

**ECONOMIC
HERALD**
of ROSTOV
S T A T E
UNIVERSITY

1

ТОМ

2

НОМЕР

2003

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Журнал зарегистрирован Министерством РФ
по делам печати, телевидения и средств мас-
совых коммуникаций от 20 сентября 2002 г.
Свидетельство о регистрации ПИ № 77-13577

**Журнал издается с 2003 г.,
выходит 4 раза в год.**

Учредитель:

Ростовский государственный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор

доктор экономических наук, профессор **Мамедов О.Ю.**

доктор экономических наук, профессор **Алешин В.А.**,

кандидат экономических наук, доцент **Вольчик В.В.** (зам. главного редактора),

доктор экономических наук, профессор **Матвеева Л.Г.**,

заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор **Овчинников В.Н.**

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета

заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор **Овчинников В.Н.**

доктор	экономических наук,	профессор	<i>Алешин В.А.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Архипов А.Ю.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Белокрылова О.С.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Белоусов В.М.,</i>
кандидат	экономических наук,	профессор	<i>Бортник Е.М.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Германова О.Е.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Дуканич Л.В.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Кетова Н.П.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Кольвах О.И.,</i>
кандидат	экономических наук,	профессор	<i>Максимов В.А.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Мамедов О.Ю.,</i>
доктор	исторических наук,	профессор	<i>Нарежный А.И.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Солдатова И.Ю.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Чернышев М.А.,</i>
кандидат	экономических наук,	профессор	<i>Юрков А.М.</i>

Адрес учредителя:

344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Большая Садовая, 105.
Тел.: (8632) 653 158, 648 466;
факс: 645 255.
E-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:

344007, г. Ростов-на-Дону,
ул. М. Горького, 88, к. 211.
Тел.: (8632) 409 627.
E-mail: journal@econ.rsu.ru

СОДЕРЖАНИЕ

СЛОВО РЕДАКТОРА

<i>Мамедов О.Ю.</i> Производственный рост обеспечивается ростом экономическим!	5
---	---

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

<i>Клейнер Г.Б.</i> Мезоэкономические проблемы российской экономики	11
<i>Колесников Ю.С.</i> Этноэкономика в судьбах модернизации Юга России	19
<i>Солодков Г.П.</i> Социальные детерминанты экономического развития	25
<i>Шагинян С.Г.</i> Современная структура перераспределений и их формы, влияющие на реальные доходы населения	30
<i>Наймушин В.Г., Козлов А.Н.</i> Корпоративная собственность в трансформационной экономике	39
<i>Розанова Н.М., Ряскова М.В.</i> Российская нефтяная отрасль в мировом контексте: проблемы и перспективы	45
<i>Наумов С.В.</i> Институциональная организация экономики и методологические подходы к ее исследованию	70
<i>Белокрылова О.С., Скорев М.М.</i> Влияние экономических институтов на производство и накопление знаний	76
<i>Петропавлова Г.П.</i> Экономический механизм эффективного удовлетворения потребностей общества в условиях глобальной конкуренции	84
<i>Матвеева Л.Г.</i> Методологические основы оценки потенциала крупных корпораций в системе региональной экономики	93
<i>Дуканич Л.В.</i> Организационный аспект управления налогообложением в регионе: характеристика и некоторые направления совершенствования	101
<i>Максимов В.А., Спиридонов М.А.</i> Федеральный и региональный компоненты промышленно-инвестиционной политики	106

ДЕБЮТ

<i>Барсукова А.В.</i> Формирование конкурентной стратегии фирмы: возможности контрактного подхода	117
<i>Павленко Ф.Н.</i> Сегментная организация теневого рынка	121

ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

<i>Любашиц В.Я.</i> Государственная власть: понятие, особенности функционирования	124
--	-----

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

Мамедов О.Ю. Тайна издержек производства (Лекция для студентов гуманитарных специальностей)	138
---	-----

РЕЦЕНЗИИ

Чумаков А.А. Елецкий Н.Д., Корниенко О.В. Экономическая теория: Учебное пособие для студентов вузов. Ростов н/Д: Март, 2002. 400 с.	146
---	-----

ЭКОНОМИСТЫ ШУТЯТ

Золотарев В.С. Вас остановишь!	150
---	-----

ABSTRACTS	153
------------------------	-----

CONTENTS	156
-----------------------	-----

СЛОВО РЕДАКТОРА

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ РОСТ ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ РОСТОМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ!

