важной для общества задачи повышения занятости молодежи, далеко не исчерпывает всех возможностей государства и общества. Авторами были рассмотрены, прежде всего, направления институционального совершенствования системы образования и рынка труда, требующие минимального привлечения госбюджетных средств.

ВОПРОСЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РФ

*Ермолаев М. В.
ФГУП «НПО Автоматики», г. Екатеринбург*

Принятый в РФ курс на инновационную экономику предполагает обязательное и необходимое участие государства в регулировании рыночных отношений. Аналогичное участие государства можно проследить в странах, совершивших экономический «скачок»: Япония, Малайзия, Южная Корея, Китай и другие. Общей особенностью инновационного процесса во всех странах является использование национальных факторов, условий, особенностей для конкретного периода, являющихся «катализаторами», активами, потенциалом национального инновационного процесса.

Для обеспечения инновационного развития необходимы многие конкретные обязательные условия: законодательные, финансовые, юридические, экономические, подробно обсуждаемые, излагаемые в различных источниках, но являющиеся общими и обязательными для всех государств.

Однако нельзя недооценивать влияние «активов», свойственных конкретному государству, особенностей его развития и состояния экономики в период инновационного развития и использованных для реализации национальных задач. К таким «активам» национального свойства могут быть отнесены следующие факторы:

- состояние национальной экономики;
- наличие «центров кристаллизации» инновационных процессов;
- особенности национального характера;
- особенности населения по возрастным, образовательным, психологическим, культурным и другим факторам;
- климатические, географические, политические и другие условия;

Полный перечень факторов приводить нет необходимости, так как, в каждом конкретном государстве они различны и многообразны. Особенности национального инновационного развития некоторых стран подробно рассмотрены и описаны в литературе.

Задачей государства являлось использование этих национальных «активов» для «катализации» инновационных процессов. В тех странах, где, кроме обязательных и необходимых условий перестройки экономики, государству удавалось использовать эти факторы, внедрение инновационных процессов произошло успешно.

В настоящий момент одной из таких национальных особенностей в экономике РФ является наличие оставшихся от социализма предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Состояние, недостатки и преимущества ОПК подробно рассмотрены и изложены в различных источниках. На наш взгляд, только предприятия ОПК в настоящий период могут быть «центрами кристаллизации» инновационного процесса, но при выполнении определенных условий. Несмотря на негативное влияние кризиса 90^х годов в РФ только предприятия ОПК сохранили вертикальную и горизонтальную интеграцию по организационно-техническим и технологическим факторам. ОПК по-прежнему включает в свой состав большинство отраслей промышленности, основу которого составляют предприятия машиностроительной, приборостроительной, химической и других отраслей. Значителен, несмотря на потери, и научный потенциал.

Главной и необсуждаемой задачей ОПК, конечно, является выполнение Гособоронзаказа, но, в данном случае, мы рассматриваем составляющую гражданского направления.

Развитие и повышение научно-технического уровня гражданского направления предприятия ОПК только укрепит, позволит развиваться, что, конечно же, положительно скажется на выполнении ГОЗ.

Таким образом, для современного состояния экономики РФ является характерным наличие промышленной структуры предприятий ОПК, которая могла бы быть использована для инновационного развития всей экономики. Другой такой организованной структуры в экономике РФ на сегодняшний момент просто нет.

Фактически попытки реализации программы инновационного развития экономики РФ на базе предприятий ОПК были предприняты в период 90^х годов. Это программы «конверсии» ОПК различного уровня. Несмотря на выделенные финансовые ресурсы, цели программ конверсии в полном объеме достигнуты не были. Причины неудач этих программ проанализированы в различных источниках. На наш взгляд, главной причиной провала этих конверсионных программ было отсутствие в этих программах разделов, планов по обеспечению востребованности продуктов инновационного развития. Спрос на инновации отсутствовал, и формированию его в этих программах должного внимания не уделялось, разделы по маркетингу практически отсутствовали.

Результаты инновационных разработок были получены, но в экономике не востребованы.

В настоящий момент в течение последних лет созданная структура в виде инновационных фондов, инновационных предприятий, госкорпораций значительных успехов в инновационном развитии экономики РФ также не имеет, по той же причине, несмотря на выделенные финансовые ресурсы.

Для воспроизводства инновационного процесса в экономике спрос на инновационный продукт должен превышать предложение, азбучная истина. В настоящий момент спрос находится на крайне низком уровне.

С учетом сырьевой, добывающей направленности экономики РФ в настоящий момент грубо и условно поделим промышленность, научные организации на два сегмента по следующему принципу. Первый сегмент – предприятия нефтегазодобывающей, нефтегазоперерабатывающей, химической, горнодобывающей отраслей. Это предприятия «добывающих» отраслей, фактически обеспечивающие основную доходную часть бюджета РФ – потенциальные потребители инновационного продукта.

Эти предприятия на сегодняшний момент объединены в корпорации, холдинги, объединения и имеют централизованное материально-техническое снабжение: «Лукойл», «Сибур», «УГМК», «СУАЛ», «СУЭК», «Норникель» и др. Согласно корпоративным решениям подразделения материально-технического снабжения строго сориентированы на поставки продукции импортного изготовления, как по программам поддержания основных фондов, так и по инвестиционным составляющим, в объеме 80-95 % от общего объема поставок. Например, «УГМК» по продукции энергетики и приборостроения - на поставки оборудования фирмы «Сименс», «Сибур» - «Сименс», «АВВ», «Хитачи».

Поставляемый импортный продукт является продуктом высокого качества и удовлетворяет потребностям указанных предприятий РФ, это освоенная продукция в основном серийного изготовления, но не инновационного уровня.

Следовательно, основная часть предприятий первого сегмента косвенно финансирует развитие иностранных поставщиков оборудования. В тактическом плане все замечательно, а в стратегическом – отсутствие перспективы для отечественного производителя.

Второй сегмент – предприятия машиностроительной, приборостроительной, химической отраслей, проектные и научные организации, в том числе академической, отраслевой, заводской науки. Именно второй сегмент является потенциальным создателем и поставщиком инновационной продукции. Именно в этот сегмент входит рассмотренная выше структура предприятий ОПК РФ.

В настоящий период основной задачей государства в инновационной политике является обеспечение внутреннего спроса на инновационный продукт. Рыночные механизмы в данной ситуации в РФ малоэффективны. Реализовать эту задачу возможно только административным путем на федеральном уровне.

Возможным способом реализации обеспечения спроса на инновационный продукт со стороны государства может быть следующий. С одной стороны необходимо определить ряд корпораций из состава первого сегмента и обязать производить закупки оборудования отечественного производителя в определенном объеме от общего уровня, начав с 20%, с последующим увеличением, а инновационную составляющую - с 40%.

С другой стороны необходимо определить перечень предприятий из состава ОПК РФ, на уровне агентств или конкретных предприятий соответствующих отраслей, способных развивать гражданскую тематику.

Отношения сторон из двух сегментов необходимо оформить трехсторонними соглашениями, договорами на уровне агентств и корпораций. Государство в этих соглашениях, договорах должно быть представлено в лице соответствующего министерства РФ, с выполнением контролирующих, координирующих функций. Обеспечение выполнения договорных обязательств также должно быть возложено на государственные органы с использованием всех существующих ресурсов: законодательных, административных, финансовых, налоговых и т.д.

Например, Роскосмос, в состав которого входят в основном предприятия машиностроительной, приборостроительной отраслей, проектные и научные организации, и корпорации «Лукойл», «Сибур», «Норникель», «УГМК», «Сибур», «СУЭК», «СУАЛ» могли бы заключить соответствующие генеральные соглашения по разработке и поставке продукции.

Для создания инновационного продукта в таком случае, целесообразно финансировать предприятия ОПК через инновационные фонды, госкорпорации, федеральные целевые программы в рамках заключенных трехсторонних соглашений.

Для обеспечения внутреннего спроса на инновационный продукт необходимо объединить самую эффективную часть современной экономики РФ с ОПК РФ и финансировать не новые идеи, а ОПК РФ под задачи «добывающих» отраслей, под непосредственным контролем государства.

Предлагаемая схема организации работ по реализации задачи инновационного развития экономики РФ позволяет создать внутренний спрос на инновационную продукцию, что обеспечивает эффективное использование финансовых средств из федерального бюджета и реализацию курса на инновационную экономику.

ЭВОЛЮЦИЯ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*Залозная Г.М., д.э.н.
ОГАУ, г.Оренбург
Залозный И.В., к.э.н.
ОГИМ, г.Оренбург*

Ни одной стране в мире не удалось выйти из экономического кризиса, преодолеть экономическую отсталость, повысить доходы и потребление населения, превратить национальную валюту в устойчивую в своей стране и желанную во всем мире без эффективного экономического роста. Современная глобализация сопровождается формированием и развитием интеллектуального потенциала современных производительных сил и интеллектуализацией хозяйственных отношений. В этих условиях основным фактором создания благ и экономического роста выступают человеческие знания, используемые благодаря науке; безусловным приоритетом

воспроизводственного процесса является создание различного рода услуг, включая новые знания и новую информацию; овестьствованная в живой и неживой природе информация, а также идеальная информация в форме человеческих знаний становится важнейшим предметом деятельности человека; технологической основой производственной деятельности становятся наукоемкие технологии, а не трудоемкие и энергоемкие технологии; главное в процессе создания экономических благ - обмен-общение между хозяйственными агентами.

Непосредственная причина интеллектуализации современной экономики - объективная необходимость гуманно-экономического развития хозяйственной деятельности, суть которой заключается в сознательном и целенаправленном обеспечении такого ее качества, когда прекращается «вымывание» природного потенциала и человеческое развитие приобретает действительно гуманистическую направленность. Растущая информатизация общества и экономики предстает здесь как определенное внешнее условие, способствующее либо тормозящее формирование и развитие названных гуманно-экономических основ хозяйствования. Преимущество имеют государства, развивающие экономику, базирующуюся на знаниях и квалификации с ярко выраженным «человеческим измерением». Воспроизводство качественных характеристик работника, обновление трудовых мотиваций выделяются в число первоочередных факторов, обеспечивающих эффективный экономический рост.

Процессы глобализации привели к тому, что в современном мировом хозяйстве хорошая обеспеченность основными и общими факторами не является более основой достижения конкурентного преимущества на товарном рынке. Создаваемое ими преимущество незначительно и нестойко.

Процессы глобализации способствуют становлению и развитию качественно нового явления - «новой экономики», в рамках которой большая и все увеличивающаяся доля хозяйства основана на знаниях, использование которых как фактора экономического роста принципиально отличается от использования традиционных материальных факторов. Быстрый экономический рост обеспечивается увеличением добавленной стоимости производимой продукции, зависящей от прикладных знаний, новаций, альтернативных предпочтений потребителей и скорости реакции бизнеса на изменение этих предпочтений. В настоящее время возрастает ценность уникальных видов знания, обладание которыми обеспечивает большие экономические и социальные преимущества. Резко повышается ценность фундаментальных исследований как источника принципиально нового знания и базиса высокотехнологичного производства. Знания обретают статус основного производственного ресурса.

«Новая экономика» меняет традиционные представления об источниках экономического роста и побуждает все большее количество исследователей обращаться к социально-экономическим последствиям информационных технологий. Современное развитие экономики предъявляет особые требования к такому фактору, как человек и его потенциал, в сфере гуманизации экономического роста. Человеческий капитал рассматривается как основа экономической эффективности. Многофакторная теория экономического роста с широкими подходами толкования капитала послужила катализатором для разработки концепции человеческого капитала, подчеркивающей связь между инвестициями в человека, накоплением человеческого капитала и доходами, которые получает общество от

этих инвестиций. В частности, была доказана роль совокупности социальных знаний, способностей, умений и навыков человека в качестве особой формы производительного капитала, накопление которого оказывает самостоятельное и возрастающее воздействие на темпы экономического роста.

Функционирование человеческого капитала в масштабе мировой экономики является высокопрофессиональной услугой. Расширение сферы услуг в экономике развитых стран приводит к миграции трудовых ресурсов, межстрановому перемещению человеческого капитала, его интернационализации. Человеческий капитал рассматривается как основа экономической эффективности компании.

Основой производства в новой экономике становится сфера знаний, находящая применения в инновационных продуктах и услугах. Инновационное лидерство переходит от индивидуального к совокупному человеческому капиталу, международному, интернациональному. В ближайшее время людские ресурсы России станут самым значительным дефицитом, и эта ситуация начнет отражаться на развитии страны.

Глобализация ведет неизбежно к обострению конкуренции между фирмами в глобальном масштабе. В этих условиях промышленные предприятия и компании разных стран мира вынуждены ориентироваться при организации производства на лучшие технические решения, приспосабливаясь к потребностям локальных рынков. Но широкий обмен научной и технологической информацией создает мощные предпосылки для дальнейшего развития международного разделения труда и углубления отраслевой специализации в масштабах одного или нескольких государств. Крайне неравномерное распространение и использование природных, материальных, финансовых, интеллектуальных и других производительных ресурсов способствует все большему значению данной тенденции в перспективе. Процесс технологической интеграции в скором времени превратится из устойчивой тенденции в глобальное экономическое явление. Наличие необходимых технологических возможностей, экономической и научно-технической информации в сочетании с имеющимися ресурсами человеческого капитала приведет к концентрации инвестиций в наиболее перспективных направлениях, ускорению новых радикальных нововведений и, тем самым, повышению темпов экономического роста в целом (рис.).

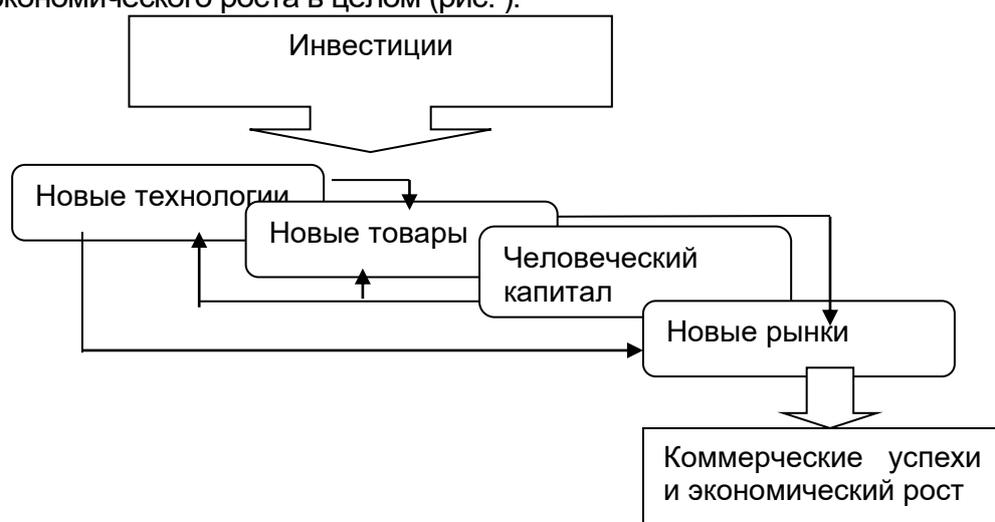


Рисунок - Взаимосвязь инвестиций и экономического роста¹.

¹ Факторы устойчивого развития российской экономики / Под общ. ред. А.В. Латкина. Саратов: СГСЭУ, 2005. С. 229.

В современной экономике преобладают интенсивные факторы роста, такие, как использование достижений НТП, гибкое производство, новые формы управления и связь с потребителем. Таким образом, в условиях глобализации меняются качество факторов экономического роста и их динамика.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ЗАПАСЫ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ИЗДЕРЖКИ – СУЩНОСТЬ И ПОДХОД К АНАЛИЗУ

*Зырянов А.В., д.э.н.
ЕАИУиП, г. Екатеринбург
Зуева О.Н., д.э.н.
УрГЭУ, г. Екатеринбург*

Термин «потребительские запасы» является довольно часто используемым. Современная экономическая литература не дает ясного и однозначного ответа на вопрос о сущности, а статистический учет – о размерах и уровне потребительских запасов. Для ответа на эти вопросы необходимо обратиться к теории управления запасами.

Товарно-материальные запасы по своему назначению состоят из двух супергрупп: средств производства и предметов потребления. Один из известных отечественных специалистов по управлению запасами, профессор Н.Д. Фасоляк отмечал, что в отличие от средств производства, предметы потребления совершают один кругооборот, и их движение заканчивается после удовлетворения личных потребностей человека.

На наш взгляд, запасам предметов потребления, образующимся в домохозяйствах, определению их роли и размеров, особенностям формирования в разрезе товарных групп и в разрезе различных типов домохозяйств (количественный состав семьи, уровень доходов, региональные отличия и т.п.) уделяется пока недостаточное внимание.

Следует внести уточнения в понятийный аппарат, разграничив понятия «товарные потребительские запасы» и «потребительские запасы».

Широко используется понятие «товарные потребительские запасы», которое включает в себя запасы потребительских товаров а) у изготовителей; б) в оптовой торговле; в) в розничной торговле, т.е. находящиеся в пределах сферы товарного обращения и еще ее не покинувшие. По имеющимся в статистике данным их структура в разрезе перечисленных групп составляет, соответственно (в %): 14,8; 29,8 и 55,4. Как видим, преобладающий удельный вес в структуре товарных потребительских запасов приходится на розничную торговлю.

Кроме того, существует и понятие «потребительские запасы». Оно может рассматриваться широко и включать в себя в таком случае как производственные запасы (если рассматривать производственное предприятие в качестве потребителя), так и запасы предметов потребления у конечных потребителей, т.е. в домашнем хозяйстве. Поскольку запасы потребительских товаров, равно как и запасы средств производства, которые предназначены для использования в процессе производства, у предприятий носят название производственных запасов, то более правильно понимать под потребительскими запасами запасы предметов потребления, хранящиеся в

домохозяйствах и уже вышедшие из процесса товарного обращения. Товарными запасами их уже называть нельзя.

Отметим, что в совокупности запасы потребительских товаров и средств производства, предназначенные для использования в производственном процессе, на наш взгляд, правильнее было бы называть запасами продукции производственно-технического назначения. Однако особенности и размеры потребительских запасов, хранящихся в домохозяйствах, пока не изучены.

Нами проведено выборочное обследование домашних хозяйств жителей городов Екатеринбурга, а также находящихся на территории Свердловской области городов Первоуральска и Каменск-Уральского. Выборка оказалась достаточно представительной и охватила 246 домашних хозяйств. По принятой в выборочных статистических обследованиях методике домашние хозяйства относятся к 3-6 группам по уровню среднедушевых расходов.

Проведенное исследование позволило сформулировать следующие выводы. Во-первых, средний интервал покупки не коррелирует с численным составом семьи. В одних случаях зависимость обратная: с увеличением численности семьи уменьшается интервал покупки (колбаса; пельмени; консервы; сыр; сахар). В других – прямая (яблоки). Но по большинству товарных групп зависимости не выявлено.

Во-вторых, средние объемы потребления в расчете на одного члена семьи несколько больше в малых семьях (2 чел.) и сокращаются в крупных семьях (4, 5 и 6 человек). На наш взгляд, это объясняется действием эффекта масштаба, который проявляется не только на уровне предприятия, но и на уровне домашнего хозяйства. При большем числе членов достигается более экономичное расходование продуктов питания, лучшее использование сырых продуктов, меньшее количество отходов. Среди факторов возникновения эффекта масштаба можно назвать такие как кооперацию, специализацию, техническую экономию и другие, действующие и на уровне предприятия. Кооперация при совместном ведении хозяйства ведет к повышению производительности труда каждого, что происходит в силу совместно осуществляемого труда. Специализация – это не всегда осознаваемая, но имеющая место в каждом домохозяйстве закрепление за каждым его членом ограниченного круга обязанностей, в результате чего функция каждого выполняется более эффективно. Техническая экономия заключается в более экономном расходовании основных средств и техники в крупном домохозяйстве по сравнению с мелким.

В-третьих, средневзвешенные интервалы совершения покупки по всей совокупности товарных групп в разрезе домохозяйств разного размера также не позволяет сделать вывод о существовании заметных особенностей у этих домохозяйств. Среднее значение интервала покупки колеблется в диапазоне 6,42-6,83 дня. Проведенный анализ позволил определить средние запасы продуктов питания в расчете на домохозяйство. Они достаточно существенны: 14,18 кг в домохозяйстве из 2-х человек; 14,59 кг – из 3-х; 17,99 кг – из 4-х и более человек.

Основываясь на полученных результатах, можно определить совокупную величину потребительских запасов в домохозяйствах. По нашим расчетам, запасы домашних хозяйств по продуктам питания составляют 2,15 дня потребления. При этом товарные запасы в организациях розничной торговли за анализируемый период равнялись 27 дням. В абсолютном выражении запасы розничных торговых организаций по группе продовольственных и

непродовольственных товаров составили 478,1 млрд. руб., а потребительские запасы продуктов питания в домохозяйствах – 29,1 млрд. руб. Таким образом, можно определить, что запасы продовольствия в домохозяйствах составляют 6,1% к величине всех товарных запасов розничной торговли. На наш взгляд, это большая величина, которая предполагает наличие в домашних хозяйствах соответствующей материально-технической базы для обеспечения содержания этих запасов.

Исследование сущности и видового состава потребительских запасов имеет большое значение. В теоретико-методологическом плане это позволит точнее определить состав и структуру совокупных потребительских запасов общества.

Проведенный авторами анализ не позволяет пока сделать выводы о структуре совокупных потребительских запасов общества. Для этого требуется проведение дополнительных исследований. В практическом и методическом плане такой анализ позволит точнее определить, скорректировать и дополнить состав товаров повседневного спроса. С учетом фактически имеющих место интервалов совершения покупки более обоснованно подходить к практическому разрешению проблемы размещения розничных торговых предприятий, реализующих товары повседневного спроса, на территории районов и микрорайонов городских поселений. Это даст возможность розничным торговым предприятиям правильнее планировать ассортимент и размеры закупок и товарных запасов. Теоретическое и практическое значение имеет сопоставление связанных с содержанием потребительских запасов издержек: логистических и потребительских.

Многие ученые считают, что движение товаров после осуществления акта их продажи розничным торговым предприятием покупателю не может рассматриваться как предмет логистики. Мотивируется это тем, что эффективность данного процесса зависит, в основном, от факторов, лежащих за пределами логистики, например, от знания психологии покупателей, от умения оформить торговый зал, организовать рекламу и т.п. Рациональная организация потоков в процессе розничной продажи, конечно же, необходима, считают сторонники данной точки зрения, но здесь значимость ее гораздо ниже, чем на более ранних стадиях движения материального потока. Большинству научных публикаций по проблемам товародвижения и логистики свойственно невнимание в отношении домашних хозяйств.

Другие считают иначе. При этом в качестве замыкающих звеньев в составе логистических цепей рассматривают домашние хозяйства. Данная позиция представляется совершенно справедливой.

Задача сопоставления двух названных видов издержек методически не отработана. Проблема заключается в неоднозначности трактовки состава издержек потребления и сложности их приведения к сопоставимому виду с точки зрения используемых единиц измерения. Между тем и те, и другие издержки (и их размер) оказывают большое влияние на выбор предпринимателем места дислокации торгового предприятия, а покупателем – магазина, в котором лучше приобрести товар.

Если логистические издержки измеряются в стоимостном выражении, то издержки потребления в одной части измеряются временем, затрачиваемым на приобретение товаров, в другой – деньгами, израсходованными на дорогу в магазин и обратно, стоимостью упаковочных материалов. Однако привести полностью издержки потребления к стоимостной оценке трудно. Все-таки

главными компонентами издержек потребления следует считать затраты времени в минутах и часах на приобретение товаров.

Авторы считают, что данное направление анализа следует продолжить. Это обогатит наши знания о потребительских запасах, закономерностях их образования и о потребительских издержках, а результаты будут полезны исследователям, работникам торговли, студентам экономических вузов, а главное – конечным потребителям товаров.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

*Иванов Ю.Б., д.э.н.
ХНЭУ, г.Харьков*

Одним из наиболее действенных методов косвенного регулирования социально-экономических процессов является налоговая политика. Поэтому вполне понятно, что в составе антикризисных программ, принятых и реализуемых в разных государствах в ответ на мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 годов, важное место занимают инструменты налогового регулирования.

Особенностью сегодняшнего этапа развития мировой экономики является то, что кризис, начавшийся в финансовой сфере, обострил социально-экономические проблемы, накопившиеся в каждой из национальных экономик, и вышел далеко за пределы собственно финансовых процессов. При этом с учетом национальной специфики уровня и тенденций социально-экономического развития, реализуемой в докризисный период экономической политики, степени вовлечения страны в международное разделение труда, развитости теневого сектора, фазы политического цикла и других факторов, в каждом конкретном государстве он приобрел уникальные черты.

В свою очередь, индивидуализация проявлений и последствий кризиса обусловила уникальность каждой из национальных антикризисных программ, в том числе, и в сфере налоговой политики. Но, тем не менее, как показывает анализ, налоговая составляющая присутствует в каждой из них.

Необходимость и целесообразность включения налоговой политики в состав антикризисных мероприятий обусловлены следующими обстоятельствами.

Во-первых, противодействие негативным последствиям кризиса требует перестройки всей макроэкономической политики, т.е. затрагивает не только кредитно-финансовую сферу, но и монетарную, бюджетную и налоговую политику. Причем в тактическом плане первоочередной задачей является нейтрализация негативных эффектов, а в стратегическом – создание предпосылок для устойчивого развития национальных экономик в посткризисный период, что невозможно без соответствующей корректировки налоговой политики. Именно этот аспект традиционно является предметом анализа и исследования.

Во-вторых, финансово-экономический кризис влияет на все социально-экономические процессы на макроуровне. Проявления и последствия кризиса неизбежно ощущают общегосударственные финансы, и, прежде всего, налогово-бюджетная сфера, но при этом именно за счет налоговых

поступлений должно быть обеспечено финансирование государственных антикризисных программ.

Конкретные проявления кризиса в налогообложении зависят от его характера и особенностей. Но общий механизм заключается в том, что вследствие кризиса уменьшаются размеры баз налогообложения, а это - при неизменных ставках налогов и других элементов и условий налогообложения - должно приводить к уменьшению реальных сумм налоговых поступлений. Кроме того, следствием кризиса являются уменьшение финансовых ресурсов налогоплательщиков, что обуславливает увеличение рисков несвоевременного погашения налоговых обязательств и рост налогового долга. Следствием этого может быть дополнительное сокращение бюджетных поступлений.

Влияние кризиса на налоговые поступления характеризуется следующими особенностями.

1. Дифференциация налогов по критерию «объект налогообложения» обуславливает разную уязвимость налоговых поступлений за отдельными группами налогов.

Так, если одним из первых проявлений кризиса в реальном секторе экономики является сокращение объемов потребления продукции (товаров, работ, услуг) - это, прежде всего, приводит к уменьшению налоговых поступлений по НДС и акцизу (с подакцизных товаров). Вместе с тем уменьшение уровня потребления автоматически влияет на налоговые поступления за этими группами налогов только относительно внутреннего товарооборота и импорта.

Что касается изменения объемов экспорта, который в период кризиса также имеет тенденцию к уменьшению (в Украине объем экспорта в 2009 году сократился на 40%), влияние кризиса не является таким однозначным. Дело в том, что уменьшение экспортных возможностей национальной экономики прямо не влияет на объемы поступлений акцизного сбора (поскольку экспорт подакцизных товаров не облагается налогами). Вместе с тем существует косвенное влияние, обусловленное динамикой структуры продаж подакцизных товаров: увеличение доли экспорта обуславливает опережающее сокращение налоговых поступлений по этому налогу. Механизм влияния изменения объемов товарооборота на размер поступлений по НДС - более сложен вследствие применения нулевой ставки на операции по экспорту товаров (услуг). Поэтому сокращение экспорта (как в абсолютном размере, так и удельного веса в общем объеме оборота) обеспечивает увеличение бюджетных поступлений.

Сокращение объемов продажи отрицательно влияет на финансовый результат торговых предприятий и - через уменьшение объемов производства - товаропроизводителей. Вследствие этого сокращаются абсолютные суммы прибыли, а затраты на единицу продукции увеличиваются. Это обуславливает сужение базы налогообложения налогом на прибыль. Еще одной причиной уменьшения налогооблагаемой прибыли является подорожание кредитных ресурсов, что увеличивает валовые затраты налогоплательщиков. Темпы изменения поступлений от субъектов малого предпринимательства в целом отвечают динамике объемов продажи, поскольку объектом налогообложения единым налогом является выручка от реализации.

Реакцией предприятий на ухудшение финансового результата является попытка ограничения затрат, что приводит к сокращению наемных работников и уменьшению реального дохода работающих. Следствием этого являются

сокращения поступлений в местные бюджеты налога с доходов физических лиц, который является важнейшим источником формирования их доходной части. Одновременно уменьшаются и суммы страховых взносов.

Наименьшее влияние кризиса - на имущественные налоги, база налогообложения по которым не зависит от объемов производства и потребления. Исходя из этого, увеличение удельного веса имущественных налогов в общих налоговых поступлениях определенной мерой уменьшает отрицательное влияние кризиса на формирование доходной части бюджета.

2. Традиционно периоды кризиса характеризуются стабилизацией и уменьшением цен. Вместе с тем в Украине наблюдается другая тенденция. Индекс инфляции за 2008 год составил 122,3%, а за 2009 год - 112,3%.

Инфляция, как проявление и следствие финансово-экономического кризиса в Украине, сокращает реальные бюджетные поступления. При этом размер инфляционных потерь зависит не только от уровня инфляции, а и от способа установления налоговой ставки по конкретным налогам и сборам.

Наименее чувствительными, с точки зрения последствий кризиса, являются налоги, которые взимаются по адвалорным ставкам, поскольку инфляция одновременно влияет как на размер базы налогообложения, так и на налоговые поступления. Значительно больше страдают от инфляционных процессов (при отсутствии компенсаторов) налоговые поступления по налогам со специфическими ставками, (например, акцизный сбор). Инфляционное обесценение налоговых поступлений по налогам, взимаемым с применением кратных ставок, зависит от базы их установления (прожиточный минимум, минимальная заработная плата, необлагаемый минимум доходов граждан и т.п.). Наибольшие инфляционные потери вследствие кризиса связаны с теми налогами этой группы, ставки на какие установлены в частях необлагаемого минимума доходов граждан (например, государственная пошлина), который остается неизменным в Украине на протяжении почти 15 лет. А максимальную угрозу инфляционных потерь несут в себе твердые (фиксированные) ставки - в Украине - единый налог из физических лиц - субъектов малого предпринимательства и фиксированный налог, - которые установлены в фиксированной сумме за отчетный (налоговый) период. По этим налогам нивелировать влияние инфляции возможно только путем периодического просмотра размеров соответствующих ставок или же использованием механизмов автоматической индексации.

3. Асимметричное влияние кризиса на налоговые поступления по разным видам и группами налогов и сборов вследствие разной степени влияния на разные налоговые базы и их элементы с учетом специфики конструкции конкретных налогов предопределяет структурные сдвиги налоговой системы страны, как правило, в пользу налогообложения потребления.

При этом в зависимости от характера и содержания государственной налоговой политики изменяется структура налоговых поступлений и уровень налоговой нагрузки.

Специфика налоговой политики в период кризиса заключается в существенном обострении противоречия между фискальным и регулирующим ее направлениями. С одной стороны, в такое время особенно остро ощущается потребность в немедленном, постоянном и стабильном наполнении государственного бюджета для обеспечения в условиях сокращения налоговых баз. В такой ситуации перед правительством возникает проблема бюджетного дефицита, для решения которой необходимо или обращаться к внутренним или

внешним заимствованиям, или усиливать налоговое давление на экономику. С другой же стороны, существенное ухудшение финансового состояния плательщиков налогов нуждается в неотложном вмешательстве государства и принятии мер по их поддержке.

Поэтому формирование налоговой политики как составляющей антикризисных программ в теоретическом аспекте означает выбор рационального сочетания фискальной и регулирующих функций налогов.

ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ НА КРИЗИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И ПРЕДПРИЯТИЯХ НАХОДЯЩИХСЯ В РАЗЛИЧНЫХ ПРОЦЕДУРАХ БАНКРОТСТВА

Иванова Е.В.
ООО «Доктрина», г. Краснодар

Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» (в редакции от 0.12.2008г) выявил и обострил ряд проблем стоящих перед кризисными предприятиями и в частности перед государственными предприятиями федеральной формы собственности. При проведении процедур банкротства законодатель определил возможность проведения экспертиз, проведение которых невозможно, без четкого понимания роли финансового управления в указанных процедурах.

Жизнеспособность кризисного предприятия непосредственно зависит от выбранного способа финансового управления, его гибкости и эффективности, с учетом особенностей каждого субъекта.

В докладе будет подробно представлено:

особенности финансового управления кризисных предприятий и предприятиях находящихся в различных процедурах банкротства;

причины кризиса на государственных предприятиях федеральной формы собственности и особенности государственных предприятий с точки зрения финансового управления во время кризисных явлений, и при введении различных процедур банкротства.

Представлен анализ практики использования финансового управления на предприятиях находящихся в процедурах банкротства.

Основные проблемы из практики ведения финансового управления при различных процедурах банкротства:

расходы на сопровождение процедур банкротства и их обоснованность;

затягивание процедур банкротства, как получение дополнительных доходов от использования имущественного комплекса;

отсутствие либо недостаточная разработка методов и методик при проведении экспертиз в рамках Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»

использование финансового управления в рамках контроля в процедурах банкротства. Типичные ошибки контроля.

Опыт финансового управления на кризисных предприятиях и предприятиях находящихся в различных процедурах банкротства в Краснодарском крае, анализ проблем.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ЕЕ ОЦЕНКА

*Ивлиев И.В., к.э.н.
УрГЭУ, г. Екатеринбург*

Концепция экономического развития первоначально воспринималась экономистами как долговременный процесс, обеспечивающий возрастание дохода (или продукта) в расчете на душу населения. Такой процесс, по мнению исследователей, затрагивал многие аспекты экономической жизни, охватывая всю проблематику бедных стран, а именно рост и структурные изменения, номинальную и реальную устойчивость их положения, состояние этих стран в мировой экономике, а также проблемы распределения дохода, богатства и власти. Поэтому нередко исследования экономического развития проявлялись как аналитические построения, пригодные для рассмотрения частных случаев. Например, тезис о нехватке капитала и заведомо ограниченные возможности его замещения трудом обусловили интерес к разработкам, которые позволяли бы минимизировать предельную капиталоемкость. В частности, А.Э.Кан и Я. Тинберген предложили критерий «общественной предельной производительности», т.е. ориентирование на максимизацию общего чистого воздействия на текущий национальный продукт.¹ Другие исследователи (У. Гейленсон и Х. Лейбенштейн) предлагали определить цель максимизации национального дохода на какой-то момент времени в будущем². И наконец, такие направления исследований как оценка товарных рынков в результате межгосударственных соглашений (Ж.Берман), показали возможность создания организованных рынков сырьевых материалов в условиях функционирования транснациональных компаний.³

Современные исследования экономического развития связаны с трансформациями индустриального способа производства и соответствующими изменениями соотношений в структуре материально-вещественных, энергетических элементов и информации (ее потоков). Данные особенности формирования информационного общества своими источниками становления обязаны как экономическим, так и экологическим факторам. Поэтому постиндустриальное общество рассматривается как экономико-экологическая система, которая определяет экономику устойчивого развития.

Вполне очевидно, что новому этапу устойчивого экономического развития должны соответствовать индикаторы, характеризующие изменения благосостояния территорий, регионов, в целом мировой хозяйственной системы. ООН, под влиянием рекомендаций Римского клуба, провела ряд конференций (г. Стокгольм 1972 г., Рио-де-Жанейро 1992 г.) и предложила мировому сообществу систему эколого-экономического учета, которая расширяла систему национальных счетов и включала в национальное богатство, наряду с капиталом, произведенным человеческим трудом, природный капитал. Последний включает как возобновляемые, так и не

¹ Kahn. Investment Criteria in Development Programs.- Quarterly Journal of Economic 65 (February 1951),p.38-61; Tinbergen. Design of Development.

² Investment Criteria, Productivity and Economic Development. – Quarterly Journal of Economic 69 (August 1955), p. 343-370/

³ Berman J.R. Monopolistic Cocoa Pricing. – American Journal of Agricultural Economics 50 (August 1968), p. 702-719.

возобновляемые ресурсы, а также экологические услуги. Таким образом, осуществляется корректировка ВВП за счет двух величин: стоимостной оценки истощения природных ресурсов и эколого-экономического ущерба от загрязнений. По предварительным оценкам ООН величина показателя «экологически очищенного» внутреннего продукта составляет 60-70% ВВП⁴.

Аналогичные рекомендации предложены Всемирным банком по расчету показателя «истинных сбережений». Данный показатель характеризует скорость накопления национальных сбережений после надлежащего учета истощения природных ресурсов и ущерба от загрязнения окружающей среды. Например, в России в 2000 г. при росте ВВП на 9% показатель истинных сбережений составил отрицательную величину – 13%⁵.

В полном объеме индикаторы для экономики устойчивого развития были опубликованы ООН в 1994 г. и для экономического блока включал 26 показателей оценки текущего состояния экономики, ее тенденций и корректирующего воздействия на хозяйственную деятельность по разделам экономическое развитие, изменение характера потребления, финансовые ресурсы и механизмы⁶. Совместно с другими индикаторами, характеризующими соответственно блок социальный, экологический и организационный, предложенная система (базовый набор индикаторов устойчивого развития) позволяет определить размерность экономической и экологической подсистем. Данный процесс можно представить как схему, в которой социум для удовлетворения своих желаний создает продукты, а зеркальным отражением потребления являются ресурсы экологии. Результатом производства являются так же отходы, которые на сегодняшний день в значительной степени возвращаются в окружающую среду, что приводит к ухудшению ресурсов при возобновлении производства. Кроме данных отходов появляются и те, которые связаны с процессом потребления. Существует даже мнение, «что в процессах производства и потребления не выпускается ничего кроме отходов».⁷

Поэтому традиционное рассмотрение национальным счетоводством потоков товаров (услуг) и запасов в денежном (натуральном) значении с точки зрения баланса ресурсов и их использования в экономике устойчивого развития обогащается характеристиками элементов окружающей (природной) среды. Другими словами, каждому счету СНС должен соответствовать его «зеркальный счет» природного капитала. Таким образом, общая схема устойчивости экономико-экологической системы представляется двумя параллельными траекториями, которые в результате экономического роста можно изобразить в форме зеркальных воронок (рис. 1).

Вершина одной ее части, а именно экономической, расширяется вверх, другой – экологической расширяется вниз. Совершенно очевидно, что уже сегодня необходимо данную воронку «сжать», поскольку антропогенная нагрузка на Землю превышает допустимое значение в два раза.⁸ Реальный

⁴ Акимов Т.А. Экономика устойчивого развития: Учебное пособие М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. 430 с.

⁵ Там же

⁶ Повестка дня на XXI век. Конференция Организации Объединенных Наций по Окружающей Среде и Развитию в Рио-де-Жанейро, 1992. М.: Социально-Экологический Союз при поддержке Фонда Дж. Д. и К. МакАртуров. 2000. 218 с.

⁷ Бобылев С.Н., Хаджаев А.Ш. Экономика природопользования. М.: ТЕИС, 1997. 272 с.

⁸ Федотов А.П. Глобалистика: Начала науки о современном мире. Курс лекций М: Аспект Пресс 2002. 224 с.

способ сжатия – это сокращение цикла процесса воспроизводства в условиях увеличения добавленной стоимости как за счет факторов, которые сегодня доступны благодаря аналитическим возможностям СНС, так и благодаря факторам гибкого использования природного капитала.

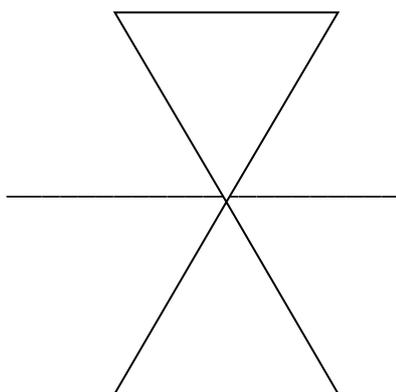


Рисунок 1 - Схема взаимодействия счетов в экономико-экологической системе

Представленные автором ранее результаты по расчету коэффициентов синхронизации воспроизводственных процессов в странах СНГ⁹ указывают на имеющиеся дисбалансы абсолютных значений счетов и показателей в этих счетах. Данное положение означает, что «сжатие» цикла воспроизводства требует достижения эффективных макропропорций в счетах производства, образования доходов, их распределения, перераспределения и использования, с одной стороны, и адекватных им пропорций в имеющихся ресурсах природного капитала и его использования, с другой.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И ИНФЛЯЦИЯ ИЗДЕРЖЕК В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

*Ильяшенко В.В., д.э.н.
УрГЭУ, г.Екатеринбург*

В экономике России в процессе рыночных преобразований значительную роль играла инфляция издержек. Факторы инфляции издержек оказывали определяющее влияние на развитие инфляционных процессов после проведения либерализации цен в 1990-е годы. Существенное воздействие на инфляцию в российской экономике они оказали и в последние годы в период экономического кризиса, когда в стране значительно сократился совокупный спрос.

В теоретическом плане динамика предельных издержек оказывает прямое влияние на уровень цен в экономике.

⁹ Ивлиев И.В. Определение эффективных макропропорций на основе коэффициента синхронизации воспроизводственных процессов.// Труды III Всероссийского симпозиума по экономической теории. Том 2. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. 291 с.

Общий уровень цен, отражающий темп инфляции, является результатом совокупного изменения рыночных цен на индивидуальных рынках товаров и услуг, т.е. на микроэкономическом уровне. В то же время выбор оптимального объема производства и цены фирмами, действующими в условиях несовершенной конкуренции, которая характеризует развитие реальной экономики, непосредственно определяется величиной предельных издержек.

Графически процесс ценообразования на микроэкономическом уровне на основе подхода, предполагающего сравнение предельной выручки (предельного дохода) и предельных издержек и использование правила $MR = MC$ для определения оптимального выбора фирмой, работающей в условиях несовершенной конкуренции, представлен на рисунке.

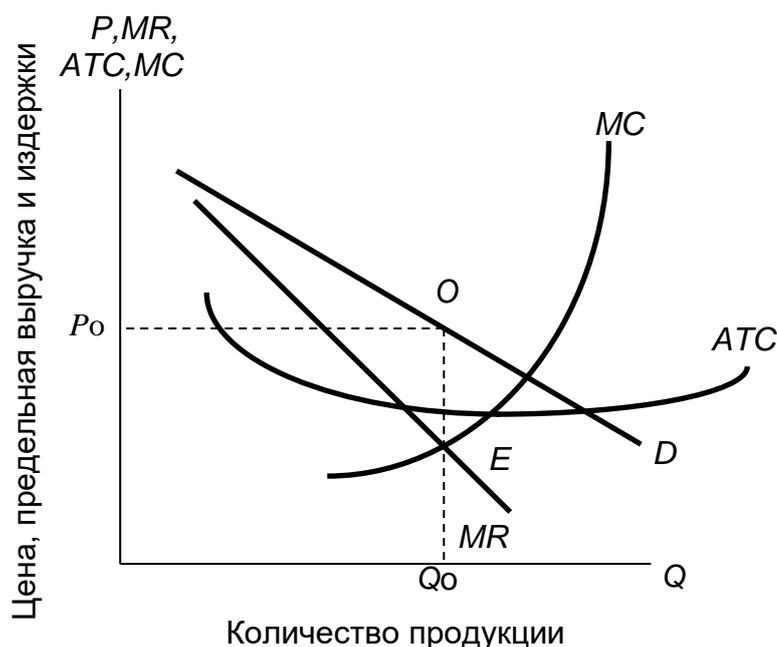


Рисунок - Определение фирмой оптимального объема производства и цены в условиях несовершенной конкуренции

Согласно правилу $MR = MC$ фирма для получения максимальной прибыли должна выбрать объем выпуска Q_0 и цену P_0 , т.е. уровень цены при оптимальном объеме, который выберет фирма, зависит от величины ее предельных издержек.

На макроэкономическом уровне это означает, что уровень инфляции, связанный с экономическим поведением фирм на микроуровне, определяется, наряду с другими факторами, величиной предельных издержек предприятий.

В период мирового экономического кризиса 2008-2009 гг. инфляция издержек оказала существенное влияние на развитие инфляционных процессов в российской экономике, что подтверждается приведенными ниже данными.

Начиная с 1999 г., в России максимальный месячный уровень инфляции в течение года наблюдается в январе. Это не случайно, так как именно в январе, как правило, происходит увеличение цен на многие ресурсы, производимые в монополистических и олигополистических отраслях, и в наибольшей степени проявляется инфляция издержек. Последствия этого повышения цен на

материальные ресурсы с учетом временного лага отражаются и на высоком уровне инфляции в I квартале целом по сравнению с другими кварталами. Так, в 2009 г. годовой ИПЦ составил 108,8%, при этом только в I квартале он был равен 105,4%. Очевидно, что в тот период в полной мере в России проявилась инфляция издержек.

Анализ динамики цен в Российской Федерации в 2009 г. на различные виды продукции показывает, что наиболее значительное увеличение цен на ресурсы произошло в I квартале года. Так, по данным Росстата, максимальный индекс цен производителей в производстве, передаче и распределении электроэнергии в % к предыдущему месяцу был в феврале – 116,8% (это больше, чем во все остальные месяцы, вместе взятые). Аналогичная ситуация сложилась и в производстве нефтепродуктов, где максимальный индекс цен производителей наблюдался также в феврале – 116,6%. В добыче топливно-энергетических полезных ископаемых максимальный индекс цен производителей был в марте 2009 г. – 124,2%. Подобная тенденция существует и при анализе динамики потребительских цен. Так, максимальный индекс потребительских цен наблюдался, как обычно, в январе на электроэнергию – 124,8%; на жилищно-коммунальные услуги – 114,4%.

На развитие инфляции издержек в I квартале 2009 г. оказала определенное влияние существенная девальвация рубля, которая, при прочих равных условиях, влияет на удорожание импортных товаров. Так, курс доллара по отношению к рублю повысился с 29,38 руб. за 1 долл. в конце декабря 2008 г. до 35,41 руб. в конце января и до 35,72 руб. в конце февраля 2009 г., т.е. соответственно на 20,5% и 21,6%.

Что касается факторов, определяющих инфляцию спроса, то их действие в I квартале 2009 г. существенно снизилось. Как известно, совокупный спрос включает в себя потребительские, инвестиционные, государственные расходы и чистый экспорт.

О снижении потребительских расходов свидетельствуют сокращение реальных доходов населения и оборота розничной торговли. По данным Росстата, в январе 2009 г. впервые за 2000-е годы снизились реальные располагаемые доходы населения по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года. Они составили только 92,3% к соответствующему периоду 2008 года. В I квартале 2009 г. также впервые за 2000-е годы снизился оборот розничной торговли по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года. Так, в феврале 2009 г. он составлял 98,6%, а в марте 2009 г. – 97,0% к соответствующему периоду 2008 года.

Процесс сокращения инвестиций в основной капитал, который начался в IV квартале 2008 г., продолжился еще более высокими темпами в I квартале 2009 г. В январе 2009 г. инвестиции в основной капитал составили 84,0; в феврале – 85,2; в марте – 83,9% к соответствующему периоду 2008 года.

Значительно сократились в I квартале 2009 г. по сравнению с IV кварталом 2008 г., по данным Федерального казначейства, расходы консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов: с 5250,3 млрд руб. до 2807,1 млрд руб., т.е. на 46, 5%.

Существенно сократился и чистый экспорт. В I квартале 2009 г. по сравнению с IV кварталом 2008 г. он сократился с 24,6 млрд. долл. до 19 млрд. долл., т. е. на 22,8%.

Об отсутствии стимулов для развития инфляции спроса свидетельствуют и данные о динамике денежной массы, темпы снижения которой по отношению к

предыдущему месяцу в I квартале 2009 г. и в IV квартале 2008 г. (с учетом временного лага) достигли рекордного уровня за 2000-е годы. В частности, на 1 ноября 2008 г. денежная масса уменьшилась по сравнению с 1 октября 2008 г. на 5,9%, а на 1 февраля 2009 г. – на 11,1% по сравнению с 1 января 2009 г.

В начале 2010 г. темпы инфляции, как и в прошлом году, вновь увеличились, что, как и прежде, в значительной степени было связано с действием факторов инфляции издержек. Так, по данным Росстата, ИПЦ в январе 2010 г. по сравнению с декабрем 2009 г. составил 101,6%, что существенно выше, чем было в ноябре по сравнению с октябрем 2009 г. (100,3%) и в декабре по сравнению с ноябрем 2009 г. (100,4%).

При этом опережающими темпами повышались цены и тарифы на материальные ресурсы. Так, индекс цен производителей в производстве, передаче и распределении электроэнергии, газа и воды в январе 2010 г. по сравнению с декабрем 2009 г. составил 104,8%, а по сравнению с январем 2009 г. – 117,0%; в металлургическом производстве – соответственно 102,3% и 119,3%; в производстве нефтепродуктов – 101,5% и 151,6%. В январе 2010 г. в металлургическом производстве на 12,5% увеличились цены на алюминий, на 10,8% – на чугун и доменные ферросплавы, на 7,2% – на медь. Индекс цен производителей в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых, хотя и снизился в январе 2010 г. по сравнению с декабрем 2009 г. и составил 92,0%, но по сравнению с январем 2009 г. был равен 229,4%, что во много раз выше уровня инфляции в 2009 г. Индекс тарифов на грузовые перевозки в среднем по всем видам транспорта составил в январе 2010 г. 119,8%. Можно добавить, что и тарифы на коммунальные услуги в январе 2010 г. увеличились по сравнению с предыдущим месяцем на 12,4%.

Таким образом, специфика инфляционных процессов в России требует усиления внимания к теории инфляции издержек и принятия соответствующих мер, направленных на ее преодоление, которые в значительной степени связаны с эффективной антимонопольной деятельностью органов государственной власти на всех уровнях управления.

АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ХОЛДИНГОВ С УЧЕТОМ СОВРЕМЕННЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ АНТИЦИКЛИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

*Карпова Е.А., к.э.н
ЧелГУ, г. Челябинск*

Под финансово-инвестиционным механизмом понимается совокупность форм и методов, обеспечивающих привлечение и инвестирование легальных денежных фондов накопления хозяйствующих субъектов¹.

Финансово-инвестиционный механизм является составной частью финансового механизма, отвечающего за формирование денежных фондов всех хозяйствующих субъектов и их использование в форме предоставления

¹ Иваницкий В.П. Формирование и развитие финансового механизма на основе распределения накоплений промышленности. Иркутск: Изд. Иркутского университета, 1984.

кредита (финансово-кредитный механизм) и/или инвестирования (финансово-инвестиционный механизм) и/или субсидирования (механизм субсидирования). В основе финансово-инвестиционного механизма лежат методы мобилизации и использования денежных фондов хозяйствующих субъектов, основывающиеся на движении денег на условиях возвратности, срочности, платности. Основной задачей финансово-инвестиционного механизма, как института, обеспечивающего переток инвестиций между хозяйствующими субъектами в условиях глобализации экономического пространства является обеспечение устойчивого развития крупных корпоративных структур.

В основу формирования и развития финансово-инвестиционного механизма как составной части современной теории финансов положено неоклассическое направление экономической теории.

Ретроспективно отметим, что неоклассическое экономическое учение господствовало до 30-х годов 20 века и воспевало эпоху свободного предпринимательства. Главная проблема, которая находилась в центре внимания неоклассиков² - удовлетворение потребностей человека. По мнению неоклассиков, цена товара определяется двумя факторами: предельной полезностью (со стороны покупателя) и издержками производства (со стороны продавца).

В период кризиса 30-х годов 20 века возникла теория эффективного спроса³, призывающая применить методы активизации и стимулирования совокупного спроса (общей покупательной способности) и тем самым воздействовать на расширение производства и предложение товаров. Кейнс не верил в саморегулирующийся рыночный механизм и считал, что для обеспечения экономического равновесия необходимо вмешательство извне. Кейнсианской теорией занятости также отвергается положение неоклассиков о том, что ставка процента уравнивает сбережения и инвестиции.

В 70-80 годах 20 века, когда чрезмерное вмешательство государства в экономику стало тормозить развитие общественного производства, снова становится актуальным неоклассическое учение. Был выдвинут лозунг «назад к Смиту».

Неоклассическое учение в современной экономике представлено теориями *монетаризма* и *неолиберализма*. *Монетаризм* - это теория стабилизации экономики, в которой главенствующую роль играют денежные факторы. Вклад монетаризма в экономическую теорию заключается в детальном исследовании механизма воздействия денежного мира на товарный мир. Управление экономикой представители этой теории сводят к контролю государства над денежной массой, эмиссией денег, к достижению сбалансированности государственного бюджета. Признанным авторитетом этого направления является американский экономист Милтон Фридман⁴. *Неолиберализм* - направление в экономической науке, представители которого отстаивают приоритетное значение свободы субъектов экономической деятельности. Одним из основоположников неолиберализма считается Фридрих фон Хайек («Пагубная самонадеянность» и «Дорога к рабству» М.,

² Петти У., Смит А., Риккардо Д. Антология экономической классики. М.: «Эконом – ключ», 1993.

³ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978.

⁴ Из общей экономической теории известно, что в России монетаризм применили для строительства развитого рынка в условиях инфляции, забывая, что монетаризм оправдан при росте цен не более 5% в год

1992). В своих работах он отстаивает принцип максимальной свободы человека.

Противоположным неоклассическому учению является институционально-социологическое учение (Гэлбрей Д.К. и др.). В нем исключительное значение придается трансформации современного общества под воздействием научно-технического прогресса, который ведет к преодолению социальных противоречий, бесконфликтной эволюции общества от индустриального к пост и супериндустриальному (теория конвергенции).

Классическая экономическая наука определяет рыночный механизм как форму организации хозяйств, при которой индивидуальные производители и потребители взаимодействуют посредством купли-продажи (обмена) с целью решения основных проблем экономики. Потребители и производители встречаются на рынке и определяют цены на товары и объемы производства. В рыночном механизме выгода личная оборачивается в выгоду для всего общества: «... ни один индивид... не будет думать об общественных интересах... Он будет стремиться лишь к своей личной выгоде, и в этом случае, как и во многих других, им будет руководить невидимая рука, которая приводит его к цели, не имеющей ничего общего с его намерениями»⁵.

С развитием общества регулирующая роль государства в организации хозяйственной жизни возрастает. Сегодня, в условиях необходимости формирования качественно новой технико-экономической парадигмы развития реального сектора экономики и выхода из мирового финансово-экономического кризиса, очевидно, что антициклическое и антикризисное воздействие государства усиливается. Изменилось время, изменилось общество, появились новые экономические теории. В современных условиях экономика управляется не только «невидимой рукой», но и государственными рычагами. А в условиях глобализации мирового хозяйства - и крупными корпоративными структурами, по своей экономической и финансовой мощи сопоставимыми с отдельными ведущими европейскими государствами...

Регулирующая роль рынка продолжает сохраняться, во многом определяя сбалансированность различных сфер экономики в соответствии все с той же с теорией экономического равновесия (А. Смит, Д. Риккардо...)⁶, согласно которой сам рыночный механизм обеспечивает восстановление экономического равновесия и его поддержание, взаимную сбалансированность спроса и предложения, накопления и потребления, при этом главным механизмом самонастройки экономических связей считается механизм свободной конкуренции⁷.

В то же время теоретически очень важно признание того, что государство (особенно в период кризиса) может и должно сглаживать циклические колебания в экономике. В настоящее время экономисты-теоретики расходятся только в перечислении допускаемых методов регулирования циклического развития экономики, а также в степени интенсивности этого регулирования.

⁵ Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов // Антология экономической классики М.: «Эконов – ключ», 1993.

⁶ Петти У., Смит А., Риккардо Д. Антология экономической классики. М.: «Эконов – ключ», 1993.

⁷ Карпова Е.А., Старцев А.В., Ярушева С.А. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (курс лекций с грифом «Допущено УМО по образованию в области коммерции в качестве дополнительной литературы для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 351300 – Коммерция (торговое дело)») Курс лекций. - Челябинск: Челяб. ин-т (фил) ГОУ ВПО «РГТЭУ», 2005. – 112 с.:ил.

Господствуют два подхода: неокейнсианский и неоконсервативный⁹. Первый опирается на регулирование государством совокупного спроса, второй – совокупного предложения. Естественно, различаются мероприятия и формы регулирования согласно данным подходам (см. табл. 1).

Таблица - Теоретические подходы к антициклическому регулированию экономики

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ	НЕОКЕЙНСИАНСТВО	НЕОКОНСЕРВАТИЗМ
Ориентация	На совокупный спрос	На совокупное предложение
Цели	Регулирование хозяйства в целом - на уровне макроэкономики	Создание стимулов для отдельных фирм – на уровне микроэкономики
Приоритеты регулирования	А. Налогово-бюджетная политика (встроенные стабилизаторы) Б. Кредитно-денежная политика (автоматически действующие контрмеры)	А. Кредитно-денежная политика Б. Налогово-бюджетная политика
Оценка роли государства	Поощрение	Ограничение
Методологическая база	Кейнсианство и неокейнсианство	Неоконсерватизм и монетаризм

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТА МУЛЬТИПЛИКАТОРА ЗНАНИЙ В УСЛОВИЯХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

*Куршин И.А., к.э.н.
КГУ, г. Казань*

Целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение потребностей посредством преобразования вещества природы, является началом и источником образования и приумножения стоимости. В то же время труд выступает вечным источником знания, поэтому процесс труда неотделим от знания, и даже самый элементарный труд эндогенно наделен некоторым производственным знанием. По мере усложнения труда возрастает его интеллектуальное содержание и изменяется его качество. Создатель теории «стоимости, создаваемой знаниями» (knowledge-value), Т. Сакайя отмечает: «...мы вступаем в новый этап цивилизации, на котором движущей силой являются ценности, создаваемые знаниями»¹.

В результате многократного включения в стоимость производимой продукции стоимости интеллектуального труда валовая добавленная стоимость многократно увеличивается. Специфика этого роста определяется увеличением

¹ Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знаниями, или История будущего // Новая индустриальная волна на Западе: Антология. М.: Academia, 1999. С. 339.

доли нематериальной составляющей. В то время как материальное наполнение продукта всегда сопряжено с реальными материальными издержками, то однажды созданное знание может практически без всяких дополнительных затрат тиражироваться в каждой единице создаваемого продукта. Последовательное умножение в конечном продукте стоимости интеллектуального вклада, воплощенной в основном в человеческом капитале, в совокупности со стоимостью природных ресурсов создает валовую добавленную стоимость и обосновывает возникновение эффекта мультипликатора знаний.

Многочисленное повторение производственных операций в определенный момент придает труду новое качество: при накоплении критической массы опыта производственное знание начинает материализовываться в создаваемых орудиях труда или разрабатываемых и передаваемых технологиях. В процессе постепенного обучения на собственном и чужом опыте труд человека обогащается и перестает быть элементарнейшим; постепенно формируется особый вид деятельности по производству и передаче знания (секторы науки и образования).

Накопление производственного знания перманентно обогащает элементарнейший живой труд, добавляя в него интеллектуальную компоненту. Причем методы накопления знания постоянно совершенствуются. Стоимость интеллектуальной составляющей труда и, следовательно, капитала как продукта труда, постоянно увеличиваются. Человеческий капитал, как и основной капитал, способен многократно переносить свою стоимость на продукт труда, в том числе и в процессе обучения, на пополняемый им другой человеческий капитал. После возмещения затрат на формирование человеческого капитала его владелец способен создавать добавленную стоимость.

Что касается природных ресурсов, то, с одной стороны, при рассмотрении их как некоторой природной данности можно исключить наличие их интеллектуальной составляющей. Однако, с другой стороны, с учетом того, что человек извлекает из природы в подавляющем большинстве случаев лишь априори востребованные блага, обладающие потребительной стоимостью, включение интеллектуальной составляющей в стоимость природных ресурсов становится понятной.

В результате можно сформулировать следующую гипотезу. Экономический рост обеспечивается преимущественно интеллектуальной составляющей факторов производства, создающей в каждом производственном процессе добавленную стоимость.

В то время как стоимость материальной составляющей технического фактора производства просто переносится на стоимость создаваемого продукта, ничего дополнительно не создавая, то применение даже одной и той же идеи каждый раз создает добавленную стоимость. Многократное использование знания в процессе труда обуславливает действие эффекта мультипликатора знаний. Таким образом, можно говорить об экономическом росте как о процессе интеллектуализации производимого валового продукта. «Высокотехнологичные экономики, ярким представителем которых является Германия, основываются на применении постоянно возрастающего человеческого интеллекта, усилении роли новейших обрабатывающих производств и информационных технологий»².

² Зверев А. Экономическая инновационная политика России // Стратегия России. 2008. № 6. Режим доступа: <http://sr.fondedin.ru/new/fullnews.php>

В состав ВВП входит сумма амортизации основного капитала. Поэтому рост стоимости основных производственных фондов, происходящий за счет увеличения удельного веса стоимости нематериальной составляющей в их структуре, расчетно увеличивает темпы экономического роста. Аналогичный эффект наблюдается и при увеличении вознаграждения за труд в результате его квалификационного усложнения.

Совокупная стоимость интеллектуальной составляющей ВВП существенно превышает стоимость первоначального вклада интеллектуальной компоненты. В результате по аналогии с эффектом простого мультипликатора можно определять интеллектуальный мультипликатор как отношение результирующей совокупной интеллектуальной составляющей ВВП к первоначальному интеллектуальному вкладу.

В целом при решении проблемы оценки вклада интеллектуальных активов также нужно учитывать фактор возрастающего доминирования развитых экономик на мировых рынках и прямую заинтересованность экономических агентов этих экономик в распространении влияния теоретических построений, обосновывающих большую значимость результатов оценки вклада нематериальных факторов в динамику социально-экономического прогресса. Г. Явлинский отмечает: «Возрастание роли интеллектуальных и вообще нематериальных активов в формировании общественного продукта приводит к тому, что развитые страны оказываются наделены своего рода исторической рентой, связанной с тем, что собственность на все эти активы концентрировалась и, главное, продолжает концентрироваться у крупнейших транснациональных корпораций, происхождение и основная деятельность которых связаны именно с развитой частью мира»³. По существу, речь здесь идет об институциональных источниках межстрановых ценовых диспропорций.

Используя подход К. Эрроу, предполагавшего, что индивидуальные знания, реализуемые через инвестиции независимо от того, вложены ли они в основной или человеческий капитал, попадают в экономику в целом в виде положительных экстерналий, можно доказать, что приращение совокупного знания происходит благодаря наращиванию кумулятивных инвестиций всех фирм. Приобретаемый опыт увеличивает общий запас капитала в национальной экономике. По мере того как растет запас совокупного капитала, знание, используемое каждой фирмой, также аккумулируется с некоторым темпом. В совокупности накопленное знание тождественно накоплению совокупного капитала в национальной экономике. Тогда используя универсальное обозначение для основного и человеческого капитала (K), можно записать уравнение наращивания совокупного капитала:

$$K = K (1 + \varepsilon)^n ,$$

где ε – параметр, обозначающий прирост интеллектуальной составляющей в стоимости совокупного капитала,
 n – число периодов наращивания.

И если далее воспользоваться вторым замечательным пределом, предположив, что ε – малое число, то можно констатировать теоретическую возможность экспоненциального роста интеллектуальной экономики.

Однако, если новые интеллектуальные блага не производятся, возникают ограничения экономического роста. Новые продукты или услуги, в конечном счете, способствуют повышению качества жизни в долгосрочной перспективе.

³ Явлинский Г. Перспективы России. М.: Галлея-принт, 2006. С. 71.

Новые продукты приходят обычно вместе с новыми технологическими способами производства, которые предполагают новые инвестиции и увеличивают занятость. Другими словами, рост ВВП в результате производства новых знание-насыщенных продуктов увеличивает разнообразие товаров потребления и услуг, вызывает рост инвестиций и, таким образом, повышает занятость и уровень доходов.

Начальные факторы производства – это природные ресурсы и рабочая сила, включающие физическую и умственную компоненты. Или, как отметил Маршалл: «В некотором смысле есть только два фактора производства – природа и человек»⁴. Во всех обществах все затраты и результаты производства имеют одинаковые источники происхождения: труд и природные ресурсы. Отличие настоящего времени заключается в том, что экономические субъекты имеют доступ к большому массиву средств производства, созданных путем применения накопленного производственного знания. Другими словами, стало больше производственных знаний, воплощенных в средствах производства, увеличилось и количество продуктов потребления.

Технологическое знание – ключевой фактор устойчивого экономического роста. Повышение уровня квалификации работников посредством приобретения производственного опыта и получения образования составляют основу технологического прогресса. Улучшение качества человеческих ресурсов – необходимое условие для динамичного движения по траектории устойчивого экономического роста. Подводя итог, можно утверждать, что при фиксированных объемах природных ресурсов и уровне физического капитала творческие способности человека (интеллектуальный труд) являются ключевым источником роста добавленной стоимости и повышения качества жизни в долгосрочной перспективе.

⁴Маршалл А. Принципы политической экономии: в 3 т. Т.1.М.: Прогресс, 1983. С.117.

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ЗАРУБЕЖНУЮ ИНВЕСТИЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

*Климовец О.В., к.э.н.
ИМСИТ, г.Краснодар*

Экономический кризис по-новому высветил и обострил противоречия возникающие в ходе хозяйствования российских компаний за рубежом. Так, UC Rusal вновь столкнулся с проблемами работы своего предприятия в Гвинее: требования работников завода повысить зарплату и, как следствие, забастовки, претензии правительства Гвинеи к «Русалу» относительно возможной коррупции при покупке гвинейского предприятия и возможном пересмотре сделки. В Черногории «Русал» на своем комбинате алюминия в Подгорице сталкивается с серьезными убытками из-за высокой стоимости отпускаемой комбинату электроэнергии и падения цен на алюминий. В период кризиса UC Rusal приходится отбиваться от претензий не только российских кредиторов, но и зарубежных контрагентов. Датская судоходная компания D/S Norden A/S потребовала от UC Rusal компенсации за изменения в долгосрочных контрактах на перевозку бокситов для Rusal. В результате по решению суда были арестованы активы алюминиевой компании почти на 100 млн. долл.¹ Кризис усилил попытки украинских властей вернуть в госсобственность подконтрольный UC Rusal Запорожский алюминиевый комбинат (ЗАЛК). В связи с мировой конъюнктурой цен на алюминий завод вынужден снижать производство, вследствие глубокой убыточности, заводу грозит полная остановка и увольнение работников. Однако вряд ли национализация в условиях текущего кризиса поможет заводу выбраться из трудностей.

На Украине имеют проблемы и другие российские компании. Так Национальная контейнерная компания (НКК) рискует потерять свой бизнес на Украине из-за конфликта с украинским Ильичевским торговым портом. Конфликт разгорелся на почве требований пересмотреть договор, заключенный в 2005 г. на невыгодных для украинского порта условиях вследствие лоббизма и коррупции бывших руководителей порта и попытках рейдерства российской стороны.

Выше отмечалось, что многие европейские активы доставались российским компаниям с большим трудом. Одним из наглядных примеров такого рода стал конфликт, связанный с покупкой в марте 2009 г. российским «Сургутнефтегазом» 21,2% акций венгерской нефтегазовой компании MOL. Эта покупка вызвала у венгерской стороны ряд подозрений: российская компания не предупредила о сделке Энергетическое управление Венгрии, желая поглотить MOL, а возможно и помешать реализации проекта Nabucco, участником которого является венгерская компания. Вызвала удивление и цена сделки: российская компания заплатила практически в два раза выше рыночной цены, и это в условиях кризиса, когда активы, как правило, продаются с большим дисконтом. В результате возник конфликт, когда представителей «Сургутнефтегаза» не допустили на собрание акционеров MOL. Причина конфликта усугубляется еще и тем, что «Сургутнефтегаз» еще ни разу не раскрывал структуру своего акционерного капитала. Как известно, «Сургутнефтегаз» - одна из самых закрытых, непрозрачных российских

¹ РБК-daily 07.07.2009

компаний.

Закрытость, непрозрачность при совершении сделок – один из существенных недостатков российских компаний. В апреле 2009 г. швейцарскими властями возбуждено уголовное дело против российской компании «Ренова» по подозрению в нарушении правил раскрытия информации на фондовом рынке при покупке пакета акций машиностроительной компании Sulzer. Сейчас «Ренова» контролирует 31% акций Sulzer. По закону новый акционер обязан уведомлять компанию и регулятора, когда купит 5% акций, поэтому у совета директоров швейцарской компании сразу появились претензии к «Ренове» в отношении того, не нацелена ли она на недружественное поглощение швейцарской компании. Следует отметить, что из-за кризиса портфель «Реновы» с конца лета 2008 г. к маю 2009 г. подешевел вдвое – до 8 млрд. долл., что, впрочем, характерно для большинства российских международных компаний. «Ренова» не избежала “margin calls” по некоторым инвестициям. Но в итоге компания смогла рефинансировать кредиты, взятые в 2007 г. на покупку швейцарских активов Sulzer и Oerlikon.

Многие конфликты, в которые вовлечены российские компании, не связаны напрямую с текущим кризисом, их истоки возникли гораздо раньше. Тем не менее, кризис реанимировал и усугубил некоторые проблемы, высветил ряд недостатков, свойственных российскому бизнесу при его развитии внутри страны, которые были перенесены в той или иной степени на зарубежный рынок. Это закрытость, непрозрачность при совершении сделок, агрессивность, недостаточное уважение к бизнес-законодательству, плохое знание местного предпринимательского климата и особенностей ведения бизнеса в той или иной стране или фактическое игнорирование этих факторов.

Отмечая некоторые негативные последствия экономического кризиса на зарубежную инвестиционную и предпринимательскую активность российских компаний, следует констатировать, что начальный период кризиса отнюдь не остановил российскую экспансию на зарубежные рынки.

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ НЕЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Ковалева Т.Ю.
ПГУ, г.Пермь*

Становление экономических отношений постиндустриального типа, основанных на доминанте интеллектуального труда, позволяет говорить о таком явлении новой экономики, как интеллектуальное предпринимательство.

В настоящее время концепция интеллектуального предпринимательства находится в стадии становления, особенно та её ветвь, которая исследует микроэкономические основы воспроизводства интеллектуальных ресурсов.¹ В то же время представление интеллектуального предпринимательства, ограниченное рамками микроэкономического подхода, не позволяет раскрыть сложные полифункциональные зависимости базовых институтов интеллектуального предпринимательства, выявить решающие факторы

¹ Перский Ю.К., Ковалева Т.Ю. О сущностных основах интеллектуального предпринимательства // Журнал экономической теории. 2009. № 1. С. 53-62.

неэффективности соответствующих институтов. В данной работе предпринята попытка выработать теоретический подход к оценке институциональной неэффективности интеллектуального предпринимательства.

Согласно институционально-эволюционной экономической теории неэффективное состояние института определяется посредством выявления функциональных нарушений или дисфункций института, преимущественно качественного характера. Незрелость институтов, связывающих науку и образование с инновационно активными предприятиями и компаниями информационной индустрии в единую систему генерации и использования интеллектуальных ресурсов, свидетельствует о наличии негативных изменений в институциональной среде.

В контексте институтов интеллектуального предпринимательства институциональная неэффективность находит выражение в возникновении функциональных деформаций институтов, что дезориентирует субъекты в пространстве целей и областей приложения данных институтов, а также приводит к появлению таких институциональных форм, которые не соответствуют функциональной природе интеллектуального предпринимательства.

Наглядное представление проблемы неэффективности институтов в сфере интеллектуального предпринимательства приведено в разработанной нами матрице типов институциональной неэффективности (рис. 1). Данная матрица определяет институциональную неэффективность путем выделения четырех перекрестных областей возникновения деформаций и дисфункций формальных/неформальных институтов, регулирующих функционирование интеллектуального предпринимательства и имеющих по отношению к нему экзогенный/эндогенный характер.

	Кластер формальных институтов	Кластер неформальных институтов
Институциональная неэффективность экзогенного типа		
Институциональная неэффективность эндогенного типа		

Рисунок 1 - Матрица типов институциональной неэффективности ИП²:

ОДИ – области дисфункций институтов; ФИЭ – фундаментальные институты национальной экономики; ИИС – институт интеллектуальной собственности; ЦМИ – институты ценностно-ментального уровня; КПИ – институты когнитивно-познавательного уровня; ИП – институт партнерства; ИС – институт соглашений; ВЯЗ – институты воспроизводства явных знаний; ВНЯЗ – институты воспроизводства неявных знаний; ОР – институт организационных рутин.

Матричное представление институциональной неэффективности интеллектуального предпринимательства создает возможность выявления базового вектора и частных критериев оказания управленческих воздействий на области определенных в матрице институциональных дисфункций с целью

² Здесь и далее в подписях к рисункам используется сокращение ИП – интеллектуальное предпринимательство.

формирования благоприятных условий для развития интеллектуального предпринимательства.