О.Ю. МАМЕДОВ

доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой политической экономии и
экономической политики экономического
факультета Ростовского государственного
университета

В статье главного редактора журнала проф. Октя Мамедова доказывается необходимость перевода нерыночных секторов российской экономики на рыночные начала. Это, по мнению автора, образует экономические условия производственного роста.

Экономический рост — это то, чем, собственно, занимается вся экономическая наука. Практически любые исследования экономики выходят на экономический рост, выявляя способствующие или препятствующие ему факторы.

ОДНАКО — и в этом необъяснимый парадокс! — самому **экономическому** росту повезло менее всего: *несмотря на бесчисленное число исследований, суть экономического роста остается нераскрытой!* И виной тому, как мы уверены, странная **«внепредметная методология»** его анализа.

Для исследования экономического роста экономисты вооружены сегодня весьма незатейливой методой:

- 1) произвольно назначается нечто, претендующее на статус «конечного агрегированного результата производства»;
- 2) далее выявляется ценовая значимость каждого производственного фактора, участвующего в создании этого «агрегированного результата»;
- 3) и затем определяется наиболее эффективная комбинация выявленных факторов¹.

Странность этой методологии — в ее упорствующем эмпиризме: то, что еще предстоит доказать, образует исходный пункт! Еще сильнее поражает то обстоятельство, что качественная однородность качественно разнородных факторов выводится в данной модели из обретаемой ими ценовой видимости.

В связи с этим следует заявить: великий Маркс, вскрывший трудовую субстанцию всех стоимостесозидающих факторов, имел право работать с ними, ибо обосновал правомерность и сущность монистического подхода к ним,

¹ Именно такова, например, методология самой знаменитой модели роста экономики, известной как «производственная функция».

но современный экономист, игнорирующий стоимостную природу цены, не испытавший монистического подхода (и тем не менее тщащийся повторить подвиг Маркса), такое право утратил.

В результате каждая новая формула экономического роста мечется между двумя крайностями: то она слишком конкретна, чтобы стать абстрактной, то она слишком абстрактна, чтобы стать конкретной!

Но что есть — «экономический рост»? Что в этой идиоме главнее — «рост» или «экономический»? Не является ли здесь существенным именно прилагательное?

Если мы действительно — экономисты, то для нас важен не просто и не всякий «рост», а рост именно **«экономический»**, поскольку мы, как экономисты, отвечаем за *экономический* рост, а не за какой-то иной. И пора осознать, что в той мере, в какой мы вскрываем объективную логику и объективный механизм именно *экономического* роста, вот в той и только в той мере мы и сами являемся *экономистами*.

Чем же *экономический* рост отличается от всякого иного, так сказать, *неэкономического* роста?

Этот вопрос властно возвращает нас к исходному пункту всякого экономического анализа — к предмету экономической теории, — ведь только отталкиваясь от предмета нашей науки, от научного понимания *экономики*, мы можем выйти на научный анализ *экономического* роста, не позволив подменить его *предметную специфику* анализом *технологического* или *производственного* роста.

Конечно, для рядящихся в экономические тоги «производственников» (модные сегодня) это требование является невыносимым интеллектуальным испытанием, но для истинных экономис-

тов, осознающих эвристическую мощь научной методологии, размышление над сущностью экономического роста есть исходный пункт всего анализа.

Экономика есть ОБЩЕСТВЕННОЕ состояние производства — только такая трактовка является единственно научной, знаменуя интеллектуальный подвиг известной школы в истории социально-экономической мысли. Эта «социальность» производства и есть предметная субстанция всех процессов, отношений, зависимостей и категорий той общественной сферы, которая в науке обозначается понятием *экономика*.