Для более детального анализа институциональной неэффективности нами была выдвинута гипотеза о существенном воздействии сформировавшейся институциональной среды на интенсивность развития интеллектуального предпринимательства. Для эмпирического подтверждения данной гипотезы был проведен факторный анализ институциональной неэффективности интеллектуального предпринимательства с использованием методов корреляционного и регрессионного анализа модели линейной регрессии пространственной выборки стран. Исходной информационной базой для анализа послужили статистические данные программы «Знания для развития» Всемирного банка, агрегированные в рамках четырех групп: институциональный режим экономики, образование, инновационная система, сектор информационных и коммуникационных технологий³.

Исходя из предположения о том, что наличие неэффективных институтов и низкое качество институциональной среды в целом ведет к сокращению инвестиционных расходов в новые знания и технологии, мы проанализировали зависимость совокупных инвестиций интеллектуального предпринимательства, рассчитанных в процентах от ВВП страны путем суммирования валовых расходов на образование, инвестиций в исследования и разработки и затрат на производство информационных технологий от композитного индекса институционального режима. В результате была получена прямая зависимость инвестиций интеллектуального предпринимательства от индекса институционального режима, значение которого отражает качество фундаментальных институтов национальной экономики (рис. 2).

Аналогичным образом связаны между собой инвестиционные расходы в сектор знаний и индекс защиты интеллектуальной собственности (рис. 3).

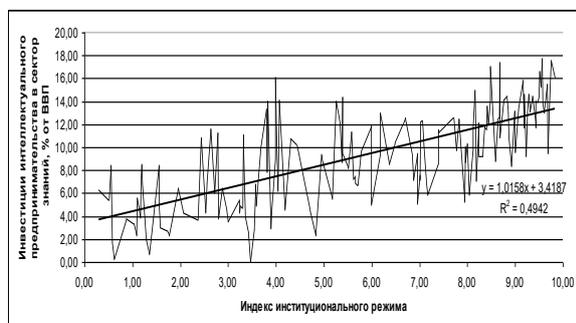


Рисунок 2 - Зависимость инвестиций ИП от индекса институционального режима



Рисунок 3 - Зависимость инвестиций ИП от индекса защиты интеллектуальной собственности

Для анализа институциональной неэффективности интеллектуального предпринимательства эндогенного типа нами была построена модель, где в качестве аргументов были использованы композитный индекс взаимодействия фирм, научных организаций и университетов в проведении исследований и разработок и продвижении инноваций (UCRC) и индекс включенности в

³ KEI and KI Indexes (KAM 2008)

[Электронный ресурс]. Режим доступа: http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp (дата обращения: 05.01.2009).

Интернет-сети (IU), рассчитанный по показателю «количество пользователей Интернета в расчете на 1000 человек»:

$$IIE=0,89*UCRC + 0,44*IU+1,64, \text{ качество модели (R-квадрат) – 62\%}.$$

Далее была проведена интегрированная оценка институциональной неэффективности на основе моделирования индекса знаний, который рассчитывается как средняя арифметическая композитных индексов образования, инноваций, информационно-коммуникационных технологий. Индекс знаний позволяет учесть в оценке институциональной неэффективности не только параметры «входа» интеллектуального предпринимательства, такие как инвестиционные ресурсы, но и параметры «выхода» (охват населения образованием, количество выданных патентов, число опубликованных научных статей, лицензионные платежи и роялти, использование организациями Интернета и т.д.). Тесную взаимосвязь агрегированных показателей развития институтов образования, науки, инноваций и информационно-коммуникационных технологий с уровнем развития национальных институтов подтверждает полученная прямая зависимость индекса знаний от индекса институционального режима экономики (рис. 4).

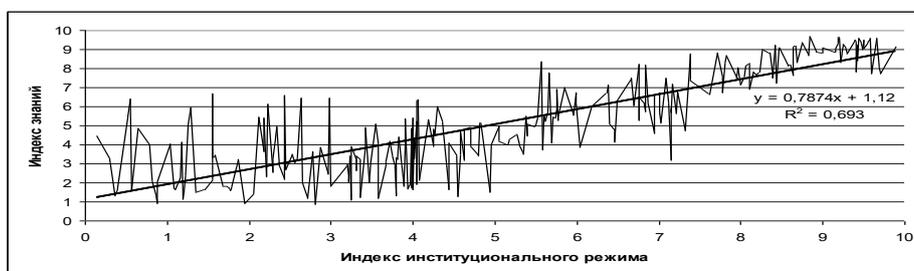


Рисунок 4 - Зависимость индекса знаний от индекса институционального режима

Таким образом, матричное представление типов институциональной неэффективности в сфере интеллектуального предпринимательства и результаты факторного анализа создают возможность выявления приоритетных направлений оказания управленческих воздействий на области определенных в матрице институциональных дисфункций с целью формирования и развития эффективных институтов интеллектуального предпринимательства.

ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ РОССИИ

*Колчанов Ю.И., к.э.н.
ПГТУ, г. Пермь*

В большинстве стран мира происходит сокращение инвестиционной активности и снижение нормы накопления в пользу мер по поддержанию текущего потребления. В развитых странах сложились структурные ограничения экономического роста, связанные, в том числе, и с началом новой кондратьевской волны и переходом на новый технологический уклад.

Как это повлияет на российскую экономику? Этот вопрос требует тщательного изучения. От полученных выводов будут зависеть и рекомендации по выбору приоритетов в экономической политике. В годы высоких мировых цен на энергоносители государственные органы управления не были особенно озабочены созданием системы национального долгосрочного инвестора, выбрав приоритетом инвестиционную привлекательность для иностранных инвесторов.

Среди экономистов существует мнение, что для освобождения из «сырьевой ловушки» России необходимо проводить активную политику опережающего развития, не дожидаясь завершения депрессии. Вполне очевидно, что после выхода из депрессии передовых стран возможности структурной перестройки российской экономики будут сужаться, а барьеры входа на новую длинную волну экономического развития возрастать.

Коридор, по которому российской экономике предстоит выйти на траекторию развития, достаточно узкий. С одной стороны, экономика нуждается в существенном расширении денежного предложения для восстановления слабого внутреннего рынка, а, с другой стороны, проблема инфляции остается. Инфляция существенна даже в период серьезного спада национального производства. Предстоит решить труднейшую задачу по выполнению условия выхода из «сырьевой ловушки» - прибыльность поставок сырья на внешний рынок не должна превышать рентабельность его переработки внутри страны.

Россия не может копировать методы выхода из кризиса по западному образцу. Принципиальной особенностью является различие в уровне износа основных производственных фондов в развитых странах и в России. Два десятилетия прибыльность большей части предприятий промышленности поддерживалась за счёт недоамортизации. Это – главное препятствие в процессе формирования конкурентоспособной российской экономики.

На восходящей фазе новой длинной волны экономического роста мировой экономики изменится не только технологическая структура экономики, но и её институциональная система, изменится и состав лидирующих фирм, стран и регионов. Преуспеют те из них, кто быстрее сможет выйти на траекторию роста нового технологического уклада и инвестировать в составляющие его производства на ранних фазах развития.

Для России вопрос заключается в том, насколько быстро она сможет преодолеть монетаристский подход в экономике, который реализовывался в последние два десятилетия. Сохранившие экономический суверенитет страны (Китай, Индия) не открывают свои финансовые системы, демонстрируя экономический рост во время кризиса. В предстоящие несколько лет экономика США в связи с высоким бюджетным дефицитом будет продолжать засасывать капиталы остального мира (не следует строить иллюзий по поводу обрушения доллара в ближайшее время).

Следует ожидать, что идеология устойчивого национального развития сменит доктрину либеральной глобализации. Кардинально усилится роль национальных государственных институтов стратегического планирования и регулирования финансовых потоков. Институты ядра мировой финансовой системы будут выживать за счёт стягивания ресурсов из периферийных стран путём установления контроля над их активами. Достигаться это будет обменом дополнительно эмитируемой для спасения банков и корпораций денежной массы на активы в накапливающих иностранную валюту странах.

Ключевые направления нового технологического уклада вполне сложились: биотехнологии, нанотехнологии, информационные сети, высокоскоростные транспортные системы, гибкая автоматизация производства, космические технологии, производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами, атомная промышленность и атомная энергетика.

Реализация нового технологического уклада потребует создания кластеров технологически сопряженных производств, соответствующей им сферы потребления и состава трудовых ресурсов. Это потребует существенного повышения качества подготовки менеджеров, овладения методиками изобретательской деятельности, вовлечения трудовых коллективов в процессы управления. Линейно-функциональные бюрократические структуры управления будут вытесняться органическими, а иерархически построенные корпорации – гибкими сетевыми организациями. При всех сценариях преодоления глобального кризиса возможности российской экономики будут зависеть не столько от внешних факторов, сколько от внутренней экономической политики.

Реализация данной стратегии невозможна без национальной финансово-инвестиционной системы, способной обеспечить переток капитала в развитие новых производств и опирающейся на внутренние источники кредита.

Необходимо ответить на вопрос, каковы главные препятствия к созданию национальной финансово-инвестиционной системы.

В связи с глубокой дифференциацией доходов в России подавляющая часть домашних хозяйств практически полностью потребляет свой доход. Сберегать реально может лишь небольшой слой граждан. Но именно этот слой соревнуется в избыточном потреблении. В этом контексте введение прогрессивной шкалы подоходного налога и введение налога на роскошь является принципиальным. Общие «кейнсианские» методы стимулирования спроса путем масштабного вливания финансовых средств будут способствовать смячению спада. Но для российской экономики нужна резкая активизация избирательной научно-технической и инновационной политики.

Необходимо системно определить налоговые инструменты борьбы с «голландской болезнью», связанной со снижением конкурентоспособности обрабатывающей промышленности вследствие завышения курса рубля из-за экспорта рентосодержащих природных ресурсов. Для кардинального сокращения утечки капитала и теневого оборота импортных товаров необходима система мер по повышению собираемости налогов во внешней экономической сфере.

В кредитно-денежной политике следует реализовать предложение академика С.Ю. Глазьева о концентрации денежной эмиссии на рефинансировании коммерческих банков под обязательства платежеспособных предприятий и под государственные гарантии. Посредством ломбардного списка ЦБ и госгарантий государство может избирательно воздействовать на денежные потоки.

Следует учесть опыт развитых стран, которые применяют в антикризисной политике отрицательные реальные процентные ставки. Необходимым условием формирования длинных и дешевых денег для реального сектора экономики является восстановление валютного контроля (по примеру Китая и Индии), предусматривающее разрешительный порядок осуществления операций капитального характера при сохранении свободной конвертируемости рубля по текущим операциям.

Кризис показал, насколько важно ограничить спекулятивные возможности банков на валютном рынке. Для этого целесообразно увеличить нормы резервирования по валютным операциям, ограничить систему гарантий по банковским вкладам исключительно вкладами в рублях, ввести налог на валютно-обменные операции.

Избыточная, по сравнению с потребностью в годовом импорте, часть валютных резервов должна быть инвестирована в приобретение зарубежных активов, дающих доступ к перспективным технологиям нового технологического уклада.

В создавшихся условиях объективно существует такая комбинация составляющих экономической политики – кредитно-денежной, налогово-бюджетной, курсовой, антимонопольной, ценовой – которая позволит решить задачи модернизации производственной сферы российской экономики.

Задача экономической науки – прийти к консенсусу относительно необходимой коррекции экономической политики и довести до государственных управляющих структур свое видение относительно совокупности средств позволяющих решить задачу модернизации.

Решая задачу модернизации, придется исходить из того, что сырьевая направленность экономики за 2001-2008 гг. усилилась, ибо экспорт углеводородов был единственным фактором, обеспечивающим социальную стабильность после «реформ» 1990-х годов. Разразившейся кризис снова поставил на повестку дня задачу социальной стабилизации. Придется решать тяжелую проблему занятости и одновременно структурных изменений с приоритетом производств нового технологического уклада.

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Курбанов Т.Х., д.э.н.
РГСУ, г. Москва*

Современные задачи экономической политики России по формированию эффективных направлений, способствующих макроэкономического прорыва в экономическом росте предполагают актуализировать внимание на развитии малого предпринимательства.

Во многих странах с развитой рыночной экономикой развитию малого бизнеса уделяется большое внимание и оказывается поддержка со стороны государства.

Наша позиция предполагает разработку государственной программы (не исключаем принятие национального проекта, программы по аналогии с имеющимися четырьмя нацпроектами) развития малого бизнеса Российской Федерации, где необходимо уточнить и определить какие конкретно малые предприятия необходимо развивать, какие из них необходимо обеспечить государственной поддержкой, и какие региональной и муниципальной. Какая непосредственно будет оказана поддержка для разных малых предприятий, с точки зрения видов, отраслей, направленности. Имеется в виду, что для одних это будет финансовая поддержка (кредиты, налоги и т.п.), для других обеспечение госзаказами, для третьих информационная поддержка и т.д.

Особый вид предпринимательства связан с научной деятельностью с поддержкой инновационного предпринимательства. Этот вид предпринимательства может значительно повлиять на создание российской национальной инновационной системы. И именно инновационные малые предприятия применительно к России, могут оказать существенный вклад, возможно прорыв в экономический рост страны. Но здесь самым слабым и узким местом является отсутствие достаточного венчурного инвестирования в отечественном бизнесе.

Поддержка малого предпринимательства с точки зрения государства осуществляется на трех уровнях: муниципальном, региональном, федеральном.

Для России с ее огромной территорией и многообразием социально-экономических условий в регионах ответственность за осуществление политики поддержки и регулирования малого предпринимательства с федерального уровня вполне обоснованно переносится на региональный и муниципальные уровни.

Большинство субъектов Российской Федерации к настоящему времени в той или иной форме осуществляют меры финансовой «подпитки» регионального малого предпринимательства за счет своих бюджетных или иных финансовых ресурсов, аккумулируемых в специальных фондах. Субъекты Федерации вводят налоговые льготы для малого предпринимательства. Предоставляют гарантии по кредитам коммерческих банков для малых предприятий, осуществляют целевые программы, рассчитанные на создание региональных информационных систем и других элементов инфраструктуры для поддержки малых предприятий. Такие меры, как льготная аренда зданий и производственных помещений, лизинг производственного оборудования, образовательные программы и программы переподготовки для занятых в сфере малого предпринимательства.

Вместе с тем необходимо отметить, что примерно одна треть всех регионов России является экономически депрессивной и, таким образом, не располагают ресурсами для формирования на месте достаточных фондов поддержки малого предпринимательства. Этот фактор говорит о сохраняющейся важной стратегической и координирующей роли федерального уровня управления в государственной политике поддержки малого предпринимательства. Поэтому, основополагающие регулирующие нормы и гарантии для деятельности малого предпринимательства должны устанавливаться на федеральном уровне, который полностью ответственным за создание в России единого правового пространства развития малого предпринимательства, общего информационного пространства, за формирование основных специализированных финансовых структур, поддерживающих малое предпринимательство.

Задачи повышения эффективности и роли господдержки малого бизнеса и формирования ее рациональной структуры обуславливают необходимость оценки эффекта от затрачиваемых средств. Эта проблема, решение которой имеет большое практическое значение, пока разработана слабо. Оценка эффективности поддержки малого бизнеса должна носить комплексный характер и включать:

-оценку эффективности на разных уровнях в т.ч. на макроуровне (федеральном, региональном, муниципальном) и на микроуровне (оценка эффективности малого предприятия);

-выявление тенденций в динамике показателей, характеризующих развитие малого предпринимательства и эффективность деятельности субъектов хозяйствования;

-оценку вклада (доли) государственной поддержки в получение социально-экономического эффекта на всех уровнях (ВВП и валовой региональный продукт, налоговые доходы бюджетной системы, доходы предприятий и др.);

-оценку социальных эффектов от поддержки малого бизнеса;

-выявление и оценку негативных явлений, возникающих в том числе из-за невысокого уровня поддержки.

Обобщение результатов оценки эффективности по названным направлениям позволит дать ответы на вопросы: в какой степени государственная поддержка является помощью для развития малых предприятий, какие направления поддержки являются предпочтительными исходя из оценки эффективности, какова абсолютная и относительная эффективность от государственной поддержки и др..

Российская Федерация имеет специфические особенности, которые необходимо учитывать при разработке программ поддержки малого бизнеса. В частности это огромная территория, различные регионы по степени развития малого бизнеса с одной стороны, и трудностями объективного характера их возможной поддержки. Имеется в виду дифференциация регионов России, где имеются благоприятные условия для малого бизнеса, в следствии чего там достаточна поддержка регионального характера, а также муниципального. С другой стороны есть регионы депрессивные, куда не идут инвестиции, где исходя из государственной политики, необходимо развивать эти субъекты федерации по ряду причин. Решения социальных проблем, создания дополнительных рабочих мест, выравнивания социально-экономического уровня различных регионов Российской Федерации и др.. Для этих регионов должна быть особая государственная поддержка малого бизнеса.

Во-первых она должна быть действительно государственной, подкрепленной федеральным бюджетом Российской Федерации. Во-вторых для таких регионов необходимо разрабатывать отдельные целевые комплексные государственные программы поддержки малого бизнеса и предпринимательства.

Кроме того, имеются разного рода малые предприятия, что накладывает отпечаток на сущность программ поддержки.

Представляется, что до сих пор нет четкого определения понятия «малое предприятие». В этом вопросе имеются множество мнений, разносторонняя позиция и подходы.

Предполагается разработка государственной программы (концепции) развития малого бизнеса Российской Федерации, где необходимо уточнить и определить какие конкретно малые предприятия необходимо развивать, какие из них необходимо обеспечить государственной поддержкой, и какие региональной и муниципальной. Какая непосредственно будет оказана поддержка для разных малых предприятий, с точки зрения видов, отраслей, направленности. Имеется в виду, что для одних это будет финансовая поддержка (кредиты, налоги и т.п.), для других обеспечение госзаказами, для третьих информационная поддержка и т.д.

В программе, на государственном уровне необходимо решить какие регионы являются приоритетными для особой поддержки, с целью

выравнивания экономического уровня регионов, в каких необходимо стимулировать занятость и т.д.

В программе все мероприятия, проекты затраты на них должны быть обоснованы с точки зрения социально-экономической эффективности.

Наряду с этим, учитывая сегодняшнее состояние нашей денежно-кредитной системы, необходимо принять меры к усилению не финансовой, а материальной составляющей поддержки малого предпринимательства, то есть предоставление малым предприятиям на приемлемой основе площадей, производственных мощностей, высвобождаемого инвентаря и оборудования.

Одновременно система поддержки малого предпринимательства должна базироваться на планах социально-экономического развития регионов, учитывать в полной мере интересы базисных предприятий российской экономики, определяющих стратегию стабилизации и выхода из кризиса. Важно задействовать механизмы протекционизма и поэтапного достижения целей на основе методов государственного регулирования, социальной адаптации.

В заключении отметим, что история развития малого бизнеса преподносит разные уроки и тенденции. Причем ключевыми моментами были кризисные ситуации, которые повлияли позитивно или негативно на малое предпринимательство. Например, кризис 1973-1975 годов показал, что его успешно преодолели небольшие предприятия, которые быстро смогли приспособиться к изменениям на рынке.

Следует отметить, что настоящий кризис и тенденции развития экономики, научно-техническая революция способствуют развитию малого бизнеса в том числе и в России, но при условии рациональной экономической политики управления в области его поддержки.

ТЕХНОПАРКИ КАК АВАНГАРД ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ

*Лесных В.В., к.э.н.
УГТУ-УПИ, г.Екатеринбург*

Опыт реформирования экономики в России показал, что рыночный механизм и либеральная политика в отсутствие государственной стратегии экономического развития, промышленной политики и активной роли государства бессильны решить проблемы вывода экономики из состояния отсталости.

В мировой экономической системе экономика России за годы реформ развивалась вспять¹. По оценкам ООН, объем мирового ВВП в долларах США в 2005 г. по сравнению с 1990 г. возрос в 1,5 раза, а в России — сократился на 10 %.

В 2004–2006 гг. инвестиции в машиностроение и металлообработку были в 5 раз меньше, чем в добывающую промышленность. А рост импорта машиностроительной продукции в 6 раз превысил темпы роста отечественного машиностроения.

Тогда возникает ключевой вопрос: какими механизмами может быть обусловлен переход к новой модели роста? Таких механизмов в принципе два

¹ Нешитой А. Необходимость роста на базе развития // Экономист. 2008. № 2. С. 5-20.

— деньги и институты. Изменение модели развития страны может быть достигнуто на основе массивных государственных (и связанных с государством) инвестиций в определенные сектора экономики.

Здесь мы сталкиваемся с альтернативой при выборе политической стратегии социально-экономического развития России². Одна стратегия основывается на дирижистской идеологии и предполагает ведущую роль государства в обеспечении желаемых темпов экономического роста, для которого оно создает мощные организационные и финансовые предпосылки. Другая в основу модернизации кладет формирование современной институциональной среды, способной стимулировать устойчивый экономический рост и адаптацию к вызовам современной эпохи.

Ведущими игроками в реализации первой стратегии становятся корпорации, принадлежащие государству или находящиеся под его контролем. Бюджет начинает играть активную роль в финансировании крупных хозяйственных проектов и создаются специальные «институты развития», которые призваны сформировать особые условия для секторов, предпочтительных с позиции государства. Данная стратегия (модель) на определенном этапе может обеспечить высокие темпы экономического роста, особенно при наличии мощного потока финансовых ресурсов, поступающих в госбюджет. Однако проблема этой стратегии заключается в низкой эффективности государственных инвестиций.

Другая стратегия предусматривает использование именно современных институтов и выступает важнейшим стимулом модернизации стран догоняющего развития в условиях перехода к постиндустриальной эпохе.

Очевидно, что в предыдущие годы государство уделяло гораздо больше внимания финансовым и регулятивным (дирижистским) аспектам экономического роста, нежели институциональным. Это нашло отражение, прежде всего, в накачке деньгами «институтов развития», а также в создании государственных корпораций, которые должны играть ключевую роль в структуризации российской экономики.

Сегодня очевидно, что при обсуждении проблематики перехода экономики на инновационный путь особое место занимают институты развития. Они оказались в центре экономико-политической дискуссии последних лет.

Институты развития могут быть как финансовыми (например, инвестиционный фонд), так и административными (например, особые экономические зоны). Подобное разграничение является довольно условным. Нефинансовые институты также связаны с бюджетными расходами. К финансовым институтам развития относятся: Инвестиционный фонд РФ, Внешэкономбанк, Российская венчурная компания, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию, Россельхозбанк, Росагролизинг, Российская корпорация нанотехнологий, Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий, Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства. Среди нефинансовых институтов можно назвать особые экономические зоны (промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные,

² Май В. Экономическая политика 2007 года: успехи и риски // Вопросы экономики. 2008. №2.

портовые), технопарки, промышленные парки, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий и другие.

Существует также значительное количество институтов развития на региональном уровне. В частности, поддержка малого и среднего предпринимательства осуществляется в том числе и через региональные венчурные фонды, фонды прямых инвестиций, гарантийно-залоговые фонды.

В целом приоритетные задачи, которые должны решаться в нашей стране с помощью институтов развития, следующие³:

- развитие инфраструктуры не только производственной, но и социальной, так как человеческий капитал — это главный фактор роста конкурентоспособности;
- стимулирование инноваций;
- содействие несырьевому экспорту;
- развитие малого и среднего бизнеса;
- сокращение региональных диспропорций;
- развитие аграрного сектора.

Все это множество институтов развития в России уже сегодня начинает складываться в соответствующую систему. Отметим, однако, что фундаментальной проблемой институтов развития является то, что первооснова создания почти всех из них так или иначе заложена в индустриальной эпохе, то есть когда государство в централизованном порядке могло устанавливать приоритеты долгосрочного развития и концентрировать ресурсы на этих направлениях. В условиях же высокого динамизма потребностей и технологий постиндустриальной эпохи такого рода определение приоритетов становится крайне затруднительным, а цена ошибки слишком высокой.

В настоящее время одним из важнейших приоритетов государственной политики Российской Федерации является перевод экономики на принципиально новый путь развития — инновационный, что требует создания нового инструментария, который обеспечил бы благоприятный климат для формирования эффективной среды производства и применения знаний, развития и внедрения высоких технологий. Создание такого инструментария, как важной составляющей стратегии активизации инновационной деятельности, включает формирование поддерживающих институтов развития. По мнению автора, в современной российской экономике такими структурами являются, прежде всего, технопарки.

История развития технопарков насчитывает уже более полувека, но сегодня понятно, что потенциал этого эффективного инструмента развития промышленности в целом и инновационной деятельности далеко не исчерпан и в значительной мере пока не до конца осмыслен мировой практикой. В этой связи очень важно обратить внимание на несколько ключевых моментов, определяющих возможности их наиболее эффективного использования.

В рамках технопарка реализуется неразрывная цепочка, связывающая фундаментальные и прикладные исследования, результаты которых,

³Тезисы выступления директора Департамента корпоративного управления Минэкономразвития России И. В. Осколкова на презентации проекта ТАСИС «Развитие финансовых рынков в Российской Федерации», 14 февраля 2008 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib/mert/resources/5faace8048a888afbcdcfcc29174ea59/tezisy_vystupleniya.doc

естественно, завершаются опытно-конструкторскими работами и проектированием, что в конечном итоге позволяет получить первые опытные образцы инновационной продукции и подготовить реальную почву для будущего широкого промышленного производства. Однако это внешнее представление не учитывает тот синергетический эффект, который имеет место, когда наличие разнородных малых промышленных инновационных фирм в рамках данного технопарка позволяет объединить и направить в единое русло инновационной разработки и усилия самых разных по профессиональной специализации производственных и научно-технических коллективов.

Прежде всего, следует отметить, что технопарки, как таковые, наиболее результативно себя зарекомендовали именно в тех ситуациях, когда они развертываются вокруг мощных промышленных и научно-исследовательских центров. Как правило, это крупнейшие производственные предприятия и исследовательские университеты или наиболее крупные исследовательские центры, которые могут принадлежать как государству, так и частным фирмам.

Однако следовать опыту западных технопарков, созданных, как правило, при крупных научных центрах, в России вряд ли целесообразно: кроме юридических неудобств, мешает то обстоятельство, что уровень финансирования наших вузов и исследовательских организаций настолько низок, особенно в провинции, что им не до поддержки инноваций. Поэтому реальной базой российских технопарков являются не университеты, где их приходится создавать «с нуля» и, в основном, за бюджетные деньги, а крупные промышленные предприятия.

При создании технопарка на базе крупного промышленного предприятия все участники этого процесса получают ощутимые преимущества. Менеджмент крупных предприятий получает возможность мобилизовать все ресурсы на развитие профильного бизнеса, не отвлекаясь на проблемы функционирования вспомогательных производств. Представители малого и среднего бизнеса получают доступ к инфраструктуре, в создание которой вложены сотни миллионов рублей, а также к услугам квалифицированных заводских подразделений. Эти возможности становятся мощным катализатором для развития новых компаний.

Начавшийся во второй половине 2008 года мировой экономический кризис обозначил окончание этапа в развитии России, основанном на высоких ценах на нефть и другие сырьевые ресурсы. Закончились «семь тучных лет». России придется далее решать задачу перехода на инновационный путь в условиях несопоставимо более сложных, чем в период между двумя кризисами 1998 и 2008 года.

С учетом сложившейся в экономике ситуации необходимо особое внимание уделять таким «институтам развития» как технопарки, которые могут выступить реальным инструментом перехода. Наибольший интерес представляют технопарки на базе крупных корпораций, включая предприятия ОПК.

ИНФОРМАЦИОННО-ВЕРОЯТНОСТНЫЕ АСПЕКТЫ ТЕОРИИ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

*Литовский В.В., д.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург*

В контексте теоретического моделирования устойчивого экономического развития регионов и их хозяйствующих субъектов исследуются возможности информационно-вероятностного подхода в терминах теории сравнительных преимуществ. В рамках такого подхода действие нескольких факторов, A_i , проявляющихся независимо друг от друга в течение произвольного времени действия t оценивается вероятностью $P_{\Sigma}(A_1, A_2, \dots, A_N, t, T)$ и совокупным коэффициентом чувствительности K , связанным с ней следующим соотношением:

$$P_{\Sigma}(A_1, A_2, \dots, A_N, t, T) = P(A_1) \cdot P(A_2) \cdot \dots \cdot P(A_N) \cdot (t/T),$$
$$K = 1 / P_{\Sigma}(A_1, A_2, \dots, A_N, t, T).$$

Здесь (t/T) — относительный возраст или степень зрелости экономического субъекта по отношению к самым долго существовавшим в данном классе.

Из этих соотношений вытекают следующие общие правила для реагирования экономических субъектов, принимающих информацию:

1. С увеличением времени жизни экономического субъекта коэффициент его восприятия информации убывает.

2. Чем меньше вероятность действия того или иного экономического фактора, тем более значимо его действие.

3. При бесконечно малой вероятности действия экономического фактора на экономический субъект коэффициент восприятия и информационная нагрузка бесконечно возрастают — возникает информационный сбой (катастрофа).

5. При совместном действии на экономический субъект нескольких факторов с малыми вероятностями действия возможно резкое переполнение информацией — синергический эффект, результат которого оказывается больше суммарного результата действия нескольких факторов, получаемых обычным их сложением. Чем меньше вероятность их действия, тем вероятнее этот эффект.

6. При включении в действие нового или сверхредкого экономического фактора возможен синергический эффект.

Как видно из приведенных выше следствий информационно-вероятностного подхода, они не только включают известные правила, но и дают качественно новые. В частности, создают принципиально новую основу для оптимизированного экономического мониторинга, указывая на то, что качество информационных систем (например, их экономическое благополучие), прежде всего, определяется их разрешающими способностями по отношению к малым, а не к большим информационным потокам.

В рамках данного подхода при исследовании экономического положения субъектов хозяйственной деятельности необходимо строить иерархию

экономических факторов по принципу их степени редкости и концентрировать усилия в первую очередь на изучении влияния таких факторов.

Сопоставим возможности использованного подхода с классическими возможностями теории сравнительных преимуществ. Для этого рассмотрим простейший пример двух стран или фирм-конкурентов, производящих, например, калийную соль в количестве X_1 и X_2 при затратах труда T_1 и T_2 , соответственно. Для оценивания трудоемкости в рамках классического подхода будем использовать коэффициенты отдачи, определяемые известными соотношениями: $a_{T1} = T_1/X_1$, $a_{T2} = T_2/X_2$. Сравнительные преимущества будем также трактовать как возможность какой-либо страны производить товар, расходуя меньшее количество факторов производства по сравнению с другими странами, но характеризовать ее не в терминах трудоемкости, а в терминах вероятности использования производственных ресурсов при оценке стоимости выбора (a_{T1}/a_{T2}).

На первом этапе для определенности будем считать, что $X_1 < X_2 = X_{max}$, $T_1 = T_{max} > T_2$. В частности, при конкурировании на рынке стран вероятность действия на них внешних факторов будет определяться отношениями (X_i/X_{max}) , (T_i/T_{max}) , а полная адекватность восприятия ими текущей информации формулой:

$$K_1 \cdot P_1(X) \cdot P_1(T) = K_2 \cdot P_2(X) \cdot P_2(T) = 1,$$

откуда получим:
$$P_1(X) \cdot P_1(T) / P_2(X) \cdot P_2(T) = K_2 / K_1.$$

С учетом того, что в данном случае $P_1(X) = X_1/X_{max} = X_1/X_2$, $P_2(X) = X_2/X_{max} = X_2/X_2 = 1$, а $P_1(T) = T_1/T_{max} = T_1/T_1 = 1$, $P_2(T) = T_2/T_{max} = T_2/T_1$, исходная формула приобретает вид:

$$a_{T2} / a_{T1} = (K_2 / K_1) \cdot (T_2 / T_1)^2.$$

Из данной формулы следует, что сравнительные преимущества конкурентов зависят не только от соотношения между коэффициентами восприятия информации, но и от соотношения между их трудовыми затратами. В целом, абсолютное сравнительное преимущество оказывается прямо пропорционально коэффициенту восприятия экономическим субъектом информации и квадрату его трудозатрат.

В случае $X_1 < X_2 = X_{max}$, $T_2 = T_{max} > T_1$ – $P_1(X) = X_1/X_{max} = X_1/X_2$, $P_2(X) = X_2/X_{max} = X_2/X_2 = 1$, а $P_1(T) = T_1/T_{max} = T_1/T_2$, $P_2(T) = T_2/T_{max} = T_2/T_2 = 1$, конечную формулу, с одной стороны, можно привести к тому же виду:

$$(a_{T2} / a_{T1}) = (K_2 / K_1) \cdot (T_2 / T_1)^2,$$

а, с другой стороны, привести к иной форме записи:

$$a_{T2} / a_{T1} = (K_1 / K_2) \cdot (X_1 / X_2)^2.$$

Видно, что сравнительное преимущество может также достигаться и за счет сокращения количества единиц выпускаемой продукции.

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ПОВЫШЕНИЯ РОЛИ ПРИНЦИПА ВЫГОД В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ

Майбуров И.А., д.э.н.
УГТУ-УПИ, г.Екатеринбург

Последние десятилетия экономистов все более волнует вопрос: каким образом следует моделировать налоги, отдельные элементы налогов и распределять бремя их уплаты между разными категориями плательщиков, чтобы данный процесс в целом воспринимался как можно более справедливым. Возможных вариантов два – построение налогов на основе принципа платежеспособности или принципа выгод. До сих пор превалирует использование первого принципа, принцип выгод оттеснен на периферию налоговой практики. Автор не против использования платежеспособности в налогах, посредством которых традиционно реализуется перераспределение финансов от богатых к бедным, однако значительные потенциальные дивиденды обещает более масштабное использование принципа выгод в имущественно-социальных налогах.

В целом же, использование *принципа выгоды* предполагает обложение индивидов налогами в соответствии с полезностью, получаемой каждым из них от потребления тех или иных общественных благ, финансируемых за счет налоговых поступлений. Индивиды, которые получают бóльшие выгоды от функционирования государства, должны уплачивать и бóльшие налоги. Соответствие между суммой уплаченного налога и выгодой от потребления общественного блага, согласие на финансирование которого дал индивид, реализующий свой свободный выбор, означает обеспечение индивидуальной эквивалентности в налогообложении. Отсюда второе название данного принципа – принцип эквивалентности.

Следовательно, в соответствии с данным подходом, справедливым будет такое налогообложение, при котором каждый налогоплательщик будет осуществлять налоговые платежи в определенной зависимости от выгод, получаемых им от тех или иных государственных услуг. В то время как государство будет расходовать полученные от таких налогов средства целевым образом на финансирование производства именно этих услуг.

Концептуальная модель реализации данного принципа следующая. Индивиды предъявляют платежеспособный спрос на необходимые им общественные блага. Плата за то или иное благо может восприниматься даже не как принудительная, а как добровольно уплачиваемая индивидами налоговая цена, отражающая их суверенный выбор. Следует заметить, что сколько-нибудь значительное использование принципа выгоды ограничивается довольно сложными требованиями, которые необходимо реализовать для идеального функционирования данного принципа. В числе основных требований, предъявляемых к налоговой системе, построенной на принципе выгод, следующие.

1. Налогоплательщики должны иметь возможность свободного волеизъявления и должны явно выражать (не скрывать) свои предпочтения относительно количества и качества тех или иных общественных благ.

2. В свою очередь правительство, принимая решение о количестве и качестве тех или иных общественных благ, должно исходить не из каких-либо

своих автономных интересов, а выражать только суверенный выбор налогоплательщиков той или иной территории.

3. Эти общественные блага должны быть персонифицированы, т.е. иметь индивидуальную полезность для каждого налогоплательщика. Соответственно величина налогового платежа должна дифференцироваться для каждого плательщика в зависимости от индивидуальной полезности данного блага.

4. Налоги должны быть индивидуализированы, т.е. каждому общественному благу должен соответствовать отдельный налог. Величина данного налога должна являться налоговой ценой соответствующей государственной услуги, а государство должно расходовать полученные от таких налогов средства целевым образом на финансирование производства именно этих услуг.

Что касается применения выгод в сборах и пошлинах, где всегда предусматривается определенное встречное предоставление плательщику, то здесь особых проблем не возникает. Гораздо сложнее реализовать принцип выгоды в налогах, где полностью реализовать указанные выше требования настолько сложно, если не сказать, что невозможно. В итоге, несмотря на кажущуюся привлекательность принципа выгоды, сфера его практического использования ограничивается только сборами и пошлинами, а также отдельными элементами выгоды в некоторых налогах, в числе которых следует выделить налоги транспортные, имущественные и социального характера.

На наш взгляд, не следует рассматривать только идеальное функционирование принципа выгоды. Более плодотворной будет идея разработки налогов, где принцип выгоды мог бы быть реализован с определенными допущениями.

В частности, для того чтобы принцип выгоды реализовывался в транспортном налоге, его величина должна отражать налоговую цену строительства и содержания дорог для каждого пользователя дорог. Для автовладельцев такую цену наиболее точно будут отражать налоги на бензин (газ) в виде специальной надбавки к цене топлива, уплачиваемой при его покупке и поступающей в дистанцированный от бюджета дорожный фонд. В этом случае уплата налога напрямую завязана на количество покупаемого топлива, расход которого отображает меру пользования дорогами. Следовательно, налоги на топливо в этом случае будут являться приблизительной оценкой выгоды и разные водители посредством такого налога смогут дифференцировать меру своего финансового участия в капитальных затратах на содержание дорог. В отличие от сегодняшней ситуации, когда автовладелец уплачивает транспортный налог за сам факт обладания транспортным средством, а не за факт количественного пользования им и, соответственно, дорогами.

Возможность использования принципа выгоды в имущественном обложении обуславливается тем, что выгоды от целостности и неприкосновенности имущества обеспечиваются защитными функциями государства (поддержание правопорядка, пожарной охраны, судопроизводства), реализация которых требует соответствующего финансирования. Такие выгоды возрастают с увеличением стоимости имущества, поэтому логично финансирование защитных мероприятий дифференцировать между владельцами разно стоимостной недвижимости. Выгоды обеспечивают не только защитные мероприятия. Результаты деятельности государственных и муниципальных служб (развитие

инфраструктуры, благоустройство и т.п.) влияют на стоимость недвижимого имущества. В таком увеличении также реализуется специальная выгода владельца. Действительно, при равных характеристиках самого имущества, если объем и качество государственных услуг в первом муниципалитете выше, чем во втором, то это неизбежно скажется на более высокой стоимости недвижимости в первом муниципалитете. В связи с чем, все имущественное налогообложение целесообразно привязывать к муниципальному уровню управления, т.е. эти налоги должны быть местными и целевыми, направленными на содержание и развитие инфраструктуры.

В социальных налогах возможно достичь наибольшей индивидуализированности и персонифицированности. Общая идея подобных налогов, реализуемых чаще всего в виде обязательных взносов на социальное страхование, состоит во внедрении страховых и накопительных механизмов в сферу социального и пенсионного обеспечения. Выгоды здесь обеспечиваются через определенную индивидуальную эквивалентность между уплачиваемыми работниками взносами и получаемыми впоследствии выгодами в виде размеров будущей пенсии, страховки по безработице, пособий в связи с потерей трудоспособности, больничного и медицинского страхового возмещения.

По мнению автора, желательно вовлечение в систему социального страхования в качестве плательщиков как работодателей, так и работников. Работнику целесообразно, по нашему мнению, вменить уплату обязательных взносов по услугам социального страхования и различных накоплений, где проявляется индивидуальная полезность и достигается индивидуальная эквивалентность. Индивидуальная полезность успешно реализуется в ряде видов социального страхования, таких как страхование по временной нетрудоспособности, трудовому увечью, чтобы величина выплат при наступлении страхового случая находилась в прямой зависимости от величины индивидуальных взносов. Индивидуальная эквивалентность наиболее успешно проявляется в персонифицированных накопительных моделях социального страхования. К таковым в частности относятся накопительные модели пенсионного и медицинского обеспечения, позволяющие достигать прямой зависимости между величиной индивидуальных взносов и размером будущих пособий. В целом же, работнику следует адресовать обязательные взносы, финансирующие выплату страховых возмещений и пособий накопительного (персонифицированного) характера.

Работодателям целесообразно, по нашему мнению, вменить уплату обязательных взносов по страхованию на случаи материнства и младенчества, по безработице, по профессиональным заболеваниям, по смерти, страховую (гарантированную) часть пенсий. В целом же, работодателю следует адресовать обязательные взносы, финансирующих выплату страховых возмещений и пособий перераспределительного характера.

В целом же замечу, что практическая реализация принципа выгод может многое перевернуть в нашем сознании и сделать добровольную уплату налогов действительно добровольным и осознанным процессом. Нужно только установить ту самую индивидуальную зависимость между объемами уплачиваемых налоговых платежей и потребляемых услуг государства, пусть даже в определенном проценте и всего в нескольких налогах, а также определить строго целевой характер использования таких средств.

Уверен, что индивидуальную заинтересованность в налогообложении возможно внедрить. Но для этого потребуется принципиально иное теоретическое обоснование. Если ранее в таком обосновании мы делали акцент на выборе объекта налогообложения, то теперь мы должны будем обосновывать объект и увязывать его с целью введения налога. Это намного сложнее, но в перспективе результативнее. Тогда будет формироваться образ подотчетного налогоплательщика правительства. Ведь выходит, что своими целевыми налоговыми платежами мы его будем нанимать для организации производства совершенно конкретных услуг.

ИЛЛЮЗИЯ «ИННОВАЦИОННОГО ПРОРЫВА» И ПРОБЛЕМА РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*Мальцев А.А.
УрГЭУ, г.Екатеринбург*

Современный этап развития мировой экономики характеризует смена парадигмы хозяйственного развития – переход к постиндустриальной модели, предполагающей приоритетное развитие высокотехнологичной промышленности и сферы услуг. Основу данного процесса составляет «взрывной» рост отраслей, опирающихся на прорывные направления научно-технического прогресса, сопровождаемый кардинальными структурными сдвигами в общественном производстве, занятости, международном разделении труда. Вместе с тем, поверхностное наблюдение за данными трендами зачастую порождает неверные выводы в отношении возможной стратегии развития страны.

В наши дни разбухание доли услуг в структуре российского ВВП нередко интерпретируется как признак приближения России к постиндустриализму. Однако российская «сервисизация» имеет мало общего с «экономикой услуг» промышленно развитых государств. Доминирование третичного сектора в развитых зарубежных странах основывается на переплетении и взаимодополнении наукоинтенсивных видов услуг и отраслей материального производства. В противоположность этому российская «постиндустриализация» стала следствием деиндустриализации экономики и гипертрофированного роста торгово-посреднической деятельности¹.

Как известно, сторонники «инновационного прорыва» утверждают, что преодоление социально-экономического отставания России возможно «только на основе новейших научных открытий и ни в коем случае не через развитие традиционных отраслей»². Между тем, доля пятого технологического уклада в структуре российского валового промышленного производства сократилась с 33% в 1992 г. до 21% в начале 2000-х гг.,³ а большая часть отраслей еще не

¹ Паньков В.С. Глобализация экономики: некоторые дискуссионные вопросы // Безопасность Евразии. 2008. № 1. С. 241.

² Сопоставление различных точек зрения на проблему модернизации экономики России подробно рассмотрено в трудах известного российского экономиста Г. И. Ханина. См., например, Ханин Г.И. Теория рывка и опыт России по преодолению отсталости // ЭКО. 2004. № 9; Ханин Г.И. Технология экономического рывка // ЭКО. 2004. № 10.

³ Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов. М.: «НИР». 2007. С. 31.

завершила встраивание в четвертый технологический уклад. В этой связи несколько странными представляются рассуждения о возможности «перескока из недоиндустриального в постиндустриальное общество»⁴, тем более что мировой опыт свидетельствует: для эволюционного перехода крупной экономики к инновационной модели развития необходимо завершить позднеиндустриальную модернизацию, одним из ключевых элементов которой выступает перевод минерально-сырьевого комплекса (МСК) и блока отраслей первичной переработки сырья с экстенсивной на интенсивную траекторию роста.

Вместе с тем, в экономической литературе последнего времени нередко встречается понятие «русской болезни», в «анамнезе» которой выделяется моносырьевая экспортная специализация, массивный вывоз – преимущественно сырьевого по своей природе – капитала, продолжающаяся «утечка мозгов», не находящих достойного применения в сырьевой экономике на Родине. Складывается впечатление, что МСК отводится роль «первопричины» социально-экономических проблем России. Находим данное предположение весьма спорным. Для уточнения «диагноза» необходимо, прежде всего, выявить главные проявления влияния глобализации минерально-сырьевого комплекса на российскую экономику. На наш взгляд, к ним следует отнести:

- закрепление экспортно-сырьевой, «одноопорной» модели функционирования российской экономики;
- превращение МСК в несущий каркас финансово-бюджетной системы страны;
- социально-экономическое расслоение регионов по принципу сырьевой обеспеченности;
- активизацию внешней экспансии российских ТНК как следствие усилившейся монополизации добывающих отраслей;
- обострение проблемы российской «сырьевой угрозы» в интерпретации ключевых потребителей и стран-транзитеров.

Отталкиваясь от их сути, можно строить предложения по уточнению будущей роли минерально-сырьевого сектора в хозяйственном комплексе России.

Дальнейшие перспективы развития МСК, особенно в контексте известной исчерпаемости сырьевых ресурсов, а также возможности оказать мультипликативный инновационный эффект на всю российскую экономику, будут во многом предопределяться общим позиционированием добывающего комплекса. «Перезатачивание» бюджетной, налоговой, тарифной, антимонопольной, внешнеторговой политики призвано содействовать переносу предпринимательской активности всего бизнес-сообщества в сторону внутреннего рынка с акцентом на приоритетное развитие наукоемких, обрабатывающих производств. Вместе с тем, это не предполагает сиюминутный отказ от экспорта минерального сырья и продуктов его переработки с неминуемой при этом уступкой уже завоеванных на мировом рынке позиций. Тем более что источником большей части средств для модернизации и последующего инновационного роста экономики в ближне- и среднесрочной перспективе останется валютная выручка от минерально-сырьевого экспорта. В

⁴ Известия. 2009. 12 окт.

связи с переносом центра тяжести макроэкономической политики на внутренний рынок экспортная стратегия России также потребует известных корректив.

В главном, прежде всего, должно определиться собственно само государство. Его основные усилия, на наш взгляд, предстоит сосредоточить на улавливании стержневых начал нового мирового экономического строительства. К важнейшим из них мы относим: ресурсосбережение, побуждение к инновациям, завершение обустройства внутренней экономики. Общим знаменателем во всех случаях станет всемерное развитие науки и человеческого капитала. В самом деле, начинать инновационное строительство требуется с человека, с его готовности воспринимать инновации. Эту среду создают, прежде всего, вложения в науку, образование, здравоохранение.

Заметим, что государства, идущие в авангарде мировой технологической гонки, неуклонно наращивают объемы затрат на научные исследования и развитие социальной инфраструктуры. Иными словами, они поступают в полном соответствии с теорией человеческого капитала, утверждающей, что ставка на развитие образования и науки является первоосновой экономического процветания. Именно таким путем должна следовать Россия, если из двух вариантов развития – быстрое угасание или нелегкий подъем – она выбирает последний.

Главные выводы о перепозиционировании МСК в современной российской экономике заключаются в следующем:

1. К середине 2000-х гг. в экономике России закрепилось преобладание минерально-сырьевого уклада. Вместе с тем, нельзя не признать, что в тяжелейший период вхождения в рынок именно добывающий комплекс сыграл для страны роль «спасательного жилета». Столь же очевидно, что МСК не может «отвечать» за демодернизационные процессы, одновременно развернувшиеся в стране.

2. Минерально-сырьевой комплекс, располагающий на данный момент наибольшими финансовыми ресурсами, при соответствующей настройке государством институциональных механизмов может выступить в роли локомотива модернизации российской экономики. Глобальная инновационная пауза 2008–2009 гг., возникшая в результате достижения пределов роста пятого технологического уклада, открывает перед Россией «окно возможностей» для ускоренной доиндустриализации и подготовки к встраиванию в новую волну технико-экономического развития, «разгоняемую» вовлечением в оборот новых видов сырья, максимальным увеличением ресурсосбережения и повышением энергоэффективности общественного производства.

3. Стратегическим направлением развития российского добывающего сектора должно стать полноценное обновление основных фондов и активизация внутреннего инфраструктурного строительства. Залогом сокращения отставания в уровне технико-технологического состояния российского минерально-сырьевого комплекса является наращивание инвестиций в развитие его основной деятельности.

4. Основным источником средств для технологического переоснащения и домодернизации российской экономики в обозримой перспективе останется минерально-сырьевой экспорт в максимально облагороженной его версии. Поэтому опережающее развитие наукоемких видов производств не означает отказа от экспорта минерального сырья и продуктов его переработки с неизбежной при этом сдачей уже завоеванных позиций на мировом рынке.

5. Реализация целевой миссии МСК России в новой системе глобальных координат – выступать качественно обновленным связующим звеном российской и мировой экономики – требует кардинальных внутренних преобразований. Их острие должно быть сориентировано на всемерное развитие человеческого капитала созданием предпосылок, наиболее полно раскрывающих инновационный потенциал общества.

КЛАССИФИКАЦИЯ И ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ КРИЗИСОВ ¹

*Мариев О.С., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург*

В условиях возрастающей нестабильности международной финансовой системы многие экономисты пристально изучают феномен банковских кризисов, в надежде понять их причины и возможные противодействия. Для этого широко используется такой инструмент как экономико-математическое моделирование кризисов.

Ряд исследований направлен на попытку моделирования банковских кризисов «самосбывающихся пророчеств», или набегов на банки. Набег на банк характеризуется ситуацией, когда держатели долговых обязательств банков (депозитов) внезапно требуют обращения их в наличность, так что банк за неимением достаточных средств не может удовлетворить эти требования (становится неликвидным). В свою очередь, банковская паника возникает, если набег на определенные банки вызывает волну беспокойства среди всех вкладчиков, и набегам подвергается почти весь банковский сектор, что влечет за собой кризис ликвидности. В противоположность «самосбывающимся» кризисам выделяют кризисы несостоятельности, обусловленные объективными фундаментальными факторами.

Нужно отметить, что проблемы банковской несостоятельности и неликвидности отнюдь не являются независимыми и несвязанными – они могут перетекать друг в друга. Когда чистая стоимость банка становится отрицательной, это означает, что он становится потенциально неликвидным (т.е. не сможет выплатить своим кредиторам причитающиеся им средства). Этот риск может вызвать набег на банк, т.е. массовое снятие средств с депозитов: вкладчики понимают, что средства будут возвращены лишь части из них, и поэтому торопятся оказаться в числе этих счастливиц. Таким образом, при наличии каналов передачи информации, несостоятельность легко приводит к неликвидности, даже если в краткосрочном периоде банк еще мог поддерживать свою деятельность.

Аналогично, если перед банком встает проблема ликвидности (в том числе из-за внезапного снятия средств с депозитов), то он вынужден прибегнуть к затратным способам поддержания ликвидности: например, ликвидации выданных кредитов по заниженной стоимости, таким образом уменьшая свою чистую стоимость и подвергаясь риску несостоятельности. Кроме того, здесь возникает риск недобросовестного поведения: чтобы остановить снятие средств, банк предлагает повышенную ставку по депозитам. Для ее оправдания

¹ Исследование поддержано грантом РГНФ № 09-02-00313а.

ему приходится выдавать кредиты под повышенную ставку, т.е. на реализацию более рискованных проектов, что в перспективе может привести к повышению объема безнадежных ссуд и, опять же, к несостоятельности.

Модели банковских кризисов можно подразделить на две большие группы: анализирующие кризисы несостоятельности и анализирующие кризисы ликвидности. Вторые связаны, прежде всего, с понятием банковской паники.

В свою очередь, модели банковской паники также подразделяются на типы: модели «солнечных пятен» (также известные как модели «самосбывающихся пророчеств» и «случайного снятия средств»), и модели «фундаментальных факторов».

Модели солнечных пятен рассматривают банковскую панику как одно из возможных равновесных состояний в модели множественных равновесий. Причиной возникновения паники здесь является необъяснимое и непредсказуемое изменение в настроении вкладчиков, которые вдруг решают снять свои средства со счетов.

С другой стороны, модели фундаментальных факторов пытаются объяснить набеги на банки с рациональной точки зрения. Вкладчики здесь не подвержены иррациональным сменам настроения, вместо этого они анализируют имеющуюся у них информацию и на основе нее принимают решения. Таким образом, банковская паника может быть спровоцирована несостоятельностью банка (или банков) – если информация об этом дойдет до вкладчиков. По этому принципу построены модели асимметричной информации, где паника следует за внезапной переоценкой портфеля активов банка вкладчиками. Другой гипотезой является теория ликвидности, согласно которой вкладчики могут совершить набег даже на состоятельные банки, если появляется большая вероятность грядущих проблем с ликвидностью (здесь следует еще раз отметить, что хотя ликвидность связана с состоятельностью, эти два понятия не идентичны и не всегда вытекают одно из другого).

И, наконец, существуют модели, в которых представлена возможность осуществления как кризисов «солнечных пятен», так и кризисов фундаментальных факторов.

На рисунке в схематичном виде изображено дерево классификации теоретических моделей банковских кризисов, показывающее связи между различными типами кризисов и экономико-математическими моделями. Два основных класса моделей объясняют разные типы кризисов: модели «солнечных пятен» исследуют кризисы ликвидности и связанный с ними феномен набега на банки, а модели фундаментальных факторов направлены на анализ кризисов несостоятельности. При этом ряд моделей фундаментальных факторов (модели с асимметричной информацией) также рассматривает банковскую панику в качестве основной причины кризисов. Модели смешанного типа, совмещая в себе черты базовых моделей обоих базовых классов, моделируют динамику и кризисов несостоятельности, и ликвидности. При этом оба типа кризисов могут перетекать друг в друга, что также отражено на рисунке.

Классическим примером модели *банковских кризисов «солнечных пятен»*, которая базируется на теории координационных игр, является модель, представленная в работе Даймонда и Дибвига². Важное расширение модели

² Diamond D. W., Dybvig P. H. Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity // The Journal of Political Economy. 1983. Vol. 91. № 3. P. 401-419.

Даймонда-Дибвига представлено в работе Чанг и Веласко³, однако в настоящее время нелегко найти работы, посвященные исключительно моделированию кризисов «солнечных пятен».

В *моделях фундаментальных факторов* часто значительную роль играет асимметрия информации. В работе Мишкина⁴ приводится анализ исторической перспективы работ, посвященных моделям с асимметричной информацией. Весьма характерная модель кризисов фундаментальных факторов представлена в работе Аллена и Гейла⁵. Нами было рассмотрено влияние внешних сигналов на возникновение «банковской паники», при заданной структуре рискованных и безрисковых активов, путем осуществления модификации модели Аллена и Гейла с некоторыми особенностями⁶.

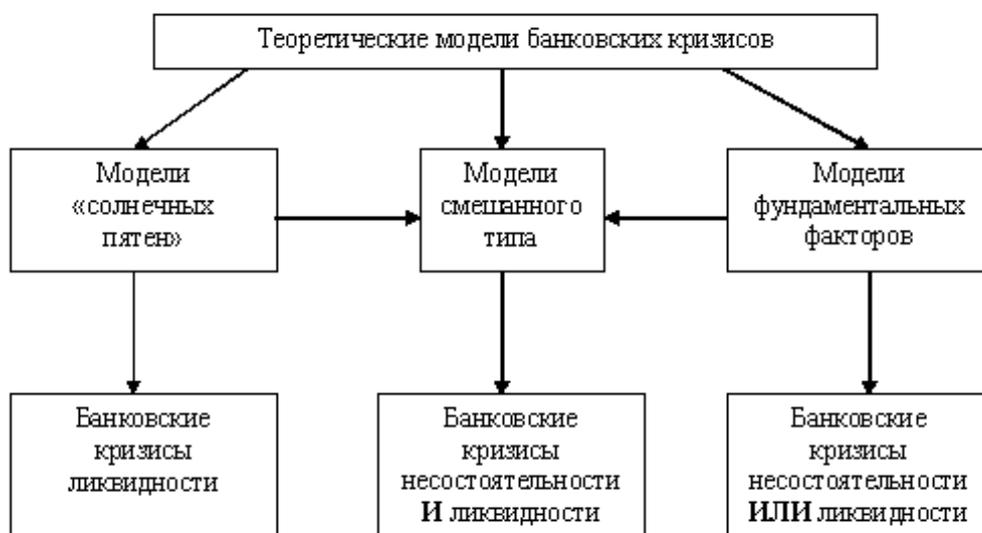


Рисунок - Классификация моделей банковских кризисов

Существует также отдельный класс моделей (*модели смешанного типа*), которые допускают исследование кризисов обоих типов – как самосбывающихся пророчеств, так и фундаментальных факторов. Например, работы Фонтенла⁷ и Нодзаки⁸.

Сравнительный анализ выделенных типов экономико-математических моделей позволяет сделать вывод о том, что большинство причин и механизмов протекания банковских кризисов можно успешно формализовать.

³ Chang R. A Model of Financial Crises in Emerging Markets / R. Chang, A. Velasco // The Quarterly Journal of Economics. 2001. Vol. 116, № 2. P. 489-517.

⁴ Mishkin F. S. Asymmetric Information and Financial Crises: A Historical Perspective // National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 3400. Cambridge, 1990. 43 p.

⁵ Allen F., Gale D. Optimal Financial Crises // Journal of Finance. – American Finance Association, 1998. № 53 (4). P. 1245-1284.

⁶ Мариев О.С. Причины современных банковских кризисов и особенности их моделирования // Вестник УГТУ-УПИ. Серия экономика и управление. 2009. № 4. С.106-116.

⁷ Fontenla M. Optimal Policy with Both Sunspot and Fundamental Bank Runs // Financial Crises in Developing Countries. The University of Texas in Austin, 2003. P. 19-49

⁸ Nozaki M. On the Interaction between Bank Runs and Excessive Risky Lending // Three Essays in the Economics of Banking. Providence, 2003. P. 96-161.

РОССИЯ И ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ.

*Масленников М.И.
ИЭ УрО РАН*

Растущими сферами мирохозяйственных связей и отношений, в том числе и в России и ее регионах, становится миграция рабочей силы, в том числе и интеллектуальной (ученые, писатели, артисты, спортсмены, студенты и т.п.).

Миграция рабочей силы имеет многовековую историю. Она оживляется в периоды кризисов, войн, открытия новых территорий, религиозной нетерпимости, эпидемий, преследованиям, деспотичными режимами, отсутствием возможностей заниматься предпринимательской деятельностью, налоговым бременем или налоговыми льготами, наличием или предоставлением свободных территорий для проживания и т.п. Мировая история знает периоды приливов и отливов миграции. Так конец 15-го-начало 16 в. – период активного освоения Северной и Южной Америки за счет переселенцев из Западной Европы. Конец XIX в. – отток населения из Англии, Ирландии, Шотландии в Австралию и Новую Зеландию. В 20-е годы XX в. только из России выехало более 3 млн. человек. В предвоенные годы и в период Второй мировой войны просматривается вторая мощная волна миграции как из воюющих стран, так и из стран и регионов, оказавшихся в зоне оккупации или военных действий.

Рост иммиграции в страны Западной Европы после Второй мировой войны стимулировался правительствами этих стран, нуждавшихся в притоке рабочей силы для восстановления экономики, стимулирования экономического роста, расширения объемов производства, что сдерживалось узостью внутреннего рынка и ограниченными возможностями отечественной рабочей силы. Такого рода меры активно проводились в 60-е и вплоть до 70-х годов XX в., когда в 1971 г. разразился экономический, а затем и финансовый кризис, существенно снизившие потоки миграции. В последующем, льготное миграционное законодательство обернулось отрицательными последствиями, в связи с наплывом мигрантов со всех регионов мира, что усилило нагрузку на местные и федеральные бюджеты. Государства были вынуждены затрачивать значительные средства по их содержанию, обустройству и адаптации. В последующем, к ранее существовавшим проблемам, добавились новые, такие как рост терроризма, обособление этнических групп населения, формирование национальных диаспор, усиление их религиозной направленности и как ответная реакция со стороны коренного населения – рост национализма, погромов, что и заставило правительства многих стран Западной Европы и Северной Америки ограничивать миграцию, свертывать программы по привлечению мигрантов и даже осуществлять меры по их депортации, особенно в периоды экономических кризисов середины 1970-х и с конца 2008 г.

В итоге, в современной Великобритании, Франции более 1/3 населения иностранцы, в Германии – более 10% населения, или 7,2 млн. человек – турки. В США более 1/3 населения – афроамериканцы и более 10 млн. человек из Мексики. После Второй мировой войны и особенно с 1949 г., с образованием КНР и двух Германий, усилился миграционный поток в США, где существенно выросли китайская и немецкая общины, а после 1972 г. и особенно в 90-е годы XX в. – русская.

В современный период миграция приобрела новые черты и особенности, связанные с появлением интеллектуальной миграции – миграции квалифицированной рабочей силы (преподаватели, аспиранты, стажеры-исследователи, научные сотрудники, студенты и т.п. категории), возросло и количество ввозимых детей из-за рубежа, например в США на усыновление, лечение и т.п. – ежегодно до 20 тыс. человек.

Миграция во многом определяется характером включения рабочей силы в производственный процесс. Отсюда циклическая (связана с фазами промышленного цикла–кризис, депрессия, оживление, подъем), фрикционная (маятниковая), текущая и ее разновидность – сезонная миграция рабочей силы.

Различают миграцию вообще (которая существовала на протяжении всей истории развития общества), миграцию рабочей силы (возникшую в связи с промышленной революцией в ХУ1 в. и необходимостью иметь квалифицированных работников) и интеллектуальную миграцию (возникла в 40-е годы ХХ в., в связи с развертываем научно-технической, а в последующем и управленческой, компьютерной, зеленой революциями).

Под международной (внешней) трудовой миграцией (миграцией рабочей силы) понимается перемещение населения через государственные границы для того, чтобы вступить в трудовые отношения с работодателями в другой стране. К трудовым мигрантам не относят командировочных и «челноков».

Миграционные процессы находятся под юрисдикцией национальных государств, под эгидой международных организаций, таких как ООН, Международная организация по миграции (МОМ), которые разрабатывают и финансируют разнообразные программы по стимулированию и регламентации миграции рабочей силы и населения. Среди наиболее известные программы это ТОКТЕН и МИДА.

Транснациональная деятельность мигрантов является связующим звеном в мирохозяйственной системе глоболизирующегося мира, втягивая в данный процесс все больше стран и народов.

Оценочные показатели международной миграции по миру указывают на весьма заметные потоки как в Европе, так и в Америке – порядка 160 млн. в год, из которых порядка 20 млн. приходится на Европу. По оценкам Международной организации труда на рубеже ХХ-ХХ1 вв. в мире насчитывалось 86 млн. трудовых мигрантов¹. Растут и их денежные переводы. В 2001 г. совокупные поступления от заработков за рубежом в мире оценивались в 72 млрд. долл., а в 2005 г. достигли 167 млрд.долл., из которых по 0,8- 1 млрд. приходится на Грузию, Таджикистан, Туркмению, Узбекистан, Киргизстан.

Крупными получателями переводов мигрантов являются: Индия– более 10 млрд.долл. , Мексика – 10 млрд.(за ее пределами живет более 18 млн. человек), Филиппины – 6,4 млрд., Марокко, Египет, Турция – по 3 млрд., по 2 млрд. получают такие страны как Ливан, Бангладеш, Иордания, Доминиканская республика, Сальвадор, Колумбия,² Грузия – около 1 млрд.долл. и т.д. Привлеченные средства активно используются для внутреннего потребления, накопления и стимулирования развития местного бизнеса, позитивно влияя на платежный баланс страны, динамику развития экономики.

Растет поток нелегалов, особенно в последние два десятилетия из стран бывшего Восточного блока и превышает показатели официальной миграции в 5-ть, а по отдельным странам и в 10-ть раз. Так, на США приходится порядка

¹ Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 3.С.75.

² Мировая экономика и международные отношения. 2005.№ 12.С.51.

4,5 млн. нелегальных мигрантов и прежде всего из Мексики, которые порой в очень жестких формах предъявляют правительству США требования о их легализации, в Европе – около 3 млн. нелегальных мигрантов, в России – от 3 до 5 млн. нелегальных мигрантов.

Заметные масштабы трудовая миграция приобрела и на постсоветском пространстве. По разным оценкам в нее вовлечено 7-8,5 млн. человек. То что не смогла сделать командно-административная система и плановый механизм, с лихвой восполнил рыночный. Население из трудоизбыточных и бедных регионов хлынуло в трудодефицитные республики и территории. В наибольшей мере этому способствовала отмена виз стран-членов СНГ, а также установление либеральных льгот и квот для мигрантов из стран дальнего зарубежья. Существенный разрыв в уровнях экономического развития и доходов на душу населения (например, между Россией и Таджикистаном в 8-мь раз) являются ныне главным двигателем трудовой миграции на постсоветском пространстве, да и в мире в целом. Основными донорами в этом регионе выступают Армения, Азербайджан, Грузия, Киргизия, Таджикистан, Молдавия, Узбекистан, Украина и в малой мере Белоруссия.

Таблица - Масштабы трудовой миграции из постсоветских стран (2006 г.)³.

Страна	Вся трудовая миграция		Трудовая миграция в Россию		Переводы трудовых мигрантов из России		Все переводы
	тыс. человек	% от официальной занятости	тыс. человек	% от официальной занятости	млн. долл.	% к ВВП	% к ВВП
Киргизия	450-500	31-32	350-400	24-26	315-360	11-13	14-16
Таджикистан	600-650	32-35	500-550	27-30	360-396	13-14	15-17
Узбекистан	700-800	8-8,7	550-600	6,7-7,4	360-396	3	4
Азербайджан	1500	39	1300	34	1560	8	9
Армения	200	16	190	16	228	4	4
Грузия	350-450	20-26	325-425	19-25	390-510	5-7	6-7
Молдавия	400-450	30-34	260-295	20-22	187-212	6	10-11
Украина	3000-4000	14,5-19	1500-2000	7-10	1800-2400	2	4-5
Белоруссия	200-250	5-6	175-225	4-5	210-270	0,6-0,7	1
Всего	7400-8800		5150-5985		5410-6332		

Данные таблицы позволяют сделать следующие выводы: во-первых, значительность доли экономически активного населения, участвующего в трудовой миграции (в Киргизии, Молдавии, Таджикистане – до 1/3, в Азербайджане – 1/5, Грузии – 2/5 трудоспособного населения); во-вторых, до 70% всех трудовых мигрантов из Средней Азии и республик Закавказья на постсоветском пространстве (кроме стран Балтии) и до половины мигрантов из Украины, Молдавии нацелены на Россию, в меньшей мере на Казахстан; в-

³ Мировая экономика и международные отношения.2009.№3.С.76.

третьих, для стран экспортирующих рабочую силу переводы мигрантов стали важным фактором их экономического развития (в Таджикистане и Киргизии трансферты из России достигают 11-14% ВВП, в Азербайджане – 8, в Молдавии и Грузии – 5-6% ВВП).

Международная и региональная миграция рабочей силы имеет существенные и неоднозначные экономические и социальные последствия как для стран-доноров – Египет, Иран, Ирак, Румыния, Индия, Китай, так и для стран-реципиентов – США, Италия, Франция, Великобритания, Германия, Австралия, Канада.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ ПОНЯТИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ¹

*Найденов А.С.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург*

Бесспорным является то, что налогообложения является одним из основных и действенных инструментов воздействия государства на социально-экономическую систему. При этом, осуществление государственного управления посредством налогообложения осуществляется системой налогового администрирования. В этой связи актуализируется вопрос о теоретическом исследовании и обосновании подхода к трактовке понятия налогового администрирования в современных условиях хозяйствования. Данные обстоятельства обусловили выбор темы исследования.

В ходе проведения научно-исследовательской работы были проанализированы научные работы, посвященные вопросам налогового администрирования. В целом можно выделить два подхода к пониманию сущности налогового администрирования. Согласно исследованию, проведенному Мишустиним М.В.² для ряда авторов характерен узкоспециализированный подход: работа налоговых органов по реализации налогового механизма. Другой подход более широкий, он характеризует налоговое администрирование как систему управления «налоговыми отношениями»³.

Узкоспециализированный подход базируется на трактовке понятия «администрирование» как формальном, «бюрократическом»⁴ или формализованном управлении⁵. Однако, на наш взгляд, такой подход не является правомерным, в силу того, что «администрирование» является

¹ Исследование выполнялось при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда – Урал (проект № 09-02-83224 а/у)

² Мишустин М.В. Информационно-технологические основы государственного налогового администрирования в России. М.: Юнити-Дана, 2005.

³ Миронова О.А., Ханафеев Ф.Ф. Налоговое администрирование. М.: Омега-Л, 2008.

⁴ Мишустин М.В. Информационно-технологические основы государственного налогового администрирования в России. М.: Юнити-Дана, 2005.

⁵ Маршавина Л.Я., Мишустин М.В. К вопросу о содержании понятия «государственное налоговое администрирование». Актуальные проблемы теории и практики налогового администрирования в Российской Федерации: доклады и выступления участников Круглого стола (26 октября 2005 года, Москва). М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2006. С. 189.

прямым синонимом термина «управление» и не содержит в своем лексическом значении каких-либо ограничений по характеру используемых методов или форм управления.

Более оправданным представляется второй подход, согласно которому налоговое администрирование отождествляется не с деятельностью конкретных органов, а со всей системой государственного управления экономикой в части налогообложения.

Правомерность такого концептуального понимания сущности понятия «налоговое администрирование» подтверждается международной практикой реализации налогового администрирования. Анализ международного опыта функционирования налоговых органов показывает широту охвата задач, решаемых ими. Помимо администрирования всех форм налогов, органы налогового администрирования занимаются вопросами таможенного законодательства (Австрия, Бельгия, Испания); социальной поддержкой населения (пособия, студенческие займы и т.д.) – США, Великобритания; вопросами недвижимости (США, Португалия); переписью населения (Норвегия)⁶

Одним из широко развитых направлений работы органов налогового администрирования является стратегическое планирование. При этом, планированию подвергается не только объемы налоговых поступлений, но также проведение мероприятий по совершенствованию предпринимательской среды, улучшению системы налогообложения. С этой целью, около 70% развитых стран применяют практику регулярных исследований состояния налоговой системы посредством опроса налогоплательщиков.

Отсюда и широко распространенный принцип публичности работы налоговых органов. Лишь 5 из 43 исследованных стран не практикуют принцип публичности работы органов налогового администрирования⁷.

Однако, важно отметить, что для «широкого» подхода также характерна широкая дифференциация при определении основных сущностных черт понятия налогового администрирования в части полномочий органов государственной власти. Так, для большинства трактовок термина «налоговое администрирование» характерно некоторое сужение его фактической сущности в контексте теории государственного управления.

Так, например, А.В. Угрюмова рассматривает налоговое администрирование как совокупность методов решения задач и проблем, стоящих перед государственными органами в конкретные моменты времени⁸. Однако, подобное понимание сущности «налоговое администрирование» исключает из рассмотрения такие важнейшие элементы управления, как, например, прогнозирование и планирование.

В качестве другого примера неправомерного сужения понятия налогового администрирования можно привести определение, данное А.З. Дадашевым: организационно-управленческая система реализации налоговых отношений включает в себя совокупность форм и методов, использование которых призвано обеспечить налоговые поступления в бюджетную систему РФ⁹. Данный подход акцентирует внимание лишь на удовлетворении интересов

⁶ Tax Administration in OECD and Selected Non-OECD Countries: Comparative Information Series (2008). [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.oecd.org.

⁷ Там же

⁸ Угрюмова А.В. К вопросу о содержании понятий «налоговое администрирование» и «администрирование налога» / Вестник Финансовой академии. 2008. №4. С. 150-154.

⁹ Дадашев А.З. Налоговое администрирование в РФ. М.: Книжный мир, 2002.

органов государственной власти в части наполняемости бюджета, в то время как такие важные направления государственной политики, как стимулирование предпринимательской деятельности, решение социальных проблем и многие другие остаются вне сферы деятельности органов государственного налогового администрирования.

Другой тенденцией при определении термина «налоговое администрирование» является его отождествление с налоговым контролем: «налоговое администрирование – это контроль за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет налогов и сборов, а в случаях, предусмотренных законодательством РФ, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет иных обязательных платежей»¹⁰. Однако, очевидно, что налоговое администрирование как одна из форм реализации государственного управления экономикой не может ограничиваться сугубо функцией контроля.

На основе проведенной исследовательской работы предпринята попытка обосновать авторский подход к определению понятия налогового администрирования. Авторская трактовка понятия налоговое администрирование подразумевает целенаправленное, системное воздействие государства на экономику посредством использования различных управленческих методов в сфере налоговых и иных финансовых отношений. Иными словами, налоговое администрирование представляет собой совокупность форм и методов реализации государством налогового механизма.

Такая комплексная трактовка понятия налогового администрирования позволит провести системный анализ эффективности всего налогового механизма и его воздействия на экономику.

Широкий охват различных направлений деятельности органов налогового администрирования объясняется стремлением сконцентрировать различные аспекты экономической жизни, опосредованные существованием налогов, а также те, которые с налогами тесно взаимосвязаны. Такая концентрация позволяет направить экономическую систему наиболее эффективным способом, поскольку исключает противоположное воздействие различных ее элементов.