Понимание экономики как социально-сти производства, т.е. осознание общественно-исторического содержания *труда, товара, собственности, денег*, до сих пор не дается многим экономистам. Как бедный Маркс ни надрывался криком, что в стоимости нет ни грана «вещного», его так никто и не услышал.

В результате интеллектуальное пространство экономической науки заполнили некие чудотворные методы — «институциональный», «атомарный», «нуклеарный», «бинарный», «витальный», «виртуальный», толкуется о неких «нанэкономике», «неоэкономике», «экономифизике», вновь пытаются реанимировать понятие «хозяйство» (как альтернативу «экономике»), короче, — все что угодно, но только — не сама **экономика**, безжалостно требующая одновременно и диалектического, и исторического, и абстрактного и (о, ужас!) социального подхода.

Экономическая трактовка производственного роста означает, что для экономиста приемлем только тот рост производства, который достигнут в рамках передовых (для данной исторической эпохи) **форм общественного производства**. Да, сталинские «шарашки» выдавали порой мощные техно-

логические идеи, но рекомендовать их в качестве экономических форм организации производства может только администрация этих шарашек.

Что значит быть «производственным», а не «экономистом», мы видим по отчаянному сопротивлению самой эффективной общественной форме производства — рынку: страна который год замерзает в квартирах, но виновато в этом персонифицированное зло по фамилии Чубайс, а не административная организация жилищно-коммунального хозяйства; МПС и «Газпром» душат нашу экономику своими монопольными тарифами, но мы противимся их раздроблению и переводу в рыночно-конкурентное состояние; аграрный сектор фактически выведен из рыночных отношений, а фермер стал экзотикой, но мы препятствует возникновению рынка земли; автомобильная промышленность устарела — но мы поддерживаем ее заградительными пошлинами; малый бизнес фактически скончался — но нам противно даже малое частное предпринимательство; в стране практически отсутствует массовый рынок ценных бумаг, нет и основы социальной цивилизованности — страхового рынка, но и они нам противны. И все это — под заклинания о спасительности рынка!

Главный *экономический рычаг производственного* роста — превращение **ЧАСТНЫХ** сбережений — в **ЧАСТНЫЕ** инвестиции! Это — та «частность», которая обеспечивает «экономичность» производства. Другого способа «экономизации» производства человечество еще не ведает.

При «социализме» общественными сбережениями обеспечивали общественные инвестиции (что было априори провальной и неэффективной затеей), — при «капитализме» частными сбережениями обеспечивают частные инвестиции (самая эффективная форма); переходный характер нашей экономики по-

родил некий переходный механизм — частными сбережениями обеспечивают общественные инвестиции.

Виной тому — неразвитость институтов финансовых посредников, которые своей слабостью провоцируют угрозу чрезмерного вмешательства государства в экономику России (а чем это заканчивается, мы уже знаем).

Необходимо осознать во всей масштабности смену механизма производственного роста в России: планово-макроэкономический механизм сменился рыночно-региональным!

Эта перемена повлекла и падение объема отечественного производства, и снижение уровня жизни, и глубокую социальную дифференциацию. Нас пытаются убедить, что такова цена рыночных реформ, тогда как на самом деле это — **цена непроведения рыночных реформ!**

В период любых реформ общество традиционно терзает три вопроса: виноваты экономические теории? Или их ошибочное осуществление? Или (что, пожалуй, ближе к истине) — что ни делай в переходный период, все равно плохо?

Пока экономисты спорили, в экономике сложилась новая ситуация, которая породила новые проблемы.

После:

- 1) проклинаемой (прежде всего, разумеется, экономистами) либерализации механизма ценообразования (заменившей административное назначение цен);
- 2) проклинаемой (прежде всего, разумеется, экономистами) приватизации государственных предприятий;
- 3) проклинаемой (прежде всего, разумеется, экономистами) финансовой стабилизации на основе элементарных монетаристских методов;
- 4) создания элементарных институтов рыночной экономики

(включая нормальную налоговую, банковскую и инфраструктурную систему), —

Россия — как и прогнозировала «теория здравого экономического смысла» — вступила в этап **ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА!**

Показатели экономического роста — в снижении темпов инфляции, росте ВВП, росте внутренних и иностранных (в том числе прямых) инвестиций, в снижении объема бартерных сделок, снижении долговых обязательств России, в профиците федерального бюджета, росте налоговых платежей, росте реальных доходов и вкладов населения.