Кроме того, комплексное управление экономической системой посредством налогового администрирования требует упрощения и совершенствования методов работы. Например, практически четырехкратное превышение коэффициента соотношения затрат на налоговое администрирования и налоговых поступлений в Великобритании по сравнению с США по данным на 1976 год объясняется именно недостаточным использованием информационных технологий и излишней бюрократизацией налоговой системы¹¹.

Таким образом, в ходе исследования были рассмотрены основные теоретические подходы к пониманию сущности налогового администрирования, представленные в научных работах, посвященных данной проблеме. На основе проведенной работы был обоснован авторский подход к определению сущности налогового администрирования.

¹⁰ Пансков В.Г. Налоги и налоговая система Российской Федерации. М.: Финансы и статистика, 2005.

¹¹ Prest A. R., The state of taxation. Consistency, inflation, incentives, public choice, terms of trade, government expenditure, enforcement, avoidance/evasion etc. London : The Institute of Economic Affairs , 1977. 116 p.

БАЗОВЫЕ ФАКТОРЫ В СИСТЕМЕ «КРИЗИСА МЕНЕДЖМЕНТА»

*Несмеянова Е. И., к.э.н.
ИЭУП, г. Набережные Челны*

Россия ощутила влияние кризиса (максимальное падение рынка РТС на 67 %, ММВБ на 66%, NIKKEI - 46 %, CAC и DAX на 44 % и т.д.). СМИ заявляли, что эта ситуация не может влиять на экономику России. Министр финансов России официально заявил, что «...природа этого кризиса непонятна и его не должно было быть» и что «... гражданам не о чем беспокоиться, так как накоплены золотовалютные резервы ЦБ РФ и создан «Стабилизационный фонд», который обеспечивает крепкое финансовое положение России». В чём причина кризиса, и какие закономерности его породили?

Первым и наиболее важным фактором определившим масштабы кризиса в России и мире является «неизбежность и необходимость инноваций» доказанная Н.Д. Кондратьевым в теории «длинных технологических волн», Р. Фостер в «теории S-образной кривой». Весь мир и Россия, на данном этапе развития находится под влиянием «шестой технологической волны» – развитие нанотехнологий, т.е. созданы новые направления научных исследований, которые требуют принципиально иных рынков, формирования новых отраслей промышленности, новых условий конкуренции. Следуя теории Н.Д. Кондратьева, сейчас мир находится на этапе «смены концепций» развития науки и промышленности. От того как быстро страны определяют приоритеты нового развития будет зависеть как быстро и с какими потерями они выйдут на новую «технологическую волну». И что более важно на данном этапе, это то, какая «концепция развития» государства будет задана и профинансирована. Какие приоритеты заданы и, какими темпами будет реализовано и поддержано новое развитие экономик стран, в том числе и России.

Инновации – это актуальная тема 2009 года в промышленно развитых странах, поскольку есть понимание и необходимость смены технологического вектора развития, поскольку прежние технологии исчерпали себя и рынок больше в них не нуждается, нужны принципиально иные возможности для промышленности. На макроуровне созданы приоритетные направления инновационного развития России – создана Федеральная программа развития нанотехнологий в России. В обеспечение этой цели Правительство приняло Программу развития nanoиндустрии в России до 2015 года. Конечная задача – «выход на рынок массовой нанотехнологической продукции». Создали «инфраструктуру Национальной нанотехнологической сети» призванную контролировать, оценивать и принимать решения в рамках «Программы развития nanoиндустрии в РФ до 2015 года». Государственной Думой принят и одобрен Советом Федерации законопроект «О Российской корпорации нанотехнологий». Общий объём расходов на реализацию ФЦП составит 27,7 млрд. рублей, в т.ч. около 25 млрд. из федерального бюджета. При этом только на создание инфраструктуры потребуются 2,108 млрд. долл¹. Сегодня по реализации ФЦП все выше перечисленные структуры, не могут обеспечить должную эффективность программы развития nanoиндустрии в РФ. «Паразитно занятые» структуры, получающие гос. финансирование, но не производящие конкурентоспособный нано – продукт. «Если так будет продолжаться, это

¹ ФЦП «Развития инфраструктуры nanoиндустрии страны до 2010 года»

приведёт к усилению идущей системной деградации людей и дальнейшему снижению конкурентоспособности»². «Инновационная активность большинства российских компаний находится на низком уровне. Созданные институты развития (Банк развития, Российская венчурная компания, Инвестиционный фонд, Роснано) пока не вышли на ожидаемый режим стимулирования инновационной активности». Причины низкой инновационной активности бизнеса объясняют ректор ГТУ «Московский институт стали и сплавов» Ливанов Д. и генеральный директор ОАО «Межведомственный аналитический центр» Пономарёв А., они вывели три императива технологической политики в России:

- 1) технологическое отставание в промышленности усилилось ;
- 2) в ближайшие 10 лет поступление на рынок конкурентоспособных российских технологий будет весьма ограниченным;
- 3) требуется от стимулирования инновационного предложения перейти к стимулированию спроса и масштабному пересмотру программ инженерного образования.

Таким образом, необходимо «принципиально пересмотреть сложившуюся систему начального, среднего и высшего профессионального технического образования в сторону его масштабной «технологизации», а так же обеспечить «переход от традиционно лекционно-семинарской модели к новым образовательным технологиям - проектам, тренингам, деловым играм, активнее вовлекать ведущие университеты в процессы научной и технологической модернизации отечественной экономики». И тогда можно будет надеяться на существенное изменение в системе инновационного развития и повышение уровня конкурентоспособности российских предприятий. Создавать новые перспективные направления бизнеса с использованием новейших технологий, привлекая для этих целей свободные инвестиционные ресурсы. Как можно быстрее уходить от стереотипов в создании бизнеса по принципу «караоке капитализм», искать новые направления бизнеса в рамках новых потребительских восприятиях. От того, как быстро бизнес ориентируется в новых условиях рынка и найдёт новые потребительские ожидания, будет зависеть, как быстро преодолеем период паники на «технологической волне нанотехнологий».

Второй фактор кризиса в экономике России можно определить на основе «закономерностей жизненных циклов организации» по концепции Ицхак Адизеса - предприятие или страна, находящаяся в условиях рыночной экономики испытывает в течение каждых десяти лет три кризисных точки, при этом имеют свои причинно-следственные характеристики. Россия в 2008 году испытывает «кризис менеджмента» - на уровне страны государство потеряло рычаги управления, и как следствие экономика стала неуправляемой. Прежние рычаги управления экономикой уже не могут работать для обеспечения динамического развития страны. Об этом в Госдуме в ноябре месяце высказалась министр экономики России Э. Набиуллина: «Мировой экономический кризис, который только разворачивается, показал исчерпанность той модели роста российской экономики, которая была в предыдущие годы». «Исчерпана и модель управления российской экономикой, при которой сложилась более не действующая модель роста»³. В. Иноземцев:

² Ливанов, Д., Пономарёв А. Три императива технологической политики / Дмитрий Ливанов, Алексей Пономарёв // Эксперт. – 2009. – № 5. – С.53-57

³ Привалов, А. «Об исчерпанности модели роста» / Александр Привалов // Эксперт – 2008. – № 49

«Главными ошибками власти в 2001 – 2007 годах стали отказ от структурной перестройки экономики в угоду интересам монополистов-сырьевиков, неумная «финансиализация» экономики и превращение капитализации в фетиш, оправдывающий всё, в том числе наращивание внешнего долга, и наконец, выстраивание «вертикали власти», которая была абсолютно невосприимчива к любым отличным от официальных подходам к развитию отечественной экономики»⁴. Потеря управления («кризис менеджмента») имеет место и на уровне крупных предприятий России, среди которых можно назвать ОАО «КАМАЗ». Результатом кризиса является падение производства, снижение заработной платы и массовые увольнения работников. Кризисная ситуация на ОАО «КАМАЗ» потянула за собой предприятия подрядчиков и посредников связанных единой технологической системой. «Кризис менеджмента» ОАО «КАМАЗ» обострил следующие проблемы⁵:

- 1) необоснованные расходы (строительство здания генеральной дирекции класса «В» дороже чем офис того же класса «В» Дубаи);
- 2) неразвитый внутренний рынок сбыта спецавтомобилей «КамАЗ»;
- 3) низкая производительность труда на предприятиях;
- 4) ограниченные возможности выхода на внешние рынки (не соответствие требованиям ЕВРО -3 и ЕВРО –4).

Причины «кризиса менеджмента» на ОАО «КАМАЗ» это следствие традиционной политики управления крупных градообразующих предприятий. Стереотипы управления предприятиями в рамках политики формирования доходов акционерного общества «котловым методом» приводят к абсурдным ситуациям и парализуют систему управления взаимодействием на уровне дочерних предприятий (ДП). Нежелание делегировать полномочия, создание административных «тромбов» привело систему управления к абсурдным решениям. Искажается восприятие реальности между «Есть» (сегодняшняя реальность) - «Должно быть» и «Хочу», это приводит управленческие решения на уровне материнской компании (МК) и ДП к принципиально разному восприятию событий. Непонимание между руководителями, откровенный саботаж принимаемых решений как МК того, что хотят ДП, так и ДП требований МК. При этом обе стороны системы управления акцентируют внимание и управленческую силу на «Должно быть» и «Хочу», которые с точки зрения результата и динамики не имеют решающего значения в обеспечении эффективности деятельности бизнеса. Принципиально важным в обеспечении управления предприятием является «Есть» как «сегодняшняя реальность» - работа с имеющимися ресурсами, текущей ситуацией, резервы развития и проблемные зоны функционирования бизнеса. «Кризис менеджмента» обнажил несоответствия в соотношении «полномочий, власти, влияние и ответственность» на всех уровнях управления. Адизес считает, что «управленческая эффективность является функцией полномочий, власти и влияния, а также имеющихся обязанностей. Менеджеры эффективны тогда, когда они имеют достаточно полномочий, власти и влияния для выполнения своих обязанностей»⁶. «Кризис менеджмента» является следствием несоблюдения руководителями предприятий пропорции власти, полномочий, ответственности и влияния. Если бизнес не понимает природы власти, влияния и полномочий в системе управления-«кризис менеджмента» не преодолеть.

⁴ Иноземцев, В. «В поисках ответа на кризис» / Владислав Иноземцев // Эксперт. 2008. № 49

⁵ Матвеева, А. Глянул в зеркало - ужаснулся / Анастасия Матвеева // Эксперт. 2009. № 5.

⁶ Адизес, И. Управляя изменениями / Ицхак Адизес. СПб.: Питер, 2008. 224 с.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Новоселова О.В.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Со времен странствующих ученых позднего средневековья университеты всегда рассматривались как социальное и культурное явление, целью которого было распространение знаний за пределы своей территории. В то же время большинство высших учебных заведений, образованных в XIX и XX столетиях, выполняли свои традиционные функции формирования профессиональных групп и местной элиты, а также развития науки и техники в национальной среде. Со второй половины XX века вузы были вовлечены в мощное движение образовательной экспансии и демократизации образовательных возможностей. Массовое распространение высшего образования стало рассматриваться как гарантия конкурентоспособности государства в новой глобальной экономике.

С развитием процессов глобализации и интернационализации экономики и бизнеса перед высшим образованием встали новые цели - подготовка профессиональных кадров, способных эффективно работать в изменившихся условиях глобального рынка. Интернационализация образования преследует различные цели: диверсификация и рост финансовых поступлений через привлечение иностранных студентов на платное обучение; расширение учебных планов и обучение своих студентов в зарубежных вузах-партнерах; расширение региональной сети вуза для эффективного использования своих ресурсов; повышения качества образования и исследований за счет участия студентов и преподавателей в международном процессе обмена знаниями и др.

Рынок образовательных услуг давно вышел за пределы национальных границ, и любой вуз действует в условиях жесткой международной конкуренции. Международный рынок образовательных услуг превращается в стремительно

развивающийся сектор экономики, центральными элементами которого являются

международный маркетинг образовательных учреждений и целенаправленный набор иностранных студентов.

Если в России и некоторых европейских странах словосочетание *"платное образование"* до сих пор вызывает дискуссии, то для остального мира это не просто устойчивый речевой оборот, но и давно сложившийся бизнес международного масштаба. С конца 40-х гг. XX в. ведущие мировые державы начали рассматривать образование как часть своей внешней политики, преследующей геоэкономические и геополитические цели. И к концу прошлого века сформировалась целая отрасль мирового хозяйства - международный рынок образовательных услуг с ежегодным объемом продаж в десятки миллиардов долларов США и объемом потребителей в миллионы человек¹.

Проблема интеграции российской высшей школы в международное образовательное пространство в значительной степени определяется ее способностью следовать нормам или стандартам, сложившимся в мире. Это

¹ Формирование общества, основанного на знаниях // Новые задачи высшей школы: Докл. Всемир. банка. М., 2003. С.8

тем более важно в ситуации, когда российские вузы, длительное время бывшие лидерами в области международного образования, утратили эти позиции².

К сожалению, если до 1990 г. Россия занимала второе место среди основных экспортеров образования в другие страны, то сегодня из продавца образовательных услуг, она превратилась в поставщика российских студентов на американский и европейский рынки образования и труда. Доля РФ на международном рынке образования по числу иностранных студентов составляет 4-5 % - в стране учится около 100 тыс. иностранцев. Ежегодный доход от них - 150-200 млн. долл., т.е. мы контролируем всего полпроцента мирового рынка образовательных услуг. Эта двухсотая доля и есть реальный рыночный вес российского образования³.

Образование - это бизнес и требует маркетингового подхода. Маркетинг образования - это не только участие в выставках "Образование и карьера", публикация рекламы в СМИ и красивая вывеска на фасаде. Маркетинг начинается с осознания того, что предлагает вуз на рынке, как эти продукты и услуги отличаются от предлагаемых другими вузами; кому он предлагает свои продукты и услуги, кто является наиболее перспективным потребителем его услуг, какие изменения и дополнения следует ввести в образовательные программы, чтобы полнее удовлетворять потребности этого целевого потребителя; как наладить эффективную связь с этими потребителями, чтобы донести до них информацию о предлагаемых вузам программах; во что обходятся вузу предлагаемые им на рынке продукты и услуги, сколько они стоят, как их оценивают другие вузы, какие скидки и льготы вуз вправе предлагать; где и через кого реализует вуз свои программы, стоит ли ему создавать и развивать филиальную сеть, систему дистанционного обучения, стоит ли покупать франшизы на программы других вузов.

Для анализа этих вопросов многие зарубежные вузы создали специальные отделы маркетинга. Рекомендации, разработанные этими отделами на основе анализа рынка и возможностей вуза, ложатся в основу стратегических планов развития вуза, определяют требования и организацию приема студентов, подбора и профессиональной подготовки преподавательского состава, организации учебного процесса, выставочной и рекламной деятельности вуза, т.е. всех аспектов вузовской жизни.

Российское образование на сегодняшний день нуждается в разработке стратегии продвижения и позиционирования услуг образовательных учреждений - вуза, института повышения квалификации, бизнес-школы - которая бы способствовала России сформировать свой собственный образовательный бренд, улучшить имидж страны за рубежом в целом. Для этого необходим анализ зарубежного опыта развития международного сотрудничества в сфере образования. Примерами европейских программ, способствующих оттоку студентов являются такие организации как Британский Совет, DAAD, EduFrance и т.д. Как показывает опыт разработки и реализации стратегий популяризации образования, наиболее эффективно эту задачу можно решить путем создания специального агентства и сети его представительств в разных странах мира. В компетенцию такого агентства должно входить:

² Дмитриев Н.М. Экспортный потенциал российских вузов. М., 2003. 336 с.

³ Формирование общества, основанного на знаниях // Новые задачи высшей школы: Докл. Всемир. банка. М., 2003.

- Распространение информации о возможностях прохождения для иностранцев обучения и стажировок в России, включая проведение презентаций в зарубежных вузах; организация и участие в образовательных выставках; консультирование иностранных абитуриентов.
- Разработка и организация мероприятий, способствующих повышению интереса к изучению России и русского языка: например, проведение среди разных целевых групп конкурсов и олимпиад; повышение квалификации преподавателей русского языка за рубежом; организация в вузах циклов встреч с представителями российской интеллектуальной, творческой, экономической и политической элиты; экспертная оценка и поддержка существующих за рубежом курсов изучения России, а также проводимых исследований, включая написание дипломных и докторских работ.
- Администрирование стипендиальных и грантовых программ российского правительства, предпринимательского сообщества и отдельных вузов: распространение информации; помощь в подготовке документов; возможно, централизованный сбор заявок и организация их изучения российскими и зарубежными экспертами; помощь получателям грантов в подготовке их визита в Россию и по прибытии в страну; обеспечение своевременности денежных выплат; оценивание успешности программ.
- Выполнение посреднической и координационной роли в процессе налаживания институциональных связей между российскими и зарубежными образовательными учреждениями с целью формирования долгосрочных партнерств и сотрудничества по таким аспектам образовательного процесса, как обмен студентами, преподавателями и исследователями, организация программ двойных дипломов, проведение трансграничных исследований, выездных школ и конференций⁴.

Конечно, внимание нужно уделять не только деятельности по продвижению бренда, но и созданию нормативно-правовых рамок развития сотрудничества в области высшего образования между Россией и другими странами. В частности, критически важно расширить и детализировать раздел о сотрудничестве в области образования, науки и культуры в новом Базовом соглашении между Россией и ЕС. Затем можно будет перейти и на совершенно особый характер отношений с ЕС в этих сферах, добившись подписания отдельного договора о сотрудничестве в области образования, наподобие тех, которые уж существуют между ЕС и США, Австралией и Японией. И только когда «европейское» и «российское» измерения сложатся в одну реальность, можно будет говорить о формировании общеевропейского пространства высшего образования.

⁴ Вестник международных организаций. 2008. № 7–8 (22)

ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

*Носолева В.А., к.э.н.
ПФ СевКазГТУ, г.Пятигорск*

Многоаспектная проблема реформирования электроэнергетического комплекса современной России во многом определяется особенностями технологического устройства данной отрасли, которая изначально создавалась в качестве единого источника электроэнергии для значительной части территории Советского Союза.

Пространственная протяженность страны, территория которой размещена в восьми часовых поясах, определяет специфику организации работы генерирующих станций, при которой одни и те же электростанции могут последовательно обслуживать различные регионы в нескольких поясах по мере смены в них времени суток. Такая возможность и была реализована благодаря реализации принципа единства энергосистемы.

В основу построения единой энергосистемы (ЕЭС) были заложены принципы, обеспечивающие высокую надежность электроснабжения всех потребителей при максимально возможном снижении его общесистемной себестоимости. Надежность достигалась «бассейновым» принципом и параллельной работой всех электростанций. Фактически, ЕЭС представляет собой систему «бассейнов» двух уровней. Первый уровень - общероссийский - образуют шесть больших сообщающихся между собой «бассейнов» (объединенные энергосистемы) и размещенных в европейской части страны, Сибири и Забайкалье, т. е. в границах шести часовых поясов. Наполнение электроэнергией этих «бассейнов» осуществляется за счет расположенных внутри них крупных электростанций, работающих параллельно, т. е. как единый источник энергии.

Территориально каждый из этих бассейнов размещен примерно в границах того или иного федерального округа и снабжает электроэнергией группу соответствующих региональных бассейнов, представляющих собой региональные энергосистемы. В большинстве из них также есть свои параллельно работающие электростанции, но менее мощные, чем в больших бассейнах, - в основном это ТЭЦ, вырабатывающие одновременно тепло и электроэнергию. Причем лишь несколько региональных бассейнов могут собственными источниками полностью обеспечивать своих потребителей, а остальные в той или иной мере подпитываются из соответствующих больших «бассейнов».

Благодаря перетокам электроэнергии внутри «бассейнов» и между ними одновременно создавался и общий резерв мощностей. Поэтому в случае выхода из строя какой-либо станции не возникало системных аварий (как, например, недавно в Москве и области).

Что касается минимизации себестоимости электроэнергии, она достигалась комплексным снижением всех затрат в системе.

Прежде всего, этому способствовал сам принцип сообщающихся «бассейнов», благодаря которому одни и те же электростанции поочередно снабжают электроэнергией регионы, расположенные в разных часовых поясах - она перетекает между бассейнами по мере изменения в них нагрузки. Кроме того, общий «бассейн» позволяет в нем снизить максимум требуемой

мощности, так как пиковые нагрузки отдельных потребителей, в общем случае, не совпадают во времени и усредняются. Тем самым удалось сэкономить примерно 20 млн. кВт генерирующих мощностей, которые понадобились бы дополнительно при самообеспечении регионов, включая резервные мощности.

Минимизация стоимости электроэнергии достигалась за счет уменьшения дальности перетоков - в основном они организованы между парами соседних сообщающихся «бассейнов», т. е. по принципу работы шлюзов. Это позволило снизить затраты на строительство дальних линий электропередачи (ЛЭП), а также уменьшить потери электроэнергии, растущие с увеличением длины ЛЭП и дальности передачи. Также этому способствовало и размещение многих станций вблизи крупных потребителей, так как в ЕЭС на расстояние свыше 800-1000 км можно передавать не более 3-4% всей мощности ее электростанций.

Кроме того, стоимость электроэнергии снижалась благодаря первоочередному использованию станций с наиболее дешевой электроэнергией и установлению средневзвешенных тарифов при смешивании энергии разной себестоимости. В СССР существовало два постоянных средневзвешенных тарифа - 2 копейки за 1 кВт*ч для промышленности и 4 копейки для населения и коммунальной сферы. При этом единые средневзвешенные тарифы исключали, в частности, преференции или получение ренты для кого-либо из потребителей, обусловленные более близким размещением к источнику наиболее дешевой электроэнергии, что не являлось заслугой или результатом действий этих потребителей. Более высокий тариф для населения был обусловлен необходимостью содержания дополнительно к высоковольтным, к которым подсоединены промышленные предприятия, еще и обширные распределительные сети низкого напряжения.

Указанные преимущества единой энергосистемы советского периода были достигнуты благодаря точному согласованию организационной структуры хозяйствования и управления с технологической. Это позволяло в рамках единого хозяйствующего субъекта централизованно управлять электростанциями и перетоками электроэнергии "сверху вниз", руководствуясь общесистемными критериями надежности и правилами минимизации себестоимости электроэнергоснабжения потребителей. Управление осуществляла единая диспетчерская служба. Ее возглавляло Центральное диспетчерское управление (ЦДУ), которое непрерывно решало задачу оптимизации передачи и распределения электроэнергии, направленной на поддержание минимальными затраты в системе. Для этого ЦДУ регулировало перетоки между сообщающимися бассейнами и управляло станциями, их наполнявшими. Перетоками внутри "больших" бассейнов управляли их диспетчерские службы - объединенные диспетчерские управления, а внутри региональных систем действовали свои соответствующие диспетчерские управления.

Технологическая и организационная целостность в сочетании с единством управления электроэнергетической отрасли «сверху – вниз» были обусловлены не только необходимостью достижения максимальной надежности и экономической эффективности электроэнергоснабжения потребителей, но и физической сущностью электроэнергии. Процесс производства, передачи, распределения и потребления электроэнергии совпадает по времени и требует технологического и организационного единства в рамках целостной энергосистемы, в том числе и с точки зрения безопасности ввиду его скоротечности.

Центральным моментом современной реформы является создание самостоятельных компаний как в секторе производства электроэнергии, так и в сфере ее сбыта. В результате, как показала практика, в ряде регионов утрачено бывшее организационное, технологическое и системное единство электроэнергетической отрасли.

Предполагалось, что крупные электростанции, объединенные по группам в десять компаний, станут конкурировать между собой, в результате возникнет энергетический рынок, способствующий снижению цен на электроэнергию. Однако, как показывает имеющийся опыт, даже при нынешнем регулировании тарифов, но монопольной продаже электроэнергии на местах, прирост индекса цен на нее за последние 12 лет более чем вдвое опередил прирост индекса цен на промышленную продукцию и в 7 раз.

Рынок как отношения, основанные на конкуренции продавцов, требует для ее возникновения примерно до 30-40% избыточных объемов предложений продукции. Однако, содержание избыточных производственных мощностей связано со значительными затратами, покрываться которые будут, в основном, за счет их владельца, а не покупателя.

Обращаясь к законам конкуренции, следует отметить, что для того, чтобы реализовать избыточный товар, предприятия вынуждены снижать его цену. В результате в сфере крупного товарного производства конкуренция либо неизбежно завершается чьим-то поражением и устанавливается монополия победителя, либо продавцы-конкуренты договариваются о единых ценах. В случае поражения конкурента его предприятие либо присоединяется к победителю, либо исчезает. В энергетике новый конкурент на этом месте не возникает, что объясняется высокими барьерами (большой объем финансовых вложений с длительным сроком окупаемости) входа в отрасль.

Поэтому конкуренция в рассматриваемой сфере наблюдается, в основном, между транснациональными корпорациями, а монополизация соответствующих сегментов внутренних рынков становится объективно неизбежной. Так, в России в результате акционирования электроэнергетики бывшая естественная монополия национального масштаба была преобразована во множество обычных монополий регионального уровня с произвольным установлением для них тарифов, дифференциация которых по стране достигает 3-4 раз. Реформа электроэнергетики позволила директивно, простым делением, увеличить в каждом регионе число хозяйствующих субъектов, причем конкуренция между ними не возникла как из-за отсутствия в большинстве регионов избыточных мощностей, так и вследствие различия технологических возможностей электростанций, включая различное запаздывание в регулировании их мощности и ограничение в дальности передачи электроэнергии.

Внедрение конкурентных отношений в отрасли предполагает увеличение объема инвестиций, привлекаемых в отрасль. Однако дальнейшая реструктуризация, ЕЭС ведет не только к окончательной потере ее прежних системных свойств и качеств, но и к существенному снижению инвестиционной привлекательности разрозненных кусков прежней системы, которые будут принадлежать разным собственникам.

Достижение экономической эффективности энергоснабжения требует единства управления составляющими его неделимыми процессами, что возможно только при их организационном и технологическом единстве в рамках целостной энергосистемы, принадлежащей одному хозяйствующему субъекту.

АНТИКРИЗИСНАЯ ПОЛИТИКА В СТРАНАХ С РАЗВИТОЙ И РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

*Нуреева Н.А., к.э.н.
РУНД, г.Москва*

Современный мировой кризис не является результатом экономической политики 2007–2008 годов. По крайней мере, мы увидели последствия сложившегося мирового экономического порядка, просуществовавшего более 30 лет и принесшего разнопорядковые риски для стран всего мира. Мы словно увидели кризис безответственности, когда в финансовом мире стали использовать такие правила как отсутствие правил.

Модели проявления кризиса в развитых странах и развивающихся разные, как и проводимая в них антикризисная политика. В целом, государственная политика в развитых странах включала в себя: меры по поддержке банковской системы, использование инструментов денежно-кредитной политики, поддержка реального сектора экономики и поддержка населения.

В целях сохранения банковской системы проводилась рекапитализация банков, реструктуризация банковской системы (объединение банков или их национализация), выдавались стабилизационные кредиты, была снижена процентная ставка, предоставлялась почти 100% гарантия по вкладам физических лиц, предусматривались госгарантии по проблемным активам.

В развитых странах использовались те инструменты денежно-кредитной политики, которые стимулировали экономический рост, способствовали расширению доступа к кредитным ресурсам и стабилизации внутреннего рынка и платежного баланса. Для этого во многих развитых странах были снижены процентные ставки для борьбы с дефляцией.

В развитых странах проводилась политика стимулирования внутреннего спроса, которая включала в себя поддержку отдельных отраслей, снижение налогов, поддержку малого и среднего бизнеса, создание специальных бюджетных фондов, рост государственных займов.

Социальная политика, проводимая в развитых странах, предусматривала поддержку разных слоев населения при их непосредственной включенности в экономику через стимулирование личных сбережений. Для этого были приняты программы по переобучению безработных, разработаны меры по повышению суммы гарантий по вкладам, достигнуты соглашения с бизнесом о сохранении рабочих, были увеличены инвестиции в образование.

В каждой стране кризис — явление многоуровневое. В настоящее время в одних сферах просматривается стабилизация, в других спад продолжается. Так, в последнем квартале 2009 года в Японии наблюдался рост ВВП на 1,1%. Таким образом страна сохранила свои позиции на мировой арене и свое второе место после США. Толчком к росту послужили разработанные государством антикризисные меры, опирающиеся на развитие инновационности экономики, стимулирование спроса на товары длительного потребления и успешную стратегическую политику по открытию новых рынков сбыта. В то же время государственный долг страны достигает огромных размеров и наблюдается сложная ситуация на рынке труда.

В России для поддержки банковской системы государство предоставило банкам огромные финансовые ресурсы, чтобы производственная сфера имела доступ к кредитам и чтобы физические лица тоже не потеряли свои вклады.

Правительство провело поэтапную девальвацию и предложило ряд мер для поддержки реального производства.

В Программе антикризисных мер Правительства РФ были выделены приоритетные антикризисные мероприятия:

- выполнение в полном объеме социальных обязательств перед населением и развитие человеческого потенциала (обеспечение необходимых объемов и качества социальных и медицинских услуг, содействие реализации жилищной программы и развитие ипотечного кредитования, строительство жилья);
- сохранение и развитие промышленного и технологического потенциала для будущего роста (повышение эффективности работы предприятий, формирование инфраструктуры для будущего развития, развитие электроэнергетики, поддержка системообразующих предприятий);
- активизация внутреннего спроса на российские товары как основы для восстановления экономического роста (восстановление деловой активности за счет субсидирования процентных ставок, развития лизинга, поддержки потребительского кредитования, приоритет местных производителей);
- стимулирование инноваций и структурная перестройка экономики (поддержка инновационных проектов, повышение ресурсо- и энергоэффективности, рациональное природопользование и охрана природы);
- политика импортозамещения в АПК (организация сельскохозяйственного производства, использование достижений науки);
- создание благоприятных условий для экономического подъема за счет совершенствования важнейших рыночных институтов, снятия барьеров для предпринимательской деятельности (поддержка и стимулированию развития малого и среднего предпринимательства, налоговые льготы, экспортная ориентация продукции, развитие внешнеэкономической деятельности и межрегионального сотрудничества);
- формирование мощной финансовой системы как надежной основы для развития национальной экономики (повышение доступности банковских кредитов для предприятий реального сектора; обеспечение санации банков);
- обеспечение макроэкономической стабильности, сохранение доверия российских и иностранных инвесторов;
- содействие занятости населения, сохранение и создание рабочих мест (сдерживание роста безработицы, развитие программ переподготовки работников, оказание адресной поддержки гражданам в трудоустройстве).

Россия вошла в мировой кризис с разноплановыми внутренними проблемами: во-первых, это структурная деформация производства, большая зависимость от экспорта сырья, во-вторых — низкая конкурентоспособность отечественных товаров на международном рынке, в- третьих — неразвитость финансовой системы.

По различным подсчетам, реализация антикризисных мер в РФ позволила уменьшить падение ВВП в 2009 году на 2–3% , хотя ситуация в разных регионах неоднозначная. Спад затормозился именно благодаря регионам с существенной долей нефтедобывающего производства.

Предложенная антикризисная политика РФ помогла минимизировать негативное влияние кризиса и задуматься об инновационном развитии в ряде регионов. Реализация инноваций невозможна без создания инвестиционной привлекательности регионов. Необходима активная позиция регионов по привлечению инвесторов, чтобы создать комфортный инвестиционный климат, при котором инвестору не приходилось бы получать более 50 согласований для ввода объекта в эксплуатацию, то есть необходимо решить задачу по оптимизации количества процедур согласований и времени их прохождения, упростить принятие решений в области строительства, регистрации прав собственности и созданию бизнеса. В ряде регионов намечается переход от ручного сопровождения стратегических проектов к улучшению общего инвестиционного климата.

Каждый регион должен скорректировать свой пакет антикризисных мер и разработать матрицу инструментов для совершенствования инвестиционного климата. В ряде регионов можно переходить от крупных инвестиционных проектов к средним, прежде всего, направленным на развитие инфраструктуры. Акценты в антикризисных региональных пакетах должны быть смещены на создание благоприятного инвестиционного климата и развитие конкуренции.

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ

*Полянская И.Г., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

Сегодня мировая экономика находится на пути перехода на инновационный путь развития, переживая трансформацию типа производства, смену форм накопления и изменение представлений о критериях эффективности развития экономики. Инновационное развитие формируется в рамках национальных (региональных) инновационных систем. Понятие последних введено в научный оборот на рубеже 1980-1990-х. Обобщая существующие трактовки Валентей С.Д. под национальными инновационными системами понимает – совокупность хозяйствующих субъектов, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции (услуг) и осуществляющих свою инновационную деятельность на основе соответствующей нормативно-правовой базы в рамках проводимой государственной политики¹.

Экономику России в настоящее время нельзя охарактеризовать как динамично инновационно развивающуюся, что является, в том числе, одной из причин, по которым вступление ее в ВТО откладывается. В число требований входят, в том числе, повышение уровня конкурентоспособности и инновационности.

Необходимость перехода на инновационный путь развития экономики России была заложена в стратегии, принятой в 2004 году. В развитие этого в 2005 году Правительством РФ были утверждены «Основные направления

¹ Валентей С.Д. Инновационный путь развития для новой России. М.: Наука, 2005. С.15.

политики РФ в области развития инновационных систем на период до 2010 года»², которые получили продолжение в утвержденной «Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года»³. В федеральном бюджете предусматриваются субсидии на поддержку инноваций⁴. В свою очередь «Энергетическая стратегия России на период до 2030 года»⁵ определяет границы инновационного развития топливно-энергетического комплекса, а стратегия развития геологической отрасли расшифровывает направления инноваций в данном направлении.

В настоящее время процесс инновационного развития недропользования, равно как и других отраслей экономики России проходит со значительными трудностями, оставаясь при этом на низком уровне. К примеру, удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в процессе добычи полезных ископаемых составляет в пределах 5-10% (таблица).

Таблица - Инновационная активность организаций добывающих производств

	Число организаций, осуществляющих технологические инновации				Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем объеме обследованных организаций			
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
Добыча полезных ископаемых	69	85	76	70	5,6	7,0	5,8	5,1
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	33	48	45	43	5,7	8,0	6,6	5,6
Добыча полезных ископаемых кроме топливно-энергетических	36	37	31	27	5,6	6,1	4,9	4,4

По данным Российского статистического ежегодника. 2009 / Росстат - М., 2009.- С. 562.

В первую очередь это объясняется ярко выраженной сырьевой направленностью экономики, высоким уровнем добычи и экспорта минерального сырья и низким уровнем их переработки. Подобная ситуация в стране сложилась по результатам приватизации, когда мелкий и средний бизнес получили слабую основу для развития, а крупные сырьевые производства (собственники) главной целью своей деятельности считают - получение прибыли и сверх прибыли, в большинстве своем игнорируя эффективность. «Как результат, в полном соответствии с экономической

² Постановление Правительства РФ от 5.08.2005 г. № 2473п-п7

³ Распоряжение Правительства РФ 17 июня 2008 г. № 1662

⁴ Федеральный закон от 02.12.2009 г. « О федеральном бюджете на 2010 год и на период 2011, 2012 годы»

⁵ Распоряжение Правительства РФ от 13 ноября 2009 года № 1715

теорией и мировым опытом, началось обвальное понижение расходов на развитие инновационной составляющей экономики России»⁶

Можно сказать, что инновации, это важнейшее условие для повышения конкурентоспособности топливно-энергетического комплекса и экономики страны в целом.

Однако, внедрению инновационных направлений в недропользовании препятствует значительное количество ограничений как в отношении инноваций технических, технологических, институциональных (формальных и неформальных норм и правил). К основным из них можно отнести:

- несовершенство законодательства о недрах;
- отсутствие национальной геологической службы страны;
- несовершенство системы планирования работ по воспроизводству минерально-сырьевой базы;
- слабая кадровая политика;
- отсутствие методических материалов и механизма определения объемов финансирования инноваций как со стороны государства, так и частных недропользователей
- несовершенство налогообложения в части предоставления налоговых льгот предприятиям, осуществляющим инновационную деятельность;
- ужесточение требований и снижение гарантий иностранным недропользователям и недропользователям с участием иностранного капитала;
- отсутствие малого предпринимательства в геологоразведочной отрасли, в том числе в виде юниорных компаний
- низкий уровень научно-исследовательских работ по созданию новых технологических средств и морских технологий
- отсутствие разработок в части технического перевооружения процессов по добыче и переработке минерально-сырьевых ресурсов;

Устранение таких ограничений в целях повышения эффективности недропользования возможно только в условиях частно-государственного партнерства.

⁶ Инновационный путь развития для новой России /Отв. ред. В.П. Горегляд; Центр социально-экономических проблем федерализма Института экономики РАН. М.:Наука, 2005. С.128

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СРЕДНЕГО УРОВНЯ БАНКОВСКОЙ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

*Полуяхтов С.А.
Сбербанк России, г. Челябинск*

Мировой финансовый кризис 2008 – 2009 гг. снова обнажил проблему неадекватного прогнозирования основных экономических показателей. Одной из причин сложившейся ситуации является отсутствие прогнозов одного из важнейших экономических показателей – банковской процентной ставки. Даже такое уважаемое и компетентное учреждение как «Институт народно-хозяйственного прогнозирования РАН» в своих прогнозах¹ не приводит подобных исследований.

Далее мы представим прогноз изменения ставки процента по кредитам выданным юридическим лицам сроком до 1 года в российской экономике на основе ее цикличности на первое полугодие 2010 года².

Нами был построен полином четвертой степени, который наиболее точно отражает тренд изменения ставки процента по кредитам (коэффициент аппроксимации равен 0,853). Изменение ставки по кредитам, тренд и его уравнение изображены на рисунке 1.

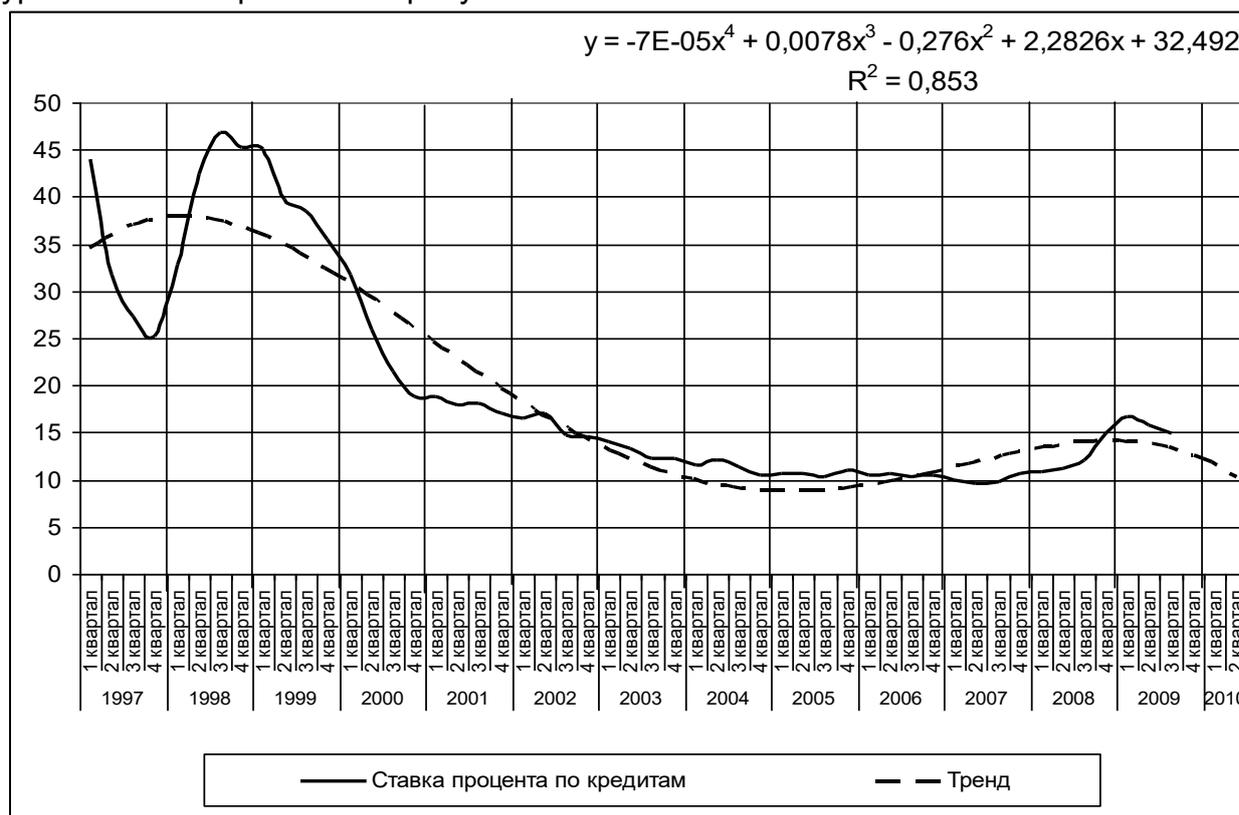


Рисунок 1 - Динамика изменения ставки процента по кредитам

Анализируя полученный тренд можно заметить, что за период с 1997 года по 3 квартал 2009 года сформировались две большие волны, пик первой из

¹ <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=forecast/qummir16>

² Статистические данные Банка России (www.cbr.ru)

которых пришелся на 1998 год, а второй на конец 2008 г. – начало 2009 г. Таким образом еще в конце 2007 года сформировалась вторая волна тренда процентной ставки и в конце 2008 года, рост ставки процента должен был достигнуть своего максимального значения, что повлечет за собой негативные явления в российской экономике.

Используя теорию цикличности изменения макроэкономических показателей, нами в декабре 2009 года был разработан прогноз значения среднего уровня банковской процентной ставки по кредитам, выданным юридическим лицам сроком до 1 года на первое полугодие 2010 года. Так как вторая волна уровня процентной ставки по кредитам уже достигла своего пика, то в дальнейшем будет наблюдаться снижение ставки процента по кредитам и к концу 2 квартала 2010 года она достигнет значения 10,5%.

Далее покажем взаимосвязь банковской процентной ставки с основными макроэкономическими показателями.

На рисунке 2 представлен график фактического изменения индекса потребительских цен³ и ставки процента по кредитам, выданным юридическим лицам сроком до 1 года в российской экономике за период с 1997 года по 3 квартал 2009 года.

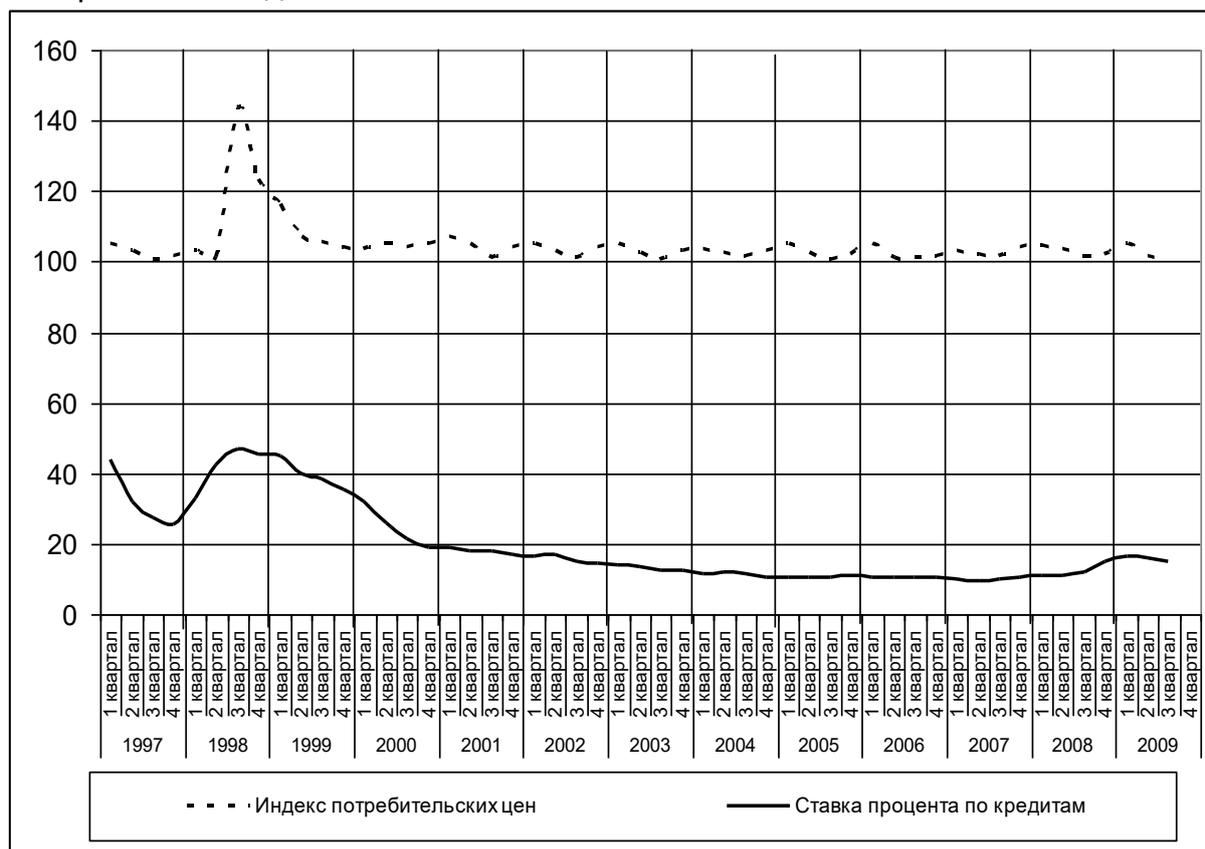


Рисунок 2 - Динамика изменения ставки процента по кредитам и индекса потребительских цен

Мы видим, что изменение индекса потребительских цен коррелируется с изменением ставки процента по кредитам (коэффициент корреляции – 0,56). Данную взаимосвязь выражает известная формула И.Фишера:

³ Статистические данные Госкомстата (www.gks.ru)

$$r_n = r_r + i_e \quad (1)$$

где r_n - номинальная ставка процента; r_r - реальная ставка процента; i_e - ожидаемые темпы инфляции (взяты как прирост).

Следовательно, дав прогноз ставки процента, можно с большой долей вероятности дать прогноз и индекса потребительских цен.

На рисунке 3 представлен график фактического изменения уровня безработицы⁴ и ставки процента по кредитам, выданным юридическим лицам сроком до 1 года в российской экономике за период с 1997 года по 3 квартал 2009 года.

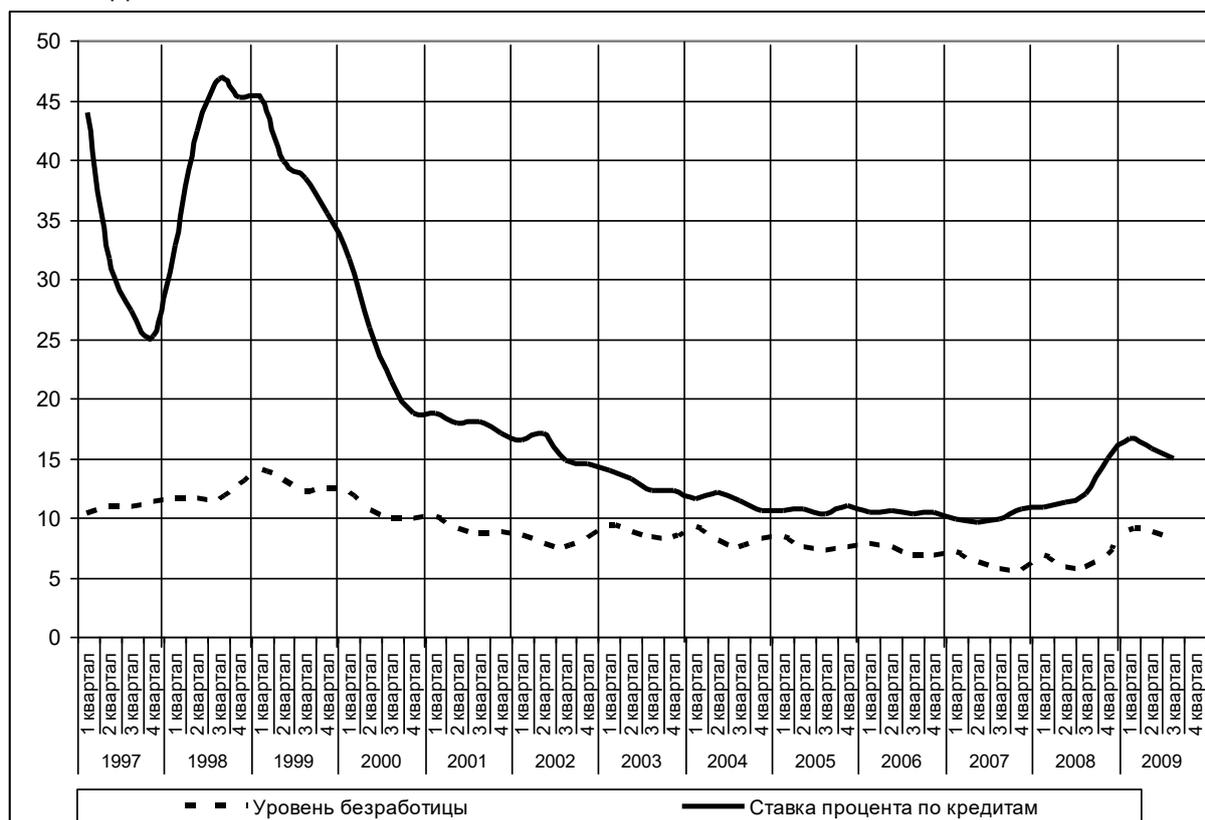


Рисунок 3 - Динамика изменения ставки процента по кредитам и уровня безработицы

Из графика видно, что, начиная с 1999 года, когда российская экономика стала полностью подчиняться законам рыночной экономики, общая тенденция изменения уровня безработицы полностью совпадает с тенденцией изменения ставки процента по кредитам (коэффициент корреляции – 0,89). Данная взаимосвязь особенно заметна в текущей кризисной ситуации, когда с повышением цены кредита, вырос уровень безработицы.

Исходя из полученного ранее прогноза ставки процента по кредитам, а также показанных нами взаимосвязей данного показателя с другими макроэкономическими показателями можно ожидать, что индекс потребительских цен и уровень безработицы снизятся. Тем не менее, не следует ожидать резкого восстановления экономики России в 2010 году.

⁴ Статистические данные Госкомстата (www.gks.ru)

О ПРОБЛЕМАХ РАЦИОНАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА И ВНЕДРЕНИИ ЭФФЕКТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

*Пономарев О.Н.
497 ВП МО РФ, г. Ижевск*

Конкурентоспособность национальной экономики в современном мире во многом определяется способностью промышленного производства вводить новшества и модернизироваться. Действительно, промышленность и сегодня остается ведущим производителем товаров инвестиционного и личного потребления, главным плательщиком налогов в государственный бюджет. От уровня ее развития зависят темпы научно-технического обновления, рост производительности труда в других сферах и отраслях, уровень благосостояния населения.

Под конкурентоспособностью понимается гибкость, с которой национальная экономика способна предвидеть структурные изменения и адаптироваться к ним.

Структурирование субъектов конкурентной борьбы, факторов и характеристик конкурентоспособности позволяет более четко подойти к анализу этой сложной категории, выявлению имеющихся резервов и формированию направлений повышения конкурентоспособности на каждом из уровней.

Всё многообразие конкурентных преимуществ можно свести к четырем основным видам: ресурсные, технологические, структурные и связанные с эффективностью экономической политики государства. В основе ресурсных конкурентных преимуществ лежат наделённость страны факторами производства (природными ресурсами, рабочей силой и др.) и степень эффективности их использования (издержки производства, цены, валютные курсы). Технологические преимущества – это такие факторы, как ресурс знаний, технологический ресурс, инвестиционные ресурсы и др., обеспечивающие весь спектр современных конкурентных преимуществ от технологического опережения в одной или нескольких отраслях (частичное техническое преимущество) до технологического лидерства страны в целом. Структурные преимущества связаны с наличием прогрессивной структуры экономики, соответствующей требованиям научно-технического прогресса, а также с рациональной организацией научно-производственного процесса в плане комплексного развития основных и поддерживающих отраслей, формирования эффективных организационных структур. Наконец, успешное экономическое развитие базируется на благоприятной экономической среде и адекватном социально-политическом климате в стране, детерминирующих инновационные возможности экономики, её способность к созданию и усвоению новых технологий и техническому заимствованию.

Конкурентоспособность современных высокоразвитых стран основана, главным образом, на технологических преимуществах, в то время как отсталых стран – на ресурсных. Иными словами природа конкурентоспособности богатых и бедных стран различна. Более того, источник конкурентоспособности страны достаточно точно характеризует этап её экономического развития, поскольку исторически на первый план последовательно выдвигались такие источники национальной конкурентоспособности, как выгодное географическое положение; обладание богатыми природными ресурсами; наличие

благоприятных цен на основные факторы производства; высокая факторная производительность и качество жизни; новейшие технологии, экономическая среда, рождающая технологическое лидерство, и глобальная конкурентная стратегия.

Таким образом, конкурентоспособность не может не рассматриваться как важнейший системообразующий признак, ориентируясь на который экономическая система должна формироваться и совершенствоваться.

В Послании президента Федеральному Собранию 2009 года сформулирована глобальная конкурентная стратегия России на основе технологической модернизации, в которой отмечена наделённость страны факторами производства (природными ресурсами, рабочей силой и др.) предложены программы по эффективности их использования. Также обозначены технологические преимущества и недостатки нашей страны – это такие факторы, как ресурс знаний, технологический ресурс, инвестиционные ресурсы и др., обеспечивающие весь спектр современных конкурентных преимуществ. Но в тоже время отмечено технологическое отставание во многих отраслях и утеря технологического лидерства страны в целом. Посланием президента обозначен взятый государством курс на создание благоприятной экономической среды и адекватного социально-политического климата в стране, для развития инновационных возможностей экономики, и её способности к созданию и усвоению новых технологий и техническому заимствованию. Структурные же изменения связаны посланием президента в основе своей с созданием прогрессивной структуры экономики, соответствующей требованиям научно-технического прогресса, а также с рациональной организацией научно-производственного процесса в плане комплексного развития основных и поддерживающих отраслей, но формирование эффективных организационных структур сформулированы только на основе принципов интеграции и диверсификации.

По нашему мнению оставлен без внимания очень важный момент. Сегодня в современных высокоразвитых странах в основе рациональной организации научно-производственного процесса, формирования и внедрения эффективных организационных структур находятся системы менеджмента качества.

Организация производственного процесса в России изначально поставлена неправильно. Российская теория и практика управления качеством продукции движутся в ошибочном направлении. Внедрение систем менеджмента качества на предприятиях промышленности осуществляется на основе популярности той или иной системы как гарантии «респектабельности» компании либо требований заказчиков и партнеров от своих контрагентов, без учета форм организации производства, технологического уклада производства и др. Формальное применение систем менеджмента качества не давая никакого выигрыша, подрывает возможность реальных улучшений менеджмента качества и его результатов. Все более и более усугубляя неконкурентоспособность Российской промышленности.

В настоящее время выживаемость любой отрасли, и устойчивое положение национальной экономики определяются в конечном счете уровнем конкурентоспособности продукции. В свою очередь конкурентоспособность продукции связана с двумя показателями – уровнем цены и уровнем качества продукции. Причем второй фактор постепенно выходит на первое место.

Что же такое качество и управление качеством сегодня? Вопросу определения терминов «качество» и «управление качеством» отводится

достаточно много места как в нашей, так и в зарубежной научной литературе. Трактовок понятия данных терминов существует также достаточно большое количество. Но все эти термины и трактовки характеризуют вопрос с точки зрения экономики либо со стороны производителя либо со стороны потребителя, но при этом часто забывают, что эти понятия имеют также техническую характеристику.

Мы же предлагаем рассмотреть вопрос с другой стороны с точки зрения управления. В этом случае понятие «качество» может иметь два определения:

1. как результат управления;
2. как объект управления.

Данные определения дают не только понимание и систематизацию понятия «качества», но и понятия «управление качеством», назначение систем менеджмента качества и различия в их концепциях.

Для характеристики механизма управления качеством продукции целесообразно использовать распространенный методологический подход к структуризации сложных хозяйственных систем, предполагающий выделение в составе данного механизма ряда общих, специальных и обеспечивающих подсистем.

История развития теории и практики управления качеством показывает, что по мере развития системы управления качеством изменялись и объект, и субъект, и цели этой системы, а сами системы развивались по мере изменения и исторического развития форм организации производства.

Попытки управлять качеством в отрыве от прочих аспектов деятельности обречены на провал: в лучшем случае создается «показуха» — продекларировано внедрение новой СМК, получен (всеми правдами и неправдами) тот или иной сертификат соответствия и т. д. Для внедрения эффективной системы менеджмента качества на любом предприятии, надо системно проанализировать и при необходимости усовершенствовать все без исключения элементы производственных, управленческих и других подсистем данных предприятий, приведя их к общему «знаменателю» формы организации производства.

В рамках государственного регулирования национальной экономики, необходимо: внесение соответствующих изменений в нормативно-законодательную базу в области стандартизации и сертификации; внесение методических рекомендаций применения СМК и порядка их контроля; организация обучения специалистов в области управления качеством.

Рациональная организация научно-производственного процесса, грамотное внедрение организационных структур на основе систем менеджмента качества на предприятиях промышленности приведет к эффективному использованию всего промышленного потенциала страны, и повышению конкурентоспособности национальной экономики, отраслей промышленности и отдельных промышленных предприятий.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ

*Романова О. А., д.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

Системный кризис мирового экономического развития актуализировал проблемы поиска как новых инструментов регулирования развития экономики, так и реанимации инструментов, положительно зарекомендовавших себя в XX веке в странах с разным общественно-политическим устройством. Гипертрофированная роль сырьевого сектора в структуре экономики России делает ее зависимой от мировой конъюнктуры цен на сырье и внешнеэкономической ситуации. Текущий глобальный кризис наглядно подтвердил структурную уязвимость российской экономики, ее однобокость и неэффективность. Данный кризис является не только циклическим, но и структурным, что предопределило наибольшую сложность кризиса в отечественной экономике в сравнении с развитыми индустриальными странами, характеризующимися диверсифицированной структурой экономики. Масштабный структурный, сырьевой перекос в экономике стал результатом подчинения внутренней политики требованиям внешнего рынка, зарубежного капитала. Основные доходы, поддерживающие экономику и благосостояние людей, в значительной мере обеспечиваются экспортом нефти и газа. Хотя предпосылки такой структурной деформации возникали еще в 80-е годы прошлого столетия, но все же в то время экономика была комплексной. Доля машин, оборудования и транспортных средств в экспорте составляла 15,8%, а уже в 2007 г. только 7,1%. Если в 1995 г. в объеме российского экспорта в страны дальнего зарубежья минеральные продукты занимали 40%, то в настоящее время - более 60%.

Конечно, топливно-энергетический и минерально-сырьевой комплексы, очевидно, и впредь будут занимать достаточно видное место в структуре российской экономики. Но позитивную роль эти комплексы могут сыграть только при условии, если они будут встроены в инновационную систему как отечественной так и мировой экономики. Определяющую роль в данном процессе может сыграть грамотная промышленная политика, центральным ядром которой является инновационная политика.

Промышленная политика, как важнейший институт экономического развития, во многом определяет будущую архитектуру отечественной экономики. Однако экономический кризис подчеркнул необходимость формирования новой теоретической платформы промышленной политики. Сегодня она не может быть основана только на системном подходе. Ускорение ритма эволюции и рост неопределенностей, рост сложности экономических, технологических и социальных систем, изменение роли различных субъектов и возрастание культурного фактора в эволюции, взаимодополняющие процессы глобализации и регионализации, а также превращение концепции самоорганизующихся, адаптирующихся и саморазвивающихся систем в доминирующую концепцию будущего - все это предъявляет новые требования к промышленной политике и теоретической базе ее формирования.

В наибольшей степени таким требованиям отвечает экономическая синергетика, которая впитала в себя и теорию систем, и теорию сложности, и теорию эволюции. Логика синергетики формируется в диалоге, в споре

аргументов, в определении целей развития общества и его экономики, что очень важно для формирования действенной промышленной политики. В ее пространстве взаимодействуют государство, рыночные институты, структуры бизнеса, фонды, банки, население. Значит, в современных условиях разрабатывать промышленную политику вне теории взаимодействия, т.е. вне синергетики, просто нельзя. Основные свойства экономической синергетики, определяющие формирование промышленной политики, могут быть определены в следующем виде:

- взаимодействие как универсальный механизм функционирования и развития сложных открытых систем природы и общества;
- взаимодействие не в рамках «объект-субъект» (исходный пункт линейного мировоззрения), а в рамках «субъект-субъект», что определяет повышение значимости базовых свойств человека как источника саморазвития;
- становление нового технологического уклада как процесса с необратимым временем и пространством для всех уровней экономики.

В разных концепциях экономического роста роль промышленной политики обычно связывается с необходимостью активизации факторов общей конкурентоспособности экономики при особой значимости технологической конкурентоспособности. Поэтому в новых условиях экономического развития начинается поиск новых отраслевых «локомотивов». Но при проведении промышленной политики в посткризисных условиях при достаточной зрелости экономики становится особо важным не столько выбор этих «локомотивов», сколько поиск новых принципов связи уровней экономики. И в этой ситуации экономическая синергетика предлагает продуктивные решения.

Синергетическая схема экономики, как методологическое обоснование промышленной политики, предполагает наличие двух взаимодействующих вертикалей. Одна из них, во главе с финансовым капиталом, характеризует систему объектов, ориентированных на адаптацию общества к технологическим и социально-политическим условиям деятельности. Другая – систему субъектов, во главе с государством, ориентированных на формирование целей и социальных приоритетов. В основе здесь лежат, главным образом, вне рыночные взаимодействия, характеризующие формирование общественного массового сознания. Каждая из перечисленных вертикалей включает два уровня – макро (в составе которого два компонента – финансовый капитал и государство) и микро, структурно представленный конкурентным рынком и массовым субъектом рынка.¹

С точки зрения экономической синергетики экономический рост, качество которого в значительной мере определяется взвешенной промышленной политикой, является эндогенным продуктом взаимодействия вышеотмеченных четырех институциональных макросубъектов, между которыми развивается внутренняя конвергенция финансового капитала и государства.

В кризисных условиях приоритеты промышленной политики были связаны с сохранением промышленного и технологического потенциала будущего роста, поддержкой внутреннего спроса со стороны государства, созданием оптимальных механизмов денежного предложения, замкнутых на кредитовании реального сектора экономики и приоритетных направлениях ее развития, поддержкой долгосрочных приоритетов модернизации страны и снижением административных барьеров для бизнеса. Однако многие из заявленных

¹ Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. Методологические основы экономической синергетики (научный доклад). М.: ИЭ РАН, 2007. 64 с.

приоритетов не были реализованы. Причины значительных трудностей в преодолении кризиса в России заключаются в чрезмерном увлечении монетаризмом при «технологическом забвении», недоучете роли натуральных показателей, отсутствии модернизации «средней» индустрии, отсутствие авторитетного центра, координирующего единую научно-техническую и технологическую политику, в отсутствии привлечения к управлению в государственных структурах технократов, специалистов с инженерным образованием.

Россия не может выйти из кризиса такой, какой вошла в него. Во всех развитых странах вкладываются колоссальные средства на увеличение финансирования НИОКР, на технологическое развитие, на науку, чтобы выйти из кризиса с новыми технологиями. Необходимость более существенного финансирования науки и повышение ее роли в проведении активной инновационной промышленной политики очевидна. Но также очевидно и то, что промышленная политика может быть успешной только тогда, когда она впитывает мнение политиков, бизнес-элиты, науки и общества. К сожалению, у нас остаются невостребованными политической элитой мнения различных экспертов, представленных заключениями как научных сообществ, общественных союзов и организаций, так и политических партий.

Так, учрежденная на базе фонда Горбачева Антикризисная общественная инициатива (АОИ) является неформальной ассоциацией, объединившей около сотни известных ученых, практиков, общественных деятелей. В середине 2009 г. АОИ сформировала пакет предложений, сгруппированных по 18 позициям, направленных на преодоление экономического кризиса. При этом, значительное внимание эксперты АОИ уделили возможностям использования кризисной ситуации для проведения санации неэффективных блоков экономики, замораживанию тарифов естественных монополий, проведению последовательной антимонопольной и антикоррупционной политики. В феврале 2009 г. комплексный план антикризисных действий был предложен партией «Яблоко», где акцентировалось внимание на массовой передаче земли в частную собственность под застройку семейными домами и широкое жилищное строительство по всей стране. Креативный потенциал экспертного общества России, в котором сконцентрированы кадры высокой квалификации, достаточно велик, но каналов его воздействия на курс государственной экономической политики явно не хватает.²

В то же время мировой опыт свидетельствует, что промышленная политика может быть успешной только при обязательном участии политического лидера в ее формировании и реализации. Участие лидера повышает привлекательность промышленной политики, гарантирует ее обсуждение на высшем государственном уровне, обеспечивает координацию и контроль над правительственными структурами, реализующими промышленную политику, повышает ответственность государственного деятеля за последствия ее осуществления.

По результатам проведенного исследования «Восприимчивость российской политической элиты к инновационным импульсам»³ можно сделать вывод, что даже среди нашей политической элиты нет согласованной позиции по приоритетности определенных направлений технологического развития. Так,

² В. Шейнис. Экономический кризис и вызовы модернизации//Мировая экономика и международные отношения. 2009. №9. С. 7.

³ <http://www.inno-expert.ru/consulting/report-23092009>

если основной акцент публичных высказываний В.Путина сделан на космические технологии (39% от общего числа высказываний), то внимание Д. Медведева к этой проблеме значительно ниже - 21%. Информационные и компьютерные технологии, также как и фундаментальная наука, находятся, главным образом, в поле зрения Д. Медведева (27% и 14% соответственно), тогда как соответствующие показатели у В. Путина составляют лишь 6% и 8%. Особенно хотелось бы обратить внимание на достаточно низкий интерес руководителей нашей страны к проблеме альтернативной энергетики. Здесь мнение наших ведущих политиков не расходится – 4% высказываний каждого из них посвящены отмеченной проблеме. Можно отметить, что другие высшие политические деятели обсуждают данную тему гораздо чаще (8%). В то же время по заявлению Б. Обамы страна, которая в XXI в. станет мировым лидером в производстве чистой энергии, будет и лидером глобальной экономики XXI в.⁴

Конечно, наличие богатых природных ресурсов в нашей стране ставит проблему их эффективного использования не так остро, как в ряде развитых зарубежных стран. Но в то же время низкие энергоэффективность и производительность труда большинства предприятий и экономики России в целом не позволяют нашей стране всерьез претендовать на достижение лидерства в мировой экономике.

Представляется, что выход страны из кризиса может быть основан только на модернизационном пути. Прежде всего, наиболее очевидной задачей, решаемой с помощью инструментов промышленной политики, является секторальная перестройка экономики. Для этого необходима последовательная демонаполизация отечественной экономики, формирование конкурентной среды, жесткий контроль над тарифами в отраслях, где действуют естественные монополии, демонтаж искусственно созданных монополий, перевод государственных корпораций в частную собственность, эффективная защита малого и среднего бизнеса, постепенное снижение налогового давления на бизнес.

Роль государства в экономике должна серьезно возрасти, но не столько с позиции производителя товаров и коммерческих услуг, сколько с точки зрения регулятора процессов модернизации (структурной перестройки, перетока капитала в современные высокотехнологичные отрасли и производства, привлечения на льготных условиях иностранных инвестиций для создания и переоснащения безнадежно отставших отечественных отраслей и производств).

Отмеченный подход к формированию промышленной политики реализован в проекте Федерального Закона «О региональной промышленной политике в РФ», разработанного Институтом экономики УрО РАН совместно с Министерством промышленности и науки Свердловской области.

⁴ Троицкий вариант. Полный текст выступления Президента США Б. Обамы 27 апреля 2009 г. на ежегодном собрании американской Национальной академии наук. № 18 (37). 15.09.2009.

ТЕОРИЯ ИННОВАЦИЙ ШУМПЕТЕРА

Савельева Н.О.
ПГТУ, г Пермь

Процессы инновации имеют принципиальное значение для развития производства, повышения его эффективности, а также повышения благосостояния общества.

Основоположником теории инновации следует считать австро-американского учёного-политика Йозефа Шумпетера (1883-1950).

Й.Шумпетер учился на юридическом факультете Венского университета, там же защитил диссертацию на звание доктора права в 1906 г., работал в австрийских университетах, с 1918 г. занимался практической деятельностью, в частности был советником правительства Германии по вопросам о национализации промышленности, министром финансов в австрийском социалистическом правительстве и президентом частного банка. В 1932 г. переезжает в США и становится профессором Гарвардского университета. Эти моменты биографии очень важны для понимания условий формирования и развития экономических взглядов Шумпетера. Крупнейшие работы «Теория экономического развития», (г., перевод на русский язык – 1982 г. «Прогресс»)¹, «Экономические циклы»² (1939), «Капитализм, социализм и демократия»³ (1942г., русский перевод -1985 г. «Экономика») и неоконченный труд «История экономического анализа»⁴ (издан после смерти автора в 1954 г.). Вклад автора этих работ в мировую экономическую мысль сделал его основоположником теории инновационной деятельности, нашедшей наиболее активных последователей во второй половине XX века.

Шумпетер является наиболее авторитетным в области теории и практики экономических инноваций. Он определил ещё в 1911 году пять типичных изменений, с которыми имеет дело руководитель производства:

1. Изготовление нового, т.е. ещё неизвестного потребителям блага или создание нового качества того или иного блага.
2. Внедрение нового, т.е. данной отрасли промышленности еще практически неизвестного, метода (способа) производства, в основе которого не обязательно лежит новое научное открытие и который может заключаться также в новом способе коммерческого использования соответствующего товара.
3. Освоение нового рынка сбыта, т.е. такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль промышленности этой страны ещё не была представлена. Независимо от того, существовал этот рынок прежде или нет.
4. Получение нового источника сырья или полуфабрикатов, равным образом независимо от того, существовал этот источник прежде, или просто не принимался во внимание, или считался недоступным, или его ещё только предстояло создать.

¹ Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М., «Прогресс»,1982.

² Шумпетер Й.А. Экономические циклы М., 1939.

³ Шумпетер Й.А. Социализм, капитализм и демократия М.,»Экономика», 1985.

⁴ Шумпетер Й.А. История экономического анализа. В 3 томах СПб., 2001

5. Проведение соответствующей реорганизации, например, обеспечение монопольного положения (посредством создания треста) или подрыв монопольного положения другого предприятия.

Позднее, в 1930-е годы, он рассматривал инновацию как изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности.

Шумпетер занимался исследованием инновационных процессов. Одной из наиболее известных теоретических концепций, с которыми связано его имя, является концепция динамического равновесия хозяйства и роли предпринимателя в этом равновесии.

Предприниматель, согласно Шумпетеру, не продает свой труд (в отличие от рабочего) и не обязательно (в отличие от капиталиста) владеет средствами производства. Предпринимателю свойственно постоянное стремление к осуществлению новых комбинаций (применение новых методов производства, изготовления новых товаров, освоение новых рынков и др.). Предприниматель выступает в роли Новатора. Новатор стремится получить большую прибыль, чем та, которую можно получить при использовании традиционных способов. Но для достижения своей цели Новатору требуются дополнительные кредиты. Получив необходимые денежные средства, Новатор появляется на рынке факторов производства, предлагая за них более высокие цены, чем те, которые могут быть предложены менее активными предпринимателями, Первый из Новаторов прокладывает путь другим. Новатором движет жажда деятельности и воля к победе.

Благодаря Новатору осуществляется технический прогресс, экономика получает стимул к движению, экономическая система приобретает динамику. Приобретенная динамика носит специфический характер: внедрение нововведений влечет за собой серию инноваций, что приводит к буму. Однако потенци возможности развития, основанного на данном нововведении, постепенно исчерпывается, и начинается экономический спад (падает прибыль, начинается депрессия, продолжающаяся до появления новых нововведений). На этом основан циклический характер развития экономики.

В своем варианте циклических изменений Шумпетер описал хорошо известные фазы процветания, спада, депрессии и оживления, однако в отличие от многих предшествующих исследователей деловых циклов, он отказался давать унифицированные характеристики различным циклам в истории капитализма. Он считал, что каждый из них был уникальным явлением со своими специфическими чертами,

Шумпетер полагал, что толчок развитию дают нововведения. Под этим термином понимаются все причины изменений в круговом потоке. В широком общественном процессе внедрения нововведений принимает участие большое число людей, в результате чего изменяются решающие факторы экономики. Процесс внедрения нововведений не протекает равномерно, он характеризуется скачками и рывками.

Как только один передовой предприниматель преодолевает технологические и финансовые затруднения и открывает новые пути получения прибыли, другие поспешно следуют за ним. К концу такого периода процветания вся экономика приходит в расстройство и получение прибыли в дальнейшем становится сомнительным.