Россия выстрадала **рыночную** основу производственного роста, и надо быть большими неудачниками, чтобы упустить и эту основу, и производственный рост на этой основе.

Часто говорят — сегодняшний рост носит конъюнктурный характер, поскольку опирается на конъюнктурные факторы, импульсный потенциал которых близок к исчерпанию. Действительно, это — конъюнктурный рост; а что, разве бывает другой рост?

Да, мы растем под влиянием двух факторов: оглушительной девальвации российского рубля (в результате дефолта 1998 г.) и повышения мировых цен на товары российского экспорта (проще — на энергоносители).

Девальвация привела сокращению импорта и масштабному импортозамещению, а приток нефтедолларов обеспечил стабильность. В создавшихся условиях основная задача эффективного регулирования экономики свелась к тому, чтобы возможности, предоставленные краткосрочным позитивным импульсом этих двух факторов, были преобразованы в долгосрочные возможности экономического роста (т.е. роста производства на базе его эффективной экономической реорганизации).

Собственно, в этом и состоит **искусство эффективного управления экономикой**: в каждый момент открываются некие источники краткосрочного роста, которые необходимо трансформировать в долгосрочные. А поскольку каждый «экономический момент» уникален, то уникальны и открывающиеся источники роста. Обнаружение и реализация последних в долгосрочных целях и образует основную проблему макроэкономического регулирования.

В чем же состоит содержание **экономического** роста в России в настоящее время?

Экономический рост сегодня — это ускоренное рыночное преобразование сохраняющегося в России огромного **НЕРЫНОЧНОГО СЕКТОРА** — в сфере государственных закупок, в сфере естественных монополий, в аграрном секторе и в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Экономическое обеспечение производственного роста требует сброса этих гирь! Другими словами, главным тормозом производственного роста в России выступают сохраняющиеся у нас организационно-экономические деформации: «рынок» повсеместно соседствует с «не-рынком», что препятствует возможности реализации производственно-экономического потенциала рынка.

Основной экономической проблемой остается **нерыночный сегмент российской экономики**, который представлен *межсекторной совокупностью неэффективных предприятий*, производящих неконкурентоспособную продукцию и потому нуждающихся в бюджетных субсидиях для продолжения своего существования.

Однако в каждой сфере производства экономический рост приобретает своего рода «посферную» специфику.

Так, главная задача «экономизации» государственного сектора (тем более учитывая его огромные масштабы) — внедрение рыночного механизма расходования бюджетных денег. Этот механизм имеет только одно выражение — конкурс (в виде аукционов и тендеров), имитирующий свойственную рынку и недоступную не-рынку конкуренцию.

Это тем более важно, что механизм государственных закупок до сих пор остается самым загадочным элементом функционирования государственного сектора в России. Хотя экономический рост и происходит², однако подлинно рыночными — «открытыми» — оказались не более 10% всех проводимых госзаказчиками конкурсов. В остальных 90% случаев конкурсный отбор оказался экзотической формой крайне неэффективного использования бюджетных денег (что, в общем-то, происходит во всем мире — там, где деньгами распоряжается чиновник). Интересно, долго еще собранные у народа деньги будут набивать карманы чиновников, позволяя им занимать призовые места среди первых богачей мира?

Другой пример — отсутствие рынка в такой жизнеобеспечивающей сфере экономики, как жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ). Это и привело названную сферу практически к катастрофе. Внеэкономическое (т.е. административное) управление в ЖКХ не просто исчерпало себя, оно способно стать импульсом макроэкономического кризиса!

Но что значит «отсутствие экономики в ЖКХ»? Быстро же мы забыли уроки социализма: **отсутствие экономики в ЖКХ означает, что в нем никто ни за что не отвечает!**

² Например, в 2002 г. число госзаказов, размещенных на конкурсной основе, увеличилось по сравнению с 1999 г. в 4 раза и с их помощью было сэкономлено 36 млрд бюджетных рублей.