Русский экономист Кондратьев создал теорию «больших циклов конъюнктуры» длиной 48-60 (в среднем 54-55) лет, где этот выдающийся российский ученый открыл названные его именем социально-экономические циклы, которые в дальнейшем приобрели название «кондратьевских длинных волн» или «К-волн»⁵.

Шумпетер, в начале 10-х годов XX века создал «инновационную теорию предпринимательства», на основе которой уже в 30-е годы развил «кондратьевскую циклическую парадигму» в направлении инновационной концепции длинных волн, изложенную в фундаментальном двухтомнике «Деловые циклы», который вышел в свет в 1939 году, то есть накануне второй мировой войны. Й. Шумпетер разработал не столько теорию волн, сколько успешный метод для понимания циклов вообще.

Шумпетер выделял три вида колебаний (волн), которые назвал по имени экономистов. Длинные волны, достигающие 55 лет, были названы «циклами Кондратьева». Средние циклы продолжительностью в 10 лет Шумпетер назвал «циклами Жуглара»; и, наконец, короткие циклы продолжительностью в 2 года и 4 месяца были названы "циклами Китчина». Каждый цикл Кондратьева включает несколько циклов Жуглара, а каждый цикл Жуглара — несколько циклов Китчина.

В работах современных исследователей развиваются идеи Шумпетера, конкретизация их имеет не только научное, но и практическое значение. Значение исследований Шумпетера для современного этапа развития экономики велико как с точки зрения актуальности для анализа, так и для разработки рекомендаций по преодолению кризиса производства, нахождению таких решений, которые позволят не просто сохранять равновесие экономики, но и увеличивать ее рост, особенно в части национального дохода на душу населения.

⁵ Кондратьев Н.Д. Большие циклы экономической конъюнктуры. Проблемы экономической динамики М., 1989.

МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА ПРИМЕРЕ РОССИИ

Савин И.В.

ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

За последние десятилетия идея стимулирования инновационной деятельности предприятий и диверсификации экспорта (создания сравнительных преимуществ (СП) в отраслях с высокой добавленной стоимостью) обсуждалась правительством и научным сообществом более чем любая другая. Очевидно, что существующие инструменты теории сравнительных преимуществ, как например, индекс Балассы или индекс Лафэя¹ позволяют проанализировать преимущества на определенный момент в прошлом и настоящем, в то время как СП – динамическая характеристика и меняется с течением времени согласно экономическому развитию стран. Потому необходим инструмент прогнозирования СП, который позволит оценить отрасли, перспективные для стимулирования инноваций в будущем. В условиях российской переходной экономики и необходимости определения приоритетов развития эта проблема становится еще более актуальной.

Принципиально новый метод прогнозирования СП предложен на основе разницы относительных цен на товары между странами²: индекс перспективных сравнительных преимуществ (ПСП). Данный метод является эффективным для тех стран, которые находятся на стадии либерализации международной торговли (не являются членами таких торговых организаций как ВТО), а значит применим и к России. По сути, метод ПСП возвращается к основной идее теории СП: если две страны имеют различные цены на товары в условиях автаркии, то с открытием торговли эти страны получают СП в производстве товаров, более доступных, чем в другой стране. Основным допущением метода при этом является рассмотрение «искаженных» цен на товары (со множеством тарифных и нетарифных ограничений, а также «управляемым» валютным курсом) в качестве цен в условиях автаркии.

Обратимся к значению разницы в относительных ценах товаров между странами. Когда страна имеет СП по отдельному товару, она может производить дополнительную единицу этого товара, отказываясь от производства меньшего количества единиц другого товара, чем другая страна или мировая экономика в целом. Потому и относительная цена этого товара в этой стране будет ниже, чем где-либо³. В ситуации свободной торговли эта страна станет экспортировать это благо согласно принципу СП Рикардо. Это приведет к росту дефицита этого блага на внутреннем рынке, а значит, росту цены на этот товар до уровня цен на мировом рынке.

Но при наличии торговых барьеров этот процесс ограничен и внутренние цены не достигают уровня мировых цен, а значит, некоторые естественные СП не реализуются из-за искаженных цен в экономике. Потому, основываясь на

¹ Savin, I. and P. Winker . Forecasting Russian foreign trade comparative advantages in the context of a potential WTO accession // Central European Journal of Economic Modelling and Econometrics. 2009. 1(2). P. 111-138.

² Там же

³ Dixit, A. K. and V. Norman. Theory of International Trade: a Dual, General Equilibrium Approach. Cambridge University Press, 1989

разнице в относительных ценах, мы можем сделать вывод о том, имеет ли место потенциальное, но нереализованное СП, или, другими словами, ПСП⁴.

В связи с этим возникает вопрос: как государство может стимулировать СП в отдельных отраслях производства? Как добиться создания конкурентного производства высокотехнологичной продукции внутри страны?

Для того, чтобы ответить на этот вопрос нам необходимо перейти в рассмотрении экономики с макро- на микроуровень. Наиболее удобной моделью для этого является модель эндогенного технологического изменения, представленная в работе Acemoglu⁵. Главной особенностью данной модели является рассмотрение механизма, благодаря которому компании принимают решение инвестировать средства в развитие технологий.

И здесь мы возвращаемся к понятию «инновация» как принципиальному аспекту в понимании динамики СП. Все дело в том, что создание инноваций (новых продуктов, товаров с улучшенными потребительскими свойствами или совершенствование технологий, связанное со снижением издержек производства) приводит к созданию конкурентных преимуществ одной компании на рынке перед другими. В своей модели Acemoglu показывает, что фирма, «технологический монополист», принимающая решение об инвестировании в капитал- или трудоинтенсивную технологию, сопоставляет потенциальную выгоду от данных инвестиций. Здесь технологический монополист рассматривается как компания-производитель оборудования, позволяющего снизить потребление одного из двух факторов производства: труд и капитал (к капиталу также можно отнести и высококвалифицированный труд).

Выделяется два фактора, определяющих выгодность данных технологических инвестиций: ценовой фактор, определяющийся уровнем цен на конечную продукцию, в производстве которого используется соответствующий фактор производства; и фактор «объема рынка», позволяющего компании получать большую ренту от инвестиций в производство большего количества продукции. Фактор «объема рынка» определяется относительным предложением факторов производства в данной стране. При этом данные два фактора могут оказывать как однонаправленное, так и разнонаправленное влияние на уровень отдачи от инвестиций. В таком случае эластичность спроса на конечную продукцию является механизмом, определяющим какой из двух факторов оказывает доминирующее влияние.

Важный вывод данной модели заключается в том, что рост предложения одного из факторов производства приводит к росту инвестиций в технологию, использующую этот фактор. Более того, при определенных условиях (в частности, эластичность замещения факторов производства превышает определенное значение между 1 и 2) относительное вознаграждение этого фактора также будет расти. Так, Acemoglu показывает, что эта модель хорошо объясняет динамику вознаграждения квалифицированной рабочей силы за последние десятилетия в странах ОЭСР.

Получается, что через стимулирование предложения факторов производства (таких как капитал и квалифицированная рабочая сила) страна способна стимулировать частные инвестиции в определенные технологии. Здесь важно провести параллель с методом ПСП. Как уже было сказано,

⁴ Savin, I. and P. Winker . Forecasting Russian foreign trade comparative advantages in the context of a potential WTO accession // Central European Journal of Economic Modelling and Econometrics. 2009. 1(2). P. 111-138.

⁵ Acemoglu, D. Directed Technical Change // Review of Economic Studies. 69. P. 781-809.

компании принимают решение об инвестициях исходя из ожидаемой прибыли из этих инвестиций, или их чистой приведенной стоимости. Аналогично, ПСП формируются в отраслях, где относительные цены на продукцию остаются по тем или иным причинам «заниженными». Однако в процессе либерализации торговли относительные цены на продукцию будут расти, принося больший доход тем компаниям, которые производят данные товары (или услуги).

Метод ПСП демонстрирует хорошую объясняющую способность на примере стран-новых членов ЕС⁶. Так, например, в случае со средне- и высокотехнологичными товарами 10% отклонение в недооценке или переоценке товаров в отрасли приводит к росту/падению индекса Лафэя величиной приблизительно в 1.6.

Согласно данным, представленным в работе Zaghini ⁷ большинство этих стран обладало избыточными природными и трудовыми ресурсами в сравнении с другими странами ЕС. Потому не вызывает удивления тот факт, что в период 1993-1994 годы. они в основном специализировались в производстве изделий из стали, дерева и стекла, а также сельском хозяйстве. Однако за десятилетний период либерализации экономик, эти страны сумели развить СП в средне- и высокотехнологичных отраслях: транспорт и машиностроение, строительство, электроника. Автор объясняет этот результат «преимуществом отсталости», которое в совокупности с массивным притоком инвестиций со стороны государства и стран ЕС, а также трансфертом технологий как одной из составляющих ПЗИ было успешно реализовано.

Действительно, за период с 1994 по 2004 годы эти страны испытали значительный приток инвестиций и квалифицированной рабочей со стороны других членов ЕС. Параллельно с этим эти страны испытали значительный рост относительного вознаграждения квалифицированной рабочей силы⁸. Объяснение этому эффекту заключается в модели эндогенного технологического изменения⁹. Экзогенный прирост одного из факторов производства приводит к росту инвестиций в связанные с ним технологии и, в результате, к росту относительного вознаграждения данного фактора. Таким образом, приток ПЗИ привел к резкому технологическому росту стран-новых членов ЕС.

Реализация подобного сценария могла бы стать инструментом достижения целей Российского Правительства до 2020 года.

Наравне с привлечением капитала, другим инструментом развития СП может стать комплекс мер по стимулированию технологических монополистов к более активному развитию технологий (по причине неэффективности принимаемых ими решений с точки зрения общественного блага). Обзор возможных методов стимулирования технологических компаний с расчетом влияния этих методов на основе базы данных ФСГС по России можно найти в других работах автора¹⁰.

⁶ Savin, I. and P. Winker . Forecasting Russian foreign trade comparative advantages in the context of a potential WTO accession // Central European Journal of Economic Modelling and Econometrics. 2009. 1(2). P. 111-138.

⁷ Zaghini, A. Evolution of trade patterns in the new EU member states // Economics of Transition. 2005 13. P. 629-658.

⁸ Esposito, P. and R. Stehrer The sector bias of skill-biased technical change and the rising skill premium in transition economies // Empirica/ 2009. 36(3). P. 351-364.

⁹ Acemoglu, D. Directed Technical Change // Review of Economic Studies. 2002. 69. P.781-809.

¹⁰ Savin, I. and P. Winker Heuristic optimization methods for dynamic panel data model selection. Application on the Russian innovative performance. Technical Report 27. COMISEF Working Papers Series, 2010

ПРИОРИТЕТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

*Сорокожердьев В.В., к.э.н.
КРОБФ «НОИК», г. Краснодар*

Характер современного социоэкономического развития отличается высокой «волатильностью», ускоренной динамикой протекания процессов в экономике и обществе, их разнонаправленностью, отсутствием заданности и высокой степени определенности. Последний финансово-экономический кризис, уже очевидно, имеет глобальный характер, обусловлен множеством объективных и субъективных причин, связан с весьма серьезными негативными последствиями для мировой экономики и национальных хозяйств как на ближайшее время, так и на длительную перспективу. Большинство исследователей склонны рассматривать в качестве главных его факторов параметры, связанные с циклическим развитием экономики и, прежде всего, - перенакопление финансового капитала, его виртуализацию и связанные с этим «пирамиды» долговых обязательств (в основном – США) и деривативов, приведших к «надуванию «пузырей» переинвестирования в отрасли и рынки.

Признавая справедливость указанных выше позиций по обоснованию значимости данных факторов, следует отметить особую роль в новых условиях комплекса причин, прямо связанных с формированием и реализацией экономической политики, которая приобрела новые свойства на рубеже веков и способна не только отклонять в ту или иную сторону от основного тренда траекторию социоэкономического развития отдельных стран, но и играть роль фундаментального фактора в национальном и мировом развитии. Действительно, возникновение и развитие современного экономического кризиса, сопровождались развитием следующих негативных процессов:

- гипертрофией частного фиктивного капитала и активным участием в создании глобальных финансовых оффшоров (прежде всего, в Нью-Йорке и Лондоне) самих государственных структур;

- масштабной фальсификацией корпоративной отчетности и качества подавляющей массы потребительских товаров, включая частные и государственные услуги (что невозможно без широкого задействования возможностей государства);

- возникновением новой социальной стратификации, в которой близость к власти является главным условием успеха в доступе к собственности, доходам, образованию и, главное - к возможностям управления, самореализации, достижения высокого качества жизни для незначительной части населения в ущерб большинству;

- созданием условий для формирования теневой экономической политики, как в национальном, так и в мировом масштабе, что связано, прежде всего, с наличием мер воздействия на социально-хозяйственные процессы скрытого, а иногда и нелегального, идущего вразрез с существующим законодательством и гласно провозглашаемыми общественными целями характера и обусловленного соответствующими интересами как определенных государственных структур (вступающих в жесткую конкуренцию с другими субъектами хозяйства), так и групп лиц, входящих в бюрократический аппарат или же связанных с ним в процессе такого взаимодействия.

По мнению большинства отечественных ученых-экономистов, специалистов отдельных отраслей, бизнесменов (что разительно контрастирует с официальной точкой зрения), реализация социально-экономической стратегии на всех уровнях и до кризиса и сейчас является во многом провальной, несмотря на ряд серьезных успехов. К последним, на наш взгляд, можно отнести достижение определенной социально-экономической стабильности, ускорение темпов экономического роста, существенное расширение степеней свободы для частной инициативы, некоторое «осовременивание» отношений в рамках существующей социально-экономической системы. Однако, на наш взгляд, главным из этих положительных изменений, которое носит поистине фундаментальный характер, является формирование достаточно значимого слоя людей «новой генерации», способных реализовать свой активный творческий потенциал и деловую инициативу в самых различных сферах экономики и общества, включая и саму власть.

Принятые на настоящий момент основные положения стратегии социально-экономического развития страны, отраженные, прежде всего, в Концепции социально-экономического развития России до 2020 года и Послании Федеральному собранию Российской Федерации Президента РФ, на наш взгляд, частично верно определяют приоритетность коренной модернизации страны на новой идеологической, организационной и технологической основе, исходя из анализа актуальных тенденций, угроз и перспектив. Однако, при формировании указанной выше стратегии, которая принимается и реализуется в период опасной социально-экономической нестабильности, необходимо проведение следующих мер:

1. Обеспечение безусловной приоритетности кардинальной модернизации экономической политики, гармонично включающей соответствующую социально-этическую компоненту. Для обеспечения продуктивности социального диалога необходимо также признание (естественно, в приемлемой для восприятия обществом форме) существования ситуации, когда официально обозначенные главными успехами власти (которые необходимо должны выступать отправными точками для реализации любого проекта) – достижения в области стабилизационной и социальной политики, являются на деле главными проблемами, требующими адекватного решения, а заявленные пять направлений технологической модернизации могут выступать лишь в качестве дополнительных задач (технологические инновации – вторичны!).

2. Определение приоритетов данных мер, а также выявление наиболее значимых условий и перспектив дальнейшей трансформации экономики и общества должно осуществляться на основе реализации альтернативного и системного подходов, позволяющих, с одной стороны, избежать фрагментарности и односторонности принимаемых решений и, с другой стороны, - адекватно учесть наиболее ценный отечественный и зарубежный опыт, создать эффективный и устойчивый к дестабилизирующим воздействиям механизм формирования и изменения продуктивных модернизационных инициатив.

3. Коренной пересмотр системы определения и закрепления социальных статусов, осуществление адекватных мер по противодействию теневой экономической политике и коррупции, без которых невозможно существенное повышение эффективности деятельности государственной власти на всех уровнях. Это, в свою очередь, потребует:

- устранения фундаментальных диспропорций в первичном и вторичном распределении доходов;

- максимального устранения паразитической занятости;
- разрушения системы формирования теневых доходов.

По существу речь идет о том, что должен быть устранен статусно-материальный дисбаланс, когда привилегированные страты общества, получающие закритично высокую долю доходов по сравнению с остальными группами населения, имеют также закритично низкий результат при соотнесении с другими акторами по выполнению своих «уставных» функций. В условиях современной России наименее эффективными в решении задач модернизации (которые, соответственно, нуждаются в наиболее существенной реорганизации) являются следующие структуры и субъекты:

- управленческие органы, которые так и не создали внятной концепции и дееспособной системы организации социоэкономического развития;

- финансовые институты, неспособные обеспечить необходимый масштаб и качество инвестиций, а также защиту суверенности финансовой системы страны;

- крупный бизнес, который не продуцирует значительных инноваций и структурных изменений, неконкурентоспособен и постоянно требует перетока ресурсов за счет общества;

- работники правоохранительных органов, ответственные за предотвращение антизаконной деятельности и, как правило, получающие свою часть теневых доходов, многократно превышающую их официальную заработную плату.

4. Обеспечение доверия и поддержки населения, которые достигались практически во всех странах, успешно осуществлявших преобразования за счет, прежде всего, существенного уменьшения социального неравенства и получения подавляющим большинством граждан реальных выгод от проводимых реформ. В сложившихся условиях это, очевидно, потребует также осуществления ряда давно назревших и «непопулярных» для руководства страны мер:

- пересмотра плоской шкалы налогообложения индивидуальных доходов и переориентации на поощрение качественного развития бизнеса селективных и неселективных мер фискального и иного регулирования;

- социализации банков, выполняющих в рыночной экономике изначально весьма примитивные функции, связанные со сбором и предоставлением денег, коммерческая «продвинутость» которых в России преимущественно проявляется в весьма низком качестве предоставляемых услуг для населения и бизнеса, а также в целевой ориентации на обслуживание клановых структур;

- формирования прогрессивной и реально конкурентной (на основе использования достоверной информации) системы институтов во взаимодействии с территориями, объединениями бизнеса, другими акторами общества, включая, например, выдвижение альтернативных бюджетов;

- установления (и регулярного применения!) понятных стимулов и мер ответственности для регулирующих органов за достижение определенных экономических и социальных параметров программы модернизации, включающих формирование соответствующих «социальных лифтов» для успешных специалистов и создание жестких препятствий для сохранения «непотопляемости» одиозных фигур.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕОДОЛЕНИЕ ИММАНЕНТНЫХ НЕСОВЕРШЕНСТВ И МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

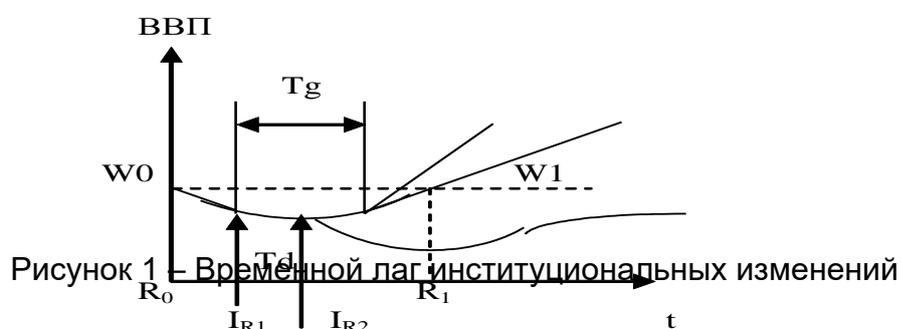
Сухарев О.С., д.э.н.
ИЭ РАН, г.Москва

Структурно-институциональные факторы развития и неэффективность экономической системы в известных доктринах (неоклассика, кейнсианство) не находят своего должного отражения. Если выделить три типа депрессии экономики: общеконъюнктурную (спрос-предложение), трансформационную (институциональные, организационные изменения), смешанную, то названные теории предлагают объяснение исключительно для первого типа депрессии, но абсолютно ничего не говорят о втором и тем более третьем типе кризиса. При этом экономическая депрессия может быть вызвана особым типом кризиса – финансовым, которые возникает в соответствии с логикой «пузыря», правила Понци, и не детерминирован совокупным спросом и предложением. Спрос может оставаться высоким, но в результате эффекта исчезновения финансов в силу коллапса финансового рынка (пирамидальная структура), он оказывается неудовлетворённым.

Высокая скорость институциональных изменений и возникновение смешанной депрессии, то есть трансформационной, общеконъюнктурной и спровоцированной схлопыванием финансового рынка, требует нетривиального подхода при разработке макроэкономической политики, учитывающего механизмы и эффекты введения новых институтов и реакции агентов, в том числе на институциональные модификации.

Чрезвычайно важны следующие вопросы: ввод новых институтов в период депрессии, либо трансформация институтов как провокатор депрессии – обеспечат ли будущий рост? А ввод институтов в период роста – не станет ли тормозом этого роста?

Институты определяют модель хозяйственного поведения – новатор, консерватор, имитатор, но степень влияния остаётся не ясной до сих пор. (взаимодействие разнородных групп агентов – структурный анализ). Как раз в этом существенный вклад может внести экономическая психология, основное назначение которой видится мне в том, чтобы помочь в объяснении и анализе реакций агентов на регулирующие воздействия в рамках макроэкономической политики. Институты влияют на развитие, но современный экономический анализ не даёт ответа на вопрос о временном лаге такого влияния (см рис 1.).



На рисунке 1 показано возможная траектория развития экономики страны при институциональной трансформации. В моменты времени осуществляются институциональные корректировки I_{R1} , I_{R2} , но приведут ли они к повышательной траектории через T_g или наоборот, обеспечат ещё большее

углубление трансформационного кризиса, зависит от сочетания, суммарного эффекта данных воздействий. Институты могут не только структурировать обмены, снижать издержки трансакций, но и увеличивать их, снижать, но и увеличивать издержки спецификации прав собственности.

Иными словами, возможны такие явления, как дисфункция институтов, институциональная «чехарда», что провоцирует высокую степень дезорганизации системы и низкий уровень управляемости.

Общественное развитие требует не только повышения степени удовлетворения основных потребностей всех членов общества, но и сокращения разницы между богатыми и бедными при невозрастающей нагрузке и издержках для экологических систем, при замещении поколений людей, обладающих более широкими умственными и творческими способностями и производительностью.

Иными словами, общественное развитие предполагает разнообразие и доступность социальных функций для различных агентов, то есть высокую эффективность институтов, институциональных изменений и планомерное наращивание качества человеческого капитала. Однако, как это должно происходить? Для иллюстрации содержания проблемы покажем следующие графики (рисунки 2-4).

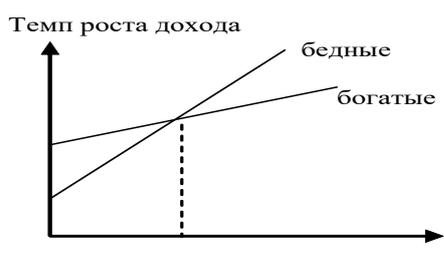


Рисунок 2 – Темп роста дохода богатых и бедных

Должны ли темпы роста дохода богатых и бедных изменяться, как показано на рисунке 2, то есть темп роста дохода бедных растёт быстрее, чем темп роста дохода богатых – какие институты должны обеспечить подобную динамику? Сегодня в мире имеется обратное соотношение, необходимо ли его изменить? Если да, то потребуются изменения базовых институтов общественного развития. Может быть, необходимо сравнять скорости и добиться того, чтобы разница в доходах просто не увеличивалась. Для этого потребуются также институциональные изменения, но явно иного содержания, нежели в первом случае.

Возникает центральный вопрос: какими должны быть те институты, которые способны сократить разрыв между богатыми и бедными в ситуации стабилизации богатства богатых (рис. 3) и в условиях, когда наблюдается дальнейший рост богатства богатых (рис 4.) при сохранении разрыва между ними неизменным, либо при его сокращении. Здесь же уместна будет следующая постановка проблемы, которую почему-то не принято озвучивать в экономических кругах: Запад богат, потому располагает более эффективными институтами и сильными достижениями экономической науки, либо в силу историко-культурных предпосылок и поддержания режима структурно-институциональной зависимости, вытекающего из этих исторических условий?

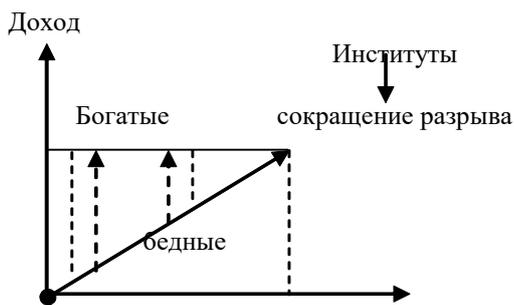


Рисунок 3 - Институты сокращения неравенства

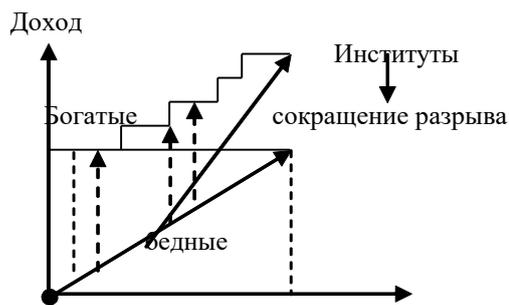


Рисунок 4 - Институты стабилизации неравенства

Агенты обнаруживают потребность в правилах поведения, законах и нормах, то есть институтах. Это определяет необходимость в проектировании институтов и институциональных изменениях. Структура побудительных мотивов и ограничительные рамки хозяйственного поведения (существующие институты) определяют как процесс ввода новых институтов, так и качество институциональных изменений. Агенты создают новые технологии, которые обеспечивают прогресс в производстве благ и создании институтов, а также определяют относительные пропорции цен на длительных интервалах, тем самым, определяя институциональные изменения.

Ортодоксальная экономическая наука добилась весьма приемлемых результатов по трём значимым направлениям экономической науки: теории развития, эффективности, экономической политики (передаточного механизма). Институционализм, в смысле своей эволюционной составляющей, достиг приличных результатов в области теории развития, чего абсолютно нельзя сказать о теории эффективности и экономической политике. Современный институциональный экономический анализ (в начальной точке) не может основываться только на учёте индивидуальных предпочтений (отталкиваться от индивида), поскольку новые поколения людей появляются уже в определённом институциональном окружении, которое формирует менталитет, индивидуальную культуру этих людей, делает человека зависимым от социальных институтов;

Оценка индивидуальной деятельности агентов с позиций институционального анализа предполагает наличие в начальной точке институтов. Это соответствует принципу релятивизма экономической теории, поскольку начальная точка не бесконечно отдалена от современности, а находится где-то вблизи от текущего исторического интервала, на котором можно считать справедливыми теоретические построения современной экономической науки, что также объясняет и необходимость институционального планирования.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

*Тищенко В.Э.
КУ «Болашак», г.Караганда*

В Республики Казахстан функционирует двухуровневая банковская система. Национальный Банк Республики Казахстан (Национальный Банк Казахстана) является центральным банком Республики Казахстан и представляет собой верхний (первый) уровень банковской системы Республики Казахстан. Основной целью Национального Банка Казахстана является, обеспечение стабильности цен в Республике Казахстан.

Для реализации основной цели на Национальный Банк Казахстана возлагаются следующие задачи:

- 1) разработка и проведение денежно-кредитной политики государства;
- 2) обеспечение функционирования платежных систем;
- 3) осуществление валютного регулирования и валютного контроля;
- 4) содействие обеспечению стабильности финансовой системы.

Национальный Банк осуществляет регулирование и надзор по отдельным вопросам банковской деятельности в пределах своей компетенции и способствует созданию общих условий для функционирования банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций.

Все иные банки представляют собой нижний (второй) уровень банковской системы за исключением Банка развития Казахстана, имеющего особый правовой статус, определяемый законодательным актом Республики Казахстан.

По состоянию на 01 января 2010 года банковский сектор представлен 38 банками второго уровня. За 2009 год не один банк второго уровня не был объявлен банкротом. Однако влияние кризиса отразилось отрицательным образом, так совокупные активы банков по состоянию на 1 января составили 11 555,7 млрд. тенге, уменьшившись за 2009 года на 333,9 млрд. тенге или 2,8%. На 1 января совокупный расчетный собственный капитал банковского сектора составил (- 914,2) млрд. тенге. Без учета АО «БТА Банк» и АО «Альянс банк» расчетный собственный капитал составил 1 273,9 млрд. тенге. (АО «БТА Банк» и АО «Альянс Банк» в настоящее время получили помощь государства и проводят процесс реструктуризации своих обязательств).

Ссудный портфель банков (с учетом межбанковских займов) по состоянию на 1 января составил 9 643,2 млрд. тенге, увеличившись за год на 398,7 млрд. тенге или на 4,3%. При этом, займы нерезидентам Республики Казахстан на 1 января текущего года составили 1 803,3 млрд. тенге или 18,7% от ссудного портфеля, увеличение за год составило 266,1 млрд. тенге, или 17,3% (на 1.01.2009г. данный показатель составлял 1 537,2 млрд. тенге или 16,6%). По состоянию на 1 января, займы, выданные в иностранной валюте, составили 57,2% от совокупного ссудного портфеля или 5 516,6 млрд. тенге.

В структуре кредитного портфеля банков по состоянию на 1 января доля стандартных кредитов составила 25,4%, сомнительных – 44,0%, безнадежных – 30,6% (доля безнадежных кредитов без учета АО «БТА Банк» и АО «Альянс банк» в совокупном кредитном портфеле составляет – 10,3%). Сумма кредитов, относящихся к сомнительным займам 5 категории и безнадежным (с учетом провизий по однородным кредитам) составила 3 519,6 млрд. тенге или 36,5% от

совокупного ссудного портфеля (без учета АО «БТА Банк» и АО «Альянс банк» данный показатель составил 1 182,8 млрд. тенге или 17,9% от совокупного ссудного портфеля) (на 1 января 2009г. – 750,7 млрд. тенге или 8,1%).

Следовательно, основными проблемами с которыми в настоящее время столкнулся банковский сектор следующие:

- высокий уровень внешних заимствований банков второго уровня, который в условиях кризиса послужил основным фактором снижения устойчивости;

- недостаточно развитая система риск - менеджмента и механизм нивелирования потенциальных рисков;

- высокий уровень нехеджированных ссуд и депозитов, номинированных в долларах;

- высокая концентрация банковского сектора.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ПЕРСПЕКТИВ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Турыгин О.М., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

Прогнозирование экономического развития регионов, в частности Свердловской области, в решающей степени определяется решениями, принимаемыми на федеральном уровне, и в значительной степени зависит от состояния российской экономики в целом. В свою очередь, состояние и перспективы развития России, могут быть объяснены только с учетом общемировых тенденций.

Существует несколько теоретических подходов объясняющих развитие капиталистической экономики. В настоящее время господствующей является неоклассическая школа экономической мысли, в частности теория либерализма и монетаризма. Эти теории являются основой рекомендаций даваемых такими международными организациями как МВФ, Всемирный банк, и принимаемых большинством развивающихся стран, в том числе и Россией. Согласно этим теориям, существует магистральный путь экономического развития, и его этапы, в целом, одинаковы для всех стран. Данное положение нашло отражение в применяемой ООН терминологии деления стран на «развитые» и «развивающиеся», подразумевая, что последние, с течением времени и следуя правильным рекомендациям, достигнут состояния «развитых». Однако, как показывает история, в течение XX века большинство развивающихся стран не только не уменьшили отставание от стран Западной Европы и Северной Америки, но и увеличили его, несмотря на следование либеральной политике. Объяснением этого феномена может быть осуществлено с помощью группы теорий, которые обобщенно можно назвать «теорией зависимости».

У истоков этой теории стоял в частности, Дж. А. Гобсона, который в книге «Империализм. Исследование» описывал процесс территориальной экспансии европейских стран, а также США, и установления их господства над всем остальным миром. Это вид господства он считал паразитическим, позволяющим финансовой аристократии промышленно развитых народов держать под своей властью огромные массы населения колониальных и

зависимых стран. В.И. Ленин в книге «Империализм, как высшая стадия капитализма» отмечал: «капитализм выделил теперь горстку ... особенно богатых и могущественных государств, которые грабят — простой «стрижкой купонов» — весь мир». Согласно взглядам Р. Люксембург, существование отсталых стран есть необходимое условия бытия капитализма как способа производства. С их исчезновением неминуемо исчезнет и капитализм.

В дальнейшем значительный вклад в развитие теория зависимости внесли экономисты Латинской Америки, такие как Р. Пребиш, Т. Дус-Сантус, Р.М. Марини. Они использовали понятие «периферийного капитализма» принципиально отличающегося от «центрального капитализма». Материалом для обоснования этой теории послужил исторический опыт развития стран Латинской Америки. Большинство этих стран уже в XIX в. перестали быть колониями и к середине XX в. латиноамериканский капитализм стал уже вполне сформировавшимся, но при этом он принципиально отличался от стран Запада, что не позволило ему догнать страны центра.

Шведский экономист Г. Мюрдаль считал, что весь несоветский мир представляет собой классовое общество в международном масштабе. Государства благоденствия образуют высший класс, большая часть остального человечества образует низший класс наций, а ряд наций находятся в положении промежуточного слоя людей. П. Баран (США) в своей работе «Политическая экономия роста» говорил, что отсталость третьего мира — неизбежное следствие развития мировой капиталистической системы хозяйства. Высокоразвитые страны эксплуатируют слаборазвитые и тем препятствуют их развитию. Е.Валлерстайн в своем анализе сосредоточился на формах мирового разделения и международного контроля труда и возникающих в результате этого различных типах его использования.

Либеральная теория в качестве аргументов в свою пользу приводит пример стран, совершивших экономический рывок, опираясь на либеральную идеологию. Однако, как показывает анализ, основные причины их успешного развития могут быть объяснены следующим образом. Важнейшим фактором, определяющим развитие мировой экономики после второй мировой войны, стал факт гигантской концентрации богатства в США, в то время как другие основные конкуренты США — страны Европы и СССР лежали в руинах. В целях создания базы для агрессии против СССР, а также витрины, наглядно демонстрирующей преимущества капитализма (его ядра), США приняли решение о подъеме экономик стран Западной Европы, и, в первую очередь, ФРГ. Основным механизмом «германского экономического чуда» заключался, в предоставлении кредитов, и главное — в открытии внутреннего рынка США для экспорта германской продукции. Аналогично, после победы коммунистов в Китае, в целях противостояния КНР, возникло «японское экономическое чудо». По этой же причине был усилен Тайвань («азиатский тигр»). Южная Корея — еще один «тигр» — появился для противостояния КНДР. Когда Китай стал втягиваться в капиталистическое производство в качестве дешевой рабочей силы (мирового пролетариата), США открыли внутренний рынок также и для него, рассчитывая на постепенное перерождение коммунистической партии (по аналогии с СССР) и последующим превращением его в страну периферии. С момента усиления контактов США с Китаем, необходимость в поддержке Японии уменьшилась и, начиная с 80-х годов, японская экономика перешла к стагнации.

Для стимулирования внутреннего потребления (20% мирового производства и 40% мирового потребления) экспортной продукции стран-союзников, США пришлось прибегнуть к значительному наращиванию внутреннего и внешнего долга. К настоящему времени он достиг астрономических масштабов, и, очевидно, США придется отказаться от его выплаты, что неизбежно приведет к крушению долларовой пирамиды.

Итак, за период после второй мировой войны, несмотря на значительные различия между «развивающимися странами», ни одна из них, включая страны со значительными нефтяными доходами, не достигла уровня США или Западной Европы.

Основные положения теории зависимости можно сформулировать следующим образом. Контроль над промышленностью и финансами стран периферии осуществляется международным капиталом (как через международные организации – МВФ, так и через частные – ТНК), государственной бюрократией и местной олигархией. Источником дохода почти всех олигархов периферийных стран являются сырьевые отрасли или отрасли, производящие продукцию низких переделов. Получаемые доходы выводятся за рубеж. Олигархия является довольно значительной силой в своих странах и объективно заинтересована в сохранении сырьевой ориентации страны. Если в странах периферии и происходит модернизация, то лишь лоскутная, встроенная в западные цепочки создания ценности (причем основная часть создаваемой ценности остается на западе). Процесс экономического роста таких стран носит неустойчивый характер, в решающей степени определяется внешними факторами, и сопровождается усилением поляризации общества, внутренней напряженностью и социальным конфликтам.

В значительной степени данную характеристику можно применить и к современной России. Отличие от других зависимых стран заключается в том, что России досталось огромное материально-техническое, научное и военное достояние от некапиталистической системы. К настоящему времени это достояние в значительной степени уничтожено, однако шанс возрождения еще существует. Необходимо понимать, что модернизация в России возможна только экстремальным путем. Пример стран ядра капитализма не подходит для России. Западные страны проводили модернизацию за счет эксплуатации других народов, при этом, не ущемляя в значительной степени собственное население. В России модернизация возможна только за счет собственных ресурсов, так как Россия не эксплуатировала другие народы, а включала их в состав государства на равных условиях.

В современных условиях главным источником модернизации является использование ресурсов олигархии в интересах всего населения страны. Такие ресурсы весьма значительны. По данным журнала «Форбс» в 2009 г. число долларовых миллиардеров России удвоилось, и Россия по числу миллиардеров занимает сейчас третье место в мире. Однако олигархи объективно не заинтересованы в осуществлении кардинальных изменений, особенно требующих какого-либо ущемления их имущественных интересов. Отражением этого сопротивления является объявление консервативной стратегии развития страны, которая, по сути, противоречит модернизации.

По мнению А.И. Фурсова (Директор Института русской истории РГГУ, заведующий отделом Азии и Африки ИНИОН РАН) прорыв в развитии России всегда происходил, с помощью чрезвычайных комиссий, или опричнины. Исторически можно выделить три опричнины: Ивана Грозного, Петра I, и И.В.

Сталина. Когда существующие институты не позволяли решить стоявшие перед страной задачи, только с помощью активизации новых социальных сил удавалось вывести страну из тупика.

Существующая методология прогнозирования на средне- и долгосрочную перспективу (стратегии развития до 2030 г.) предполагают использование инерционного и инновационного сценариев. При этом не рассматривается пессимистический сценарий, подразумевающий существенное изменение внешних условий в результате мирового кризиса капитализма, который, в сочетании с внутренним российским кризисом, может стать наиболее вероятным. Кроме того, при описании инновационного сценария исходят из либеральных предпосылок его формирования, хотя, как показывает мировая практика и история России, для осуществления инновационного прорыва требуются принципиально иные социальные, экономические и политические решения. Разработке таких решений и должно быть уделено достаточное внимание при осуществлении долгосрочных прогнозов.

ВТОРАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

*Тюкавкин Н.М., к.э.н.
СамГУ, г. Самара*

Трансформационные процессы в российской экономике в начале 90-х годов прошлого столетия носили преобразовательный характер перехода к рынку. Цель данных процессов — это создание цивилизованных, прогрессивных институтов рынка, с учетом опыта развитых зарубежных стран.

Трансформационные процессы в России в конце прошлого века неадекватно учитывали особенности страны и общества. В первый период преобразований ориентация на либеральные подходы к изменению экономики и минимизация роли государства, чисто монетарные методы экономической стабилизации при игнорировании сильной структурной политики государства, прошедшая приватизация в обвальном форме без плана, без обоснования оптимальной для России структуры форм собственности, отброс всех методов планирования и прогнозирования экономики, недооценка инфляции — это характерные проявления трансформации экономики в России. И, как следствие, резкий спад производства и жизненного уровня, стихийность и неупорядоченность трансформационных процессов.

К 2000 году данный процесс был завершён. В России был сформирован рынок с его институтами, но его формирование произошло не на основе рыночных ценностей, не на последовательном переходе от планового хозяйства к капиталистическому, а на основе реализации сырьевых ресурсов страны и, в первую очередь, нефти, рост цен на которую дал возможность руководству России погасить свои долговые обязательства, создать резервный и стабилизационные фонды, пополнить золото-валютный запас страны.

Но в экономику страны, в ее развитие нефтяные деньги не пошли. В результате: мы имеем ВВП страны в 10 раз ниже, чем в США и в 7 раз ниже, чем в КНР.

Современный кризис вскрыл все недостатки российской экономики, ее слабость, неразвитость. В настоящее время начинается вторая

трансформация экономики России, которая способна вывести ее из кризиса. Без трансформационных процессов, без качественного государственного регулирования, Россия не только не сможет выйти из-за затягивающегося кризиса, но и вечно оставаться сырьевым придатком развитых капиталистических стран.

В мире существует множество моделей трансформации национальных экономик. Выделяют следующие:

1. Американская либеральная модель.
2. Японская модель регулируемого капитализма.
3. Шведская социальная модель.
4. Германская модель социального рыночного хозяйства и др.

Наличие множества моделей предполагает логическую возможность существования и национальной российской модели. Необходимость существования особой российской модели трансформационной экономики определяется и наличием вышеперечисленных факторов и тем, что ни одна из стран не пошла по пути России от социализма к капитализму. Существует и другая точка зрения: Россия копирует зарубежный опыт. По мнению автора это не совсем корректно, а именно Россия должна учитывать экономический путь развития развитых капиталистических стран, она не должна игнорировать мировой опыт и универсальные закономерности экономического развития. Но развивается Россия по своей экономической особой модели. Именно трансформационные процессы должны обеспечить взаимосвязь национального своеобразия и универсальных процессов.

Исходя из вышесказанного можно выделить основные особенности российской модели экономики, которая должна быть сформирована в процессе трансформации. Главная отличительная черта — это смешанный характер.

В статье приводится порядок осуществления трансформации экономики России на современном этапе и основные задачи, которые необходимо решить для дальнейшего устойчивого развития.

НЕКЛАССИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ PATH DEPENDENCE И СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЙ

*Чистяков Ю.Ф., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург*

Современную эпоху по праву можно назвать временем системного подхода. Системные исследования проводятся во многих отраслях науки: физике, биологии, философии, экономике, социологии, истории и многих других. Формирование системного подхода занимало длительный исторический период. Появление и развитие системного знания об окружающем мире проходило на протяжении XVI – XIX веков. Именно тогда начинает формироваться общее понятие «система». Научные основы анализа систем как сложных объектов стали закладываться в 10–40-е годы XX века. Ряд положений теории систем был сформулирован А.А.Богдановым в работе «Тектология. Всеобщая организационная наука», вышедшей в 1913 – 1917 гг. В последствии Л. фон Берталанфи выдвинул теорию «открытых систем и состояний подвижного равновесия», получившую затем название «общая

теория систем». Дальнейшая разработка этой теории осуществлялась различными исследователями. Хотя завершённой теории и методологии системного подхода не было сформулировано, но принципы системности стали широко использоваться при проведении исследований в различных сферах науки.

Применение системного подхода в той или иной области имеет свою специфику, обусловленную особенностями объекта исследования. Тем не менее, к настоящему времени выработаны общие категории системного подхода и принципы системного анализа. Существуют самые различные виды систем как в живой так и в неживой природе, изучением которых занимаются различные науки. Для целей данной работы нас интересуют особые виды этих объектов – социальные системы. В общем плане под социальной системой подразумевается «сложноорганизованное, упорядоченное целое, включающее отдельных индивидов и социальные общности, объединённое разнообразными связями и взаимоотношениями, специфически социальными по своей природе»¹. Одним из видов социальных систем являются экономические системы. Эти системы наряду с другими видами систем могут исследоваться с применением методологии системного анализа и подчиняются общим закономерностям функционирования и развития систем. На наш взгляд отличительной чертой системного анализа макроэкономических явлений служит, кроме всего прочего, учёт политических, социальных, культурных факторов при рассмотрении собственно экономической составляющей исследуемых феноменов, а также исследование процессов функционирования этих явлений в длительной исторической динамике.

Именно в этом контексте в последние десятилетия стали развиваться экономические концепции, отличные от традиционного классического и неоклассического мейнстрима экономической теории. В числе них можно выделить теорию Path Dependence, или, иначе говоря, теорию «зависимости от предшествующего развития». Общий смысл этой теории в том, что сегодняшний выбор стандартов, норм, институтов зачастую детерминирован выбором, сделанным ранее, и этот предшествующий выбор сделан под влиянием значительной совокупности различных факторов не всегда имеющих экономическую природу. Причём выбранная ранее альтернатива не всегда была более эффективной отвергнутой. С институциональной точки зрения, данная теория исследует случаи, когда институциональные инновации невозможны вследствие ранее сделанного неэффективного, но закрепившегося в практике выбора.

Первое исследование в данном направлении было сделано в 1985 г. П.Дэвидом, рассматривавшим процесс создания технического стандарта печатающих устройств. Исследователем было показано, что существующий и сегодня стандарт клавиатуры QWERTY, был менее эффективен других, отвергнутых ранее вариантов клавиатурного стандарта. П.Дэвид в конце своей статьи пришёл к такому заключению: «Согласно теории в данной ситуации, где действовали конкурентные силы, отсутствовали явные провалы рынка, мы должны были прийти к ситуации наиболее эффективного равновесия. Тем не менее, на каком то этапе система преждевременно пришла к равновесию, которое было не оптимальным. Более того, в дальнейшем система равнялась на это равновесие, что привело к тому, что оно стало устойчивым. История с

¹ Система социальная // Философский энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия, 1989. С.586.

QWERTY является не единственным примером такого рода»². Подобные явления в области технических стандартов получили название «QWERTY – ‘эффекты»». Под ними понимаются различные неэффективные, но устойчиво охраняющиеся стандарты. Последующие исследования показали, что они весьма распространены.

Уже П.Дэвид считал, что явления подобные «эффекту QWERTY» имеют место не только в области технических стандартов – «огромное количество микромиров сформировались по принципу формирования стандарта QWERTY еще в далеком прошлом, во времена становлений экономических отношений»³. В последующем утвердился тезис о том, что победу, изначально выбранных под влиянием совокупности различных факторов, неэффективных норм и стандартов над эффективными можно наблюдать и в истории функционирования институтов. Английский исследователь Д. Пуфферт отмечал, что «зависимость от предшествующего развития для институтов, вероятно, будет вполне подобна зависимости от предшествующего развития для технологий, поскольку обе основаны на высокой ценности адаптации к некоей общей практике (какой-либо технике или правилам), так что отклонения от нее становятся слишком дорогостоящими»⁴.

В этом же русле лежит и концепция «институциональных ловушек» академика РАН В.М.Полтеровича. Под институциональной ловушкой В.М.Полтерович понимал «неэффективную устойчивую норму (неэффективный институт), имеющую самоподдерживающийся характер»⁵.

Исследованию процесса выбора неэффективных технологий под влиянием исторических событий посвящена работа Б.Артура «Конкурентные технологии, возрастающая отдача и замкнутость экономики как следствие исторических событий»⁶. Попытки создания различных ретросценариев экономического развития применительно к разным странам и периодам в рамках концепций «альтернативной истории» (ретропрогнозирования, ретроальтернативистики) предпринимаются уже давно, однако именно оформление контуров теории «зависимости от предшествующего развития» дало определенный теоретический фундамент для таких концепций. При этом подобные исследования используют в качестве методологической основы парадигму синергетики.

В целом же системный анализ макроэкономики с возникновением теории Path Dependence в рамках исследования длительной исторической динамики развития экономических явлений и процессов получает новые возможности и инструменты, в том числе и благодаря использованию в таких исследованиях принципов синергетики.

² Дэвид П.А. Понимание экономики QWERTY [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://www.ie.boom.ru/Polanyi/Qwerty.htm>

³ Там же

⁴ Puffert Douglas J. Path Dependence, Network Form and Technological Change // History Matters: Essays on Economic Growth, Technology and Demographic Change. Ed. by W. Sundstrom, T. Guinnane, and W. Whatley. Stanford: Stanford University Press, 2003

⁵ Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и мат. методы. 1999. № 2. С.4

⁶ [Arthur, W. Brian. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events //The Economic Journal. Vol. 99. No. 394. \(Mar., 1989\). pp. 116-131](http://www.economicjournal.com/Arthur%20W%20Brian%20Competing%20Technologies%20Increasing%20Returns%20and%20Lock-In%20by%20Historical%20Events)

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА КРИМИНАЛЬНОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

*Шипкова О.Т., к.э.н.
ВАРВСН, г. Москва*

Углубление и расширение взаимосвязей и взаимозависимостей между отдельными государствами и регионами мира не позволяют игнорировать процесс глобализации в принятии решений по реализации внутренней и внешней экономической политики любого государства. Все это порождает несомненный интерес и активизирует научные исследования процесса глобализации, его влияния на реализацию властных полномочий правительства отдельного государства. Очень часто при таком анализе рассматриваются негативные проявления глобализации, порождаемые ею глобальные проблемы современности, выявляется и характеризуется теневая сторона мирового хозяйства. Криминальная глобализация связана с ростом теневых компонентов мирового хозяйственного развития. Следует констатировать, что к настоящему моменту образовались регулярные межконтинентальные потоки и сети внезаконных отношений. Невозможность принятия адекватных мер макроэкономического регулирования без учета реакции на них теневого сектора обуславливает актуальность системного изучения обратной стороны легального мирового хозяйства. Фрагментарное исследование криминальной глобализации не дает системных представлений о данном процессе, что, в свою очередь, не позволяет увидеть полную картину мировой экономики, всю совокупность международных экономических отношений. Нами предпринята попытка привести пример комплексного экономического подхода, который может служить основой для проведения экономических исследований в данном направлении с целью разработки макроэкономической и внешнеэкономической политики отдельного государства с учетом реалий развития мировой экономики, а не только ее «лицевой» стороны. На основе анализа зарубежной и отечественной литературы по данной тематике, нами была выстроена и частично реализована некоторая возможная схема анализа, которая позволит раскрыть сущность понятия криминальной глобализации и оценить ее влияние на экономику отдельного государства, мировое хозяйство и решения, принимаемые в области макроэкономической политики отдельного государства. Ниже приведены основные элементы такого анализа.

Во-первых, имеет смысл проанализировать и оценить процесс криминальной глобализации в разрезе четырех базовых характеристик собственно процесса глобализации в целом: протяженности (обширности) глобальных структур; интенсивности глобальных взаимодействий; скорости глобальных потоков; степени воздействия глобальных взаимодействий. Анализ можно дополнить характеристикой организационного профиля глобализации: ее инфраструктуры, институционализации глобальных структур и использования силы (рассматривая с точки зрения форм организации международное взаимодействие по борьбе и предотвращению явления криминальной глобализации и сглаживанию его последствий), стратификации и доминирующих видов глобальных взаимодействий. Нами предпринята попытка

реализации этого этапа анализа, результаты которой будут представлены в докладе.

Во-вторых, положив в основу анализа методологию платежного баланса, можно охарактеризовать все его составляющие в рамках нелегальной структуры мировых сделок, а затем интегрировать его в анализ официального платежного баланса страны.

Считаем целесообразным, реализовать оба этапа, скомбинировав два указанных методологических подхода. Схема исследования будет выглядеть следующим образом: анализ криминальной глобализации по базовым параметрам с выведением итоговой таблицы переоценки платежного баланса, исходя из результатов проведенного анализа. В целом, результаты нелегальных взаимодействий могут быть отражены по следующим позициям:

- Счет текущих операций:

- а) нелегальное перемещение товаров, услуг, интеллектуальных прав собственности;

- б) доходы от нелегального перемещения факторов производства.

- Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами:

нелегальная финансовая система и ее структура как основа финансирования движения, отраженного в первой части баланса; альтернативная система переводы денежных средств.

Среди прямых методов выявления неточностей (своего рода дооценки) платежного баланса отдельной страны обычно выделяют следующие: метод «горячих денег», метод Dooley, метод остатков Мирового банка, метод переоценки экспорта и импорта по данным торговых партнеров (DOTS-based метод).

Третий этап анализа представляет собой макроэкономическое моделирование, введение в базовые макроэкономические модели, включая модели экономического роста, переменных, характеризующих те или иные проявления криминальной глобализации. Чаще всего этот подход используется для оценки масштабов и степени воздействия криминальных взаимодействий на экономику отдельных стран и мировое хозяйство в целом. Мы рассматриваем воздействие криминальной глобализации на отдельное государство и мировое хозяйство в рамках двух групп эффектов: 1) экономических и 2) управленческих. За рамками анализа остаются иные эффекты криминальной глобализации, которые можно встретить в научной литературе. Экономические эффекты, в свою очередь, разделяем, опираясь на научную литературу по данной тематике, на: микроэкономические, макроэкономические и эффекты для мировой экономики в целом; а управленческие – действующие на уровне отдельного частного экономического субъекта и государственного управления. Что касается уровня государства, то следует различать осознанное использование государствами воздействия нелегальных доходов, включая отмывание денег, и внешнее воздействие, которое необходимо учитывать, чтобы определить уровень (силу, объем, количество) использования отдельного инструмента макроэкономической политики и реально оценить результаты его воздействия на экономику.

Указанные эффекты можно проиллюстрировать, используя научные разработки различных зарубежных авторов, рядом примеров, что будет сделано нами в докладе. Однако следует учесть, что в примерах отражен анализ влияния не в целом процесса глобализации, а отдельных составных

частей данного явления, в частности, особенно глубоко исследованы и описаны торговля наркотиками и отмывание денег.

В рамках этого этапа анализа преобладают косвенные методы оценки проявлений криминальной глобализации, которые предполагают анализ различных источников (например, криминальная деятельность, распределение доходов) и индикаторов (конфискованные деньги, количество задержанных преступников, доходы на душу населения), которые потом собираются в единые пространственно-временные ряды и строятся эконометрические оценки. На основе косвенных методов идет, например, оценка потоков «отмываемых» денег.

Что касается анализа макроэкономического и иного воздействия нелегальных финансовых потоков, включая отмывание денег, то в зарубежной литературе существует ограниченное количество работ, в которых можно найти обоснованные, подкрепленные расчетами оценки. Эти работы анализируются в докладе.

В целом, в методологическом плане оценка масштабов криминальной глобализации и ее воздействие на экономику и экономическую политику отдельного государства сводится к следующему: 1) моделирование влияния криминальной глобализации на микро-, макро- уровнях, а также на уровне мировой экономики; 2) оценка величины нелегальных финансовых потоков и их влияния; 3) оценка потоков «отмываемых» денежных средств и их макроэкономического эффекта, а также обратного эффекта со стороны реализации политики противодействия отмыванию денег.

Целью нашего доклада является анализ теоретико-методологических подходов оценки общих эффектов криминальной глобализации, поэтому в докладе остановимся на прямых методах оценки объемов и степени воздействия всего потока нелегальных средств. Отправной точкой анализа будем считать платежный баланс отдельной страны и синтезированные данные по платежным балансам МФВ, а также аналитический подход по определению криминальной глобализации в разрезе ее базовых параметров, который предложен группой исследователей (Д. Хелдом, Э. Макгрю и др.) для собственно процесса глобализации в целом.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ФИРМЫ И ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Шульц Д.Н., к.э.н.
ПГУ, г. Пермь*

Тема взаимодействия частных предприятий и государства в условиях новой экономики приобретает иную окраску под углом зрения иерархического анализа. По мере развития процессов глобализации усиливается конкуренция на международных рынках. Появляются крупные транснациональные корпорации, ориентирующиеся на значительный эффект масштаба, имеющие дорогостоящие бренды и значительные объемы научных разработок, передовых технологий, защищенных патентами. Большинству национальных компаний практически невозможно успешно конкурировать с зарубежными корпорациями. Таким образом, национальные компании либо входят в состав

других ТНК, либо создают альтернативные внутри- и межнациональные корпорации, способные выдержать натиск зарубежных монстров.

На рынке информационных технологий, в целях избежания борьбы стандартов, создаются ассоциации, принимаются соглашения, что де факто также приводит к образованию новых монополий. Отечественным ИТ-компаниям приходится либо уходить в сугубо национальные или региональные сегменты информационного пространства, либо же с помощью государства создавать свои собственные стандарты передачи информации, операционных систем. С помощью государства данные soft- и hardware продукты могут быть обязательными для государственных, образовательных, военных и прочих организаций.

Помимо защиты национальных рынков от зарубежных компаний существует проблема представления и интересов отечественных компаний на зарубежных рынках. Данные процессы становятся необходимы не только в целях деятельности национальных компаний. Речь идёт об экономической безопасности стран, ресурсной, финансовой, информационной, об экономической активности и трудовой занятости в стране. Таким образом, зачастую являются важными в национальных интересах поддержка и даже стимулирование процессов монополизации на национальных рынках, ограничения конкуренции со стороны иностранных производителей.

На фоне данных тенденций отключается одна из ключевых функций государственной экономической политики, а именно – антимонопольное регулирование. Этому способствует ряд факторов. Помимо указанной выше необходимости конкурировать с внешними компаниями, иметь возможности легкого выхода и функционирования на международных рынках, объединённые компании получают положительные эффекты масштаба, синергетические эффекты от вертикальной и горизонтальной интеграции, возможности легального «сговора».

Положительному решению вопроса об интеграции различных компаний способствуют договоренности менеджмента с органами государственной власти и профсоюзами относительно сохранения количества рабочих мест, несмотря на очевидное дублирование функции смежных подразделений. Кроме того, крупные национальные корпорации (своего рода «национальное достояние») имеют больше возможностей для лоббирования своих интересов. Для властей, принимающих данные решения, помимо текущих экономических и политических выгод можно отметить относительно большую легкость в управлении и контроле таких крупных компаний. Органы государственной власти официально получают места в совете директоров, а чиновники за своё согласие неофициально получают возможность трудоустройства после выхода на пенсию или отставки.

В этих условиях меняется модель поведения крупного национального бизнеса. Во-первых, экономические агенты заинтересованы в установлении тесных связей с теми, кто принимает решения в политике. Ведь если интересы политиков и бизнеса совпадают, при этом органы государственной власти находят способ обойти или изменить законодательный базис или пойти на сговор с правосудием¹, остается только донести до общества и обосновать позицию крупных собственников.

¹ Речь идет об абсолютно легальных сделках между подсудимыми и обвинителями. Например, опыт компании Microsoft, принявшей на себя дополнительные обязательства в обмен на фактическую отмену судебного решения о разделении бизнеса компании.

Во-вторых, крупный бизнес становится лоббистом (и в положительном, и в отрицательном смысле) и важным игроком на политической арене. Сама политическая конкуренция приводит к тому, что, с одной стороны, политики, борясь за финансовые ресурсы и ориентируясь на интересы крупных национальных финансово-промышленных групп, в реальной своей политике теряют идеологическую идентичность. Иными словами, независимо от предвыборной риторики, все политические партии вынуждены проводить такую экономическую политику, которая бы удовлетворяла интересам крупных национальных производителей, то есть тех, кто способен и предоставить финансовые ресурсы, и обеспечить поддержку занятых на своем производстве.

С другой стороны, сами экономические агенты в таких условиях менее заинтересованы в поддержке какой-либо одной политической силы. В прошлом, действительно, можно было отметить, что интересы индустриальных производителей могут расходиться с интересами работников, что приводило к противостоянию либеральных и социалистических политических сил. Сейчас такую поляризацию во взглядах уже трудно найти, поскольку трудно представить серьезных участников политического процесса, призывающих к национализации собственности, значительному налоговому прессу и т.д. Как результат, бизнес должен обеспечить себе такое существование, чтобы в условиях, когда политические партии по своим экономическим программам принципиально ничем не различаются, и в условиях, когда «всегда можно договориться», всегда иметь возможность представлять свои интересы. То есть, бизнес распределяет свои лоббистские ресурсы примерно поровну между различными политическими силами. Этот вывод подтверждается как российскими условиями (ЮКОС), так и, например, американскими (Microsoft).

Таким образом, все перечисленные факторы влияют на сращивание институтов власти и экономики. Конечно, данные тенденции имеют место не только в новой экономике, но мы постарались показать, что в новой экономике возникают такие условия, когда национальным компаниям и политическим силам приходится выбирать такую совместную линию поведения, которая на первый взгляд не свойственна постиндустриальному обществу, а именно – монополизация экономики, усиление традиционных отраслей народного хозяйства, сращивание национальных монополий с органами власти.

Роль государства также особенно возрастает в условиях новой, инновационной экономики. Ключевым фактором экономического роста и вообще социально-экономического развития является личность. В новой экономике, в сфере услуг особую значимость приобретают творческое мышление, коммуникативность, «знания, навыки и умения». Соответственно, возрастает роль государства в защите и развитии научного потенциала страны. Помимо законодательного ограничения активности зарубежных конкурентов, защиты интеллектуальной собственности резидентов, к государству предъявляются требования по развитию социальной сферы. На плечи бюджета, в значительно большей мере зачастую военного, ложатся расходы на фундаментальные и прикладные научные исследования.

Органы государственной власти, в особенности регионального уровня, должны обеспечивать необходимое развитие образовательного процесса, формирование человеческого капитала, соответствующего передовым потребностям экономики. При этом, в условиях качественных, революционных изменений предсказать потребности каждой отрасли народного хозяйства практически невозможно. Как результат, практически невозможно распределить

бюджет научных и образовательных программ так, чтобы обеспечить экономику специалистами в локомотивных отраслях.

Однако в условиях монополизации экономики, создания крупных интегрированных корпораций, пользующихся поддержкой государства, существует большой соблазн направить наиболее перспективные трудовые ресурсы в традиционные отрасли, а не в формирующиеся отрасли новой экономики, сферы услуг, не в мелкие и средние частные ИТ-компании и научные лаборатории с их высокорискованными проектами. Накопленные финансовые ресурсы позволяют этим отраслям участвовать в образовательных программах и отбирать наиболее перспективных молодых ученых, не выехавших за рубеж. Их большая доля в экономике страны и регионов позволяет апеллировать к собственной социальной значимости, они обладают значительным лоббистским потенциалом.

Особую значимость при исследовании фирмы в новой экономике приобретает регион. Если раньше он представлял интерес только для органов государственной власти, то теперь проблемы территориального размещения производительных сил и финансовых потоков на региональном уровне и между подразделениями в рамках корпорации становятся актуальными для крупных корпораций. Также регион представляет особый интерес как потенциальный кластер производства, финансов, науки. Налоговые льготы и другие преференции, научный и трудовой потенциал и прочие конкурентные преимущества позволяют говорить о принципиально новом теоретическом поле исследования: анализе взаимодействия мезо- и мегаэкономического уровня с региональным (мезо) уровнем национальной экономики.

В качестве вывода можно сказать следующее. С одной стороны, безусловно, существуют благие основания пойти по пути развития импортозамещения, создания крупных национальных корпораций, призванных стать локомотивом роста, национальным проектом и идеей. Данное направление развития кажется заманчивым при условии, что общество не теряет контроль над органами государственной власти и остается способным после достижения поставленных целей вернуться к конкурентным основам ведения хозяйственной деятельности.

Использование положительных эффектов от ограничительной внешней политики, концентрации финансовых и производственных ресурсов должно сопровождаться последующей либерализацией. К сожалению, наш анализ показывает, что реальность далека от возможного, оптимального сценария развития. Обеспечить такой соскок с «иглы» господдержки очень трудно и болезненно для заинтересованных сторон. В результате развитые страны могут потерять своё экономическое преимущество, а развивающиеся страны могут попасть в состояние перманентной социально-политической и экономической нестабильности.

Таким образом, новая экономика предоставляет поистине колоссальные возможности для развития экономического потенциала стран, но бессознательное и бесконтрольное использование открывающихся возможностей способно привести к весьма нежелательным результатам.

РЕСУРСОЗАВИСИМОСТЬ, ИНСТИТУТЫ, МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Юрченко К.П., к.э.н
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Многие экономисты, исследующие проблемы экономического роста, пишут, что ресурсозависимость приводит не только к финансовым, но и институциональным проблемам. Генерируемые некачественные и устойчивые институты обостряют реакцию экономики на кризис, затрудняя его преодоление. Эта проблема получила в экономической науке название “ресурсное проклятие”¹.

Экономическая политика в ресурсозависимых странах (RDC) имеет ряд особенностей. В литературе широко представлен успешный опыт Норвегии, сумевшей преодолеть зону риска “ресурсного проклятья” и реализовать вариант монетарной политики, не порождающий ни разгона инфляции, ни сверхрасширения денежной массы, ни чрезмерного укрепления валюты²³. А выбор монетарной стратегии определяется соотношением факторов, определяющих динамику экспортных цен и долю импорта в потреблении: от них зависит реакция экономики на давление ЦБ на денежную массу, инфляцию или валютный курс.

Во многих современных работах акцент при исследовании развития RDC делается на институциональных искажениях, снижающих эффективность экономической политики. А.Гельб⁴, Дж.Сакс и Э.Уорнер, Р.Аути, М.Корден⁵ показали, что краткосрочный экономический всплеск на волне экспортных сырьевых доходов, приводит к ухудшению качества и замедлению роста.

В среднесрочном периоде, даже в случае сохранения высоких экспортных цен, в странах-экспортерах укрепляется валюта и сокращается чистый экспорт и инвестиции из-за эффекта вытеснения. Влияние положительного ценового шока исчерпывается за счет потери конкурентоспособности несырьевого сектора. Экспорт ресурсов с параллельным замещением отечественного производства импортом приводит к уменьшению реального потенциала страны-экспортера. Эмпирика свидетельствует, что снижение цен на нефть в такой ситуации приводит к резкому ухудшению платежного баланса и создает риск валютного кризиса.

Есть работы, подвергающие сомнению факт “ресурсного проклятья” и обосновывающие проблемы RDC не наличием ресурсов, а неумением распоряжаться получаемыми от них доходами. Так, К.Брюнншвейлер показывает, что многие из сегодняшних стран-лидеров начинали свое развитие в условиях ресурсообеспеченности⁶. Некачественные институты у них не закрепились и препятствий для долгосрочного роста не возникло⁷⁸. Таким

¹ Auty R.M. (ed.) *Resource Abundance and Economic Development*. Oxford University Press, 2001.

² Soikkeli J. *The inflation targeting framework in Norway*. IMF WP/02/184, 2002.

³ Gausdal S.G. *Inflation targeting*. Norges Bank. (www.norges-bank.no/templates/article_17891.aspx)

⁴ Gelb A. *Oil Windfalls: Blessing or Curse?* N.Y.: World Bank Research Publications, 1988

⁵ Corden W.M. *Booming sector and Dutch disease economics: survey and consolidation* // *Oxford Economic Papers*. 1984. 36.

⁶ Brunnschweiler C.N. *Cursing the Blessing? Natural Resource Abundance, institutions, and Economic Growth* // *ETH Economics Working Paper*. 2006. № 51.

⁷ Gylfason T. G., Zoega G. *Inequality and Economic Growth: Do Natural Resources Matter?* CESifo Working Papers Series, 2002. № 712.

образом, стране необходим мощный перерабатывающий сектор, осваивающий ресурсы и обеспечивающий устойчивый экономический рост. Но здесь много ловушек, приводящих к формированию и закреплению институтов, препятствующих этому.

В.Полтерович, В.Попов и А.Тонис показали, что ресурсообеспеченность: усиливает влияние несовершенств рынка; в зависимости от качества институтов может замедлить или ускорить рост; ухудшает качество слабых институтов; часто приводит к искажениям экономической политики, ориентированной на наращивание резервов, регулирование валютного курса, зарегулированность инвестиций, слабую промышленную политику. Улучшение качества институтов позволяет осуществлять экономическую политику, способствующую преодолению “ресурсного проклятия”⁹

В работах Х.Мехлума, К.Мёнэ и Р.Торвика на первый план выдвигается проблема “грабберства” - институционального феномена, часто возникающего в RDC.¹⁰ Основная проблема здесь в слабости государства, не способного вовремя сформировать институты поддержки перерабатывающей промышленности. Поэтому появляются и стремительно усиливаются некачественные институты, реализующие краткосрочные цели, их ориентир – быстрая монетизация полезных ресурсов. “Грабберы” сильнее и адаптивнее “производителей” и их удельный вес в экономике растет, мешая развитию последних. Конкурируя между собой за перераспределение оставшегося, они превращаются в значительную силу, что приводит к конфликтам.

RDC не реализуют долгосрочную экономическую политику. Занимаясь экономикой, они лишь сдерживают притоки валюты в периоды высоких сырьевых цен, чтобы не спровоцировать инфляцию (Россия 2003-08). В худшем случае не делают и этого: просто пользуются экспортными сверхдоходами, не думая о будущем (Венесуэла). Реализуется лишь стерилизационная макроэкономическая политика, снимающая избыток ликвидности. Большинство таких стран просто накачивают экономику деньгами, надеясь совершить экономический рывок. Поскольку RDC, экспортируя ресурсы, пополняет запасы своей ликвидности, очевидно, что первым вопросом становится выбор монетарной стратегии, который также неоднозначен¹¹.

Монетарная политика в RDC может стать мощным механизмом торможения роста, если ее стратегии неадекватны. Можно предположить следующую специфику функции экономического роста для таких стран:

$$\Delta Y = f(\Delta L, \Delta e, \Delta P_{\text{exp}}),$$

где ΔL – изменение запаса ликвидности в экономике;

Δe – изменение обменного курса национальной валюты;

ΔP_{exp} – изменение экспортных цен.

⁸ Hartwick, J. "Natural Resources, National Accounting and Economic Depreciation". *Journal of Public Economics*. 1990. Vol. 43. P. 291-304

⁹ Полтерович В.М., Попов В.В., Тонис А.С. Экономическая политика, качество институтов и механизмы “ресурсного проклятия”. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2007. 98с.

¹⁰ Mehlum H., Moene K., Torvik R. Institutions and The Resource Curse // *The Economic Journal*. 2006. № 116.

¹¹ Дробышевский С., Козловская А., Трунин П. Выбор денежно-кредитной политики в стране – экспортере нефти. М.: ИЭПП, 2004.

При этом:

$$\frac{\partial Y}{\partial L} > 0, \frac{\partial Y}{\partial e} < 0, \frac{\partial Y}{\partial p_{\text{exp}}} > 0$$

Управление экономическим ростом становится почти невозможным: экономика зависит от внешней конъюнктуры и требует постоянной подкачки ликвидности через экспорт. Падение экспортных цен может стать фатальным.

Так стало и с Россией. Обменная на рубли экспортная выручка оседала в резервах ЦБ, наращивавшего рублевую массу. В итоге, пополнение ликвидности в экономике стало функцией экспортных доходов, предложения валюты и, что очень важно, низкого спроса на валюту:

$$L = f(P_{\text{exp}}; S_C^M; D_C^M)$$

где: P_{exp} – уровень экспортных цен (определяемых мировым рынком);
 S_C^M, D_C^M – предложение иностранной валюты и спрос на нее на внутреннем рынке.

Т.к. S_C^M и D_C^M значимы не столько сами по себе, сколько в соотношении, заменим:

$$DE_C^M = S_C^M - D_C^M.$$

Получим:

$$L = f(P_{\text{exp}}; DE_C^M)$$

Причем:

$$\frac{\partial L}{\partial P_{\text{exp}}} > 0, \frac{\partial L}{\partial DE_C^M} > 0$$

Экономика, привыкнув к постоянному приросту ликвидности, привыкла и к высоким экспортным ценам. Рост сырьевых цен подпитывал становящуюся все более ресурсозависимой (из-за удорожания сырья его доля в экспорте росла) экономику ликвидностью, позволяя наращивать рублевую массу. Укрепляющийся рубль гарантировал отсутствие лишнего спроса на валюту. К сырьевым экспортным доходам привыкло правительство: доля отчислений от сырьевого экспорта в бюджете росла. В случае кризиса на помощь должен был прийти стабфонд, созданный из тех же доходов. Так экономика постепенно и приобрела “голландскую болезнь” - через таргетирование обменного курса, посредством которого ЦБ питал ее ликвидностью, а также через бюджет.

Когда сырьевые цены упали, канал пополнения денежной массы начал иссыхать. Показавший слабость рубль быстро потерял доверие и активизировался спрос на валюту, единственным продавцом которой оставался ЦБ, опасавшийся резкого обесценения рубля. Валютные интервенции повлекли частичное исчерпание резервов и сокращение денежной массы во время кризиса ликвидности. Все это усугублялось потерями банков на фондовом рынке и паникой по поводу бюджетного краха. Средства же стабфонда своевременно в экономику не попали.

Не готовая к резкому падению сырьевых цен монетарная политика не смогла поддержать экономику и проверку кризисом не выдержала. Источник ее слабости - ресурсозависимость. Преследование ЦБ двух целей – недопущение резкой курсовой динамики и предотвращение инфляции – привело к коллапсу в условиях кризиса. В перспективе ЦБ будет концентрироваться только на обменном курсе: большая доля импорта в потреблении требует таргетирования курса, который не должен укрепляться во время роста, сдерживая

рентабельность импорта. В случае кризиса это не допустит обвала рубля, избегая коллапса уровня жизни.

А задачу сдерживания инфляции придется оставить на перспективу, когда кризис закончится, и экономика сможет позволить себе жесткую антиинфляционную стратегию.

Научное издание

**ТРУДЫ
IV ВСЕРОССИЙСКОГО СИМПОЗИУМА
ПО
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ**

Том 2
Микроэкономика. Макроэкономика

Рекомендовано к изданию Ученым советом
Института экономики УрО РАН
Регистрационный № 36 (10)
Протокол №4 от 28.04.2010



Ответственный за выпуск к.э.н. Власов М.В.

Подписано в печать 28.04.10. Формат 60x84 1/16
Усл. п.л. 12,15. Тираж 320 экз. Заказ №

Издательство ИЭ УрО РАН
620019, Екатеринбург, ул. Московская, 29

Отпечатано с готового оригинал-макета
В типографии Института экономики УрО РАН
620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29