«Социалистическая» направленность антиэкономической организации ЖКХ проявляется и в том, что его услуги оплачиваются только частью населения, причем — отнюдь не самой состоятельной! В результате: стоимость коммунальных услуг растет, а их качество — ухудшается³!

Антиэкономика превратила ЖКХ в настоящую «черную дыру», в которую сколько ни вкладывай средств, все равно отдачи не будет. Потери в ЖКХ в денежном эквиваленте (оплачиваемые налогоплательщиками) сравнимы с ВВП страны! Это ли не «черная дыра»?

Все экономисты заняты поиском источников экономического роста; да «запустите» в ЖКХ «экономику» — и получите «бесплатный» рост ВВП!

Экономика начинается с рынка, а рынок — с конкуренции: в сфере ЖКХ это означает, что необходимо создавать условия для возникновения альтернативных жилконторам структур, которые бы могли на конкурсной основе оказывать услуги населению.

Пожалуй, никогда еще практика ни одной страны так наглядно ни демонстрировала необходимость именно **экономического** роста, но мы упорно вцепились в технологию производства, не понимая, что подъем производства обеспечивается только развитием экономики. Можно импортировать любую технологию, но экономические формы импортировать нельзя!

Российский социализм погиб потому, что он хотел поднять **производство**,

³ Наша страна — единственная в мире, в которой в летнее время отключают горячую воду (хотя оплату в это время за нее продолжают брать); изношенность наших трубопроводов: в системе водоснабжения из 523 тыс. км всех сетей 60% уже отслужили запланированный срок, а 163 тыс. км по уровню изношенности необходимо заменить уже сегодня; тем не менее затраты на реализацию 1 кубометра воды у нас на 30–40% выше среднеевропейских.

игнорируя **экономику!** Не прошло и десяти лет, как мы, что, вновь впадаем в старую ошибку?

Говорят — нам нужен приток инвестиций, — да кто будет их осваивать? Уж не чиновник ли? Тогда нам не хватит денег всего мира!

Десятилетие либеральных реформ неопровержимо показало: будет экономический рост — будет и рост производственный, не будет экономического роста — не будет и производственного роста! Вот и весь «секрет» таинственного механизма интенсификации производства.

Строительство эффективного *производства* требует строительства эффективной **экономики!**

Но о каком экономическом росте может идти речь, когда до сих пор популярен лозунг «активной» промышленной политики, которая бы осуществляла государственный протекционизм всего и вся?

Правительству советуют ввести выборочное предоставление налоговых преференций, субсидирование процентных ставок и тарифную защиту отечественных производителей (а правитель-

ство, на словах выступая против налоговых и бюджетных преференций, предполагает сохранить защитные ставки импортных пошлин на самолеты, автомобили, мебель, ряд химических товаров и продовольствие, создать механизм господдержки машинотехнического экспорта). Но такая «активная» промышленная политика обрекла бы на пассивность все наше хозяйство.

А нам нужна **экономически активная** (а не **промышленная**) политика: нужно продолжать создавать условия для нормального функционирования рынка во всех сферах, во всех отраслях, на всех уровнях!

Рано успокоились — мы по-прежнему «недорыночная» страна с неблагоприятной для предпринимательства средой. Вот в той мере, в какой мы проводили экономические реформы, обеспечившие экономический рост, мы и получили прирост производства.

Мы с каждым днем убеждаемся в существовании жесткой зависимости — производственному росту предшествует рост экономики! Поэтому только экономисты способны осознать то главное, чего так никогда и не поймут производственники: **«ВСЯ ВЛАСТЬ — ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РОСТУ!»**

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ¹

Г.Б. КЛЕЙНЕР

член-корреспондент РАН, зам. директора
Центрального экономико-математическо-
го института

Статья содержит анализ характерных черт пост-переходной российской экономики, выявляющий неэффективность существующих институтов, как рыночных, так и административных, а также несостоятельность современной экономической теории в решении проблем развития страны. В качестве альтернативы существующей бинарной модели, предполагающей микро- и макроэкономический анализ, автор предлагает перейти к тернарной модели, включающей промежуточный, мезоэкономический уровень.

© Клейнер Г.Б., 2003

ПРОСЛЕЖИВАЯ динамику социально-экономических преобразований в России начиная с конца 1980-х гг., можно выделить три основных этапа, отличающихся прежде всего сменой основной целевой и предметной сферы преобразований.

На первом этапе основной упор был сделан на разрушение хозяйственного механизма централизованно управляемой экономики. Здесь была ликвидирована система разветвленного в пространстве и протяженного во времени иерархического планирования, а также плановой отчетности и стимулирования; сняты ограничения с процессов реорганизации и изменения границ предприятий, предоставлена полная самостоятельность реорганизованным агентам во внутренней и внешней деятельности; проведена приватизация основной части общенародной (государственной) собственности; ликвидирована государственная монополия внешней торговли; максимально ослаблены требования к производственным процессам и качеству продукции со стороны органов стандартизации; резко снижены объемы государственных заказов. Одновременно было ликвидировано или минимизировано большинство органов отраслевого и территориального социально-экономического регулирования.

¹ Статья подготовлена на основе доклада автора на 34-й конференции American Association for the Advanced Slavic Studies (США, Питтсбург, 22 декабря 2002 г.). Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 02-06-80170.

Фактически данный этап можно охарактеризовать как период целенаправленного разрушения вертикальных взаимосвязей в народном хозяйстве (этап «расчистки»). Незапланированным, но естественным результатом этого этапа стало разрушение горизонтальных связей как между хозяйствующими субъектами, так и между территориальными образованиями.

На втором этапе были сделаны попытки создания институтов макроэкономического регулирования поведения микроэкономических агентов. Непосредственной целевой сферой преобразований стали макроэкономические процессы. Были сформированы механизмы реализации монетарной политики государства, валютного регулирования, система поддержки занятости населения и преодоления негативных последствий безработицы, фондовый рынок, антимонопольное регулирование. Данный этап был направлен на стабилизацию экономического функционирования чисто макроэкономическими, не носящими иерархического характера средствами («макроэкономический» этап). Незапланированным, но естественным следствием первых двух этапов реформ стал расцвет теневой экономики и криминала.

К концу 1990-х гг. стало очевидно, что макроэкономические методы не дают требуемого функционального результата: поведение предприятий продолжает сохранять черты парадоксальности (с точки зрения неоклассических критериев), характер развития предприятий остается неинновационным и низкоинвестиционным, корпоративные конфликты приобрели массовый характер и наносят значительный урон эффективности экономики, масштабы коррупции, оппортунистического поведения и криминала сравнимы с легальной частью экономики.

Основное направление третьего, продолжающегося поныне этапа преобразований связано с микроуровнем («микро-

экономический» этап). В качестве целевой сферы здесь выступает корпоративное управление, поведение институциональных и индивидуальных инвесторов и менеджеров предприятий, другие проблемы микроуровня, как в производственной, так и в муниципальной сфере. Данный этап нельзя считать завершившимся. Создан и готовится к внедрению проект кодекса корпоративного поведения, продолжается совершенствование законодательства об акционерных обществах, направленное на согласование интересов, прав и ответственности акционеров и менеджеров предприятий, идет «обкатка» трудового кодекса, планируется переход на международные стандарты бухгалтерского учета.

Однако функциональные результаты, достигнутые экономикой в 2001–2002 гг., не дают основания для оптимистических надежд на успешное завершение переходного периода даже при выполнении всех планов третьего «микроэкономического» этапа.

Статистические данные (официальная статистика Госкомстата, опросы предприятий, точечные обследования) в 2002 г. свидетельствуют о замедлении позитивных процессов в экономике. Так, снизилась интенсивность роста выпуска промышленной продукции, уменьшился спрос на продукцию промышленности строительных материалов, полиграфической промышленности, машиностроения и металлообработки и других подотраслей; снизился средний уровень загрузки производственных мощностей; увеличились масштабы сокращения численности занятых; возросла доля промышленных предприятий, на продукцию которых повысились цены. Сальдированный финансовый результат деятельности предприятий и организаций за январь–август 2002 г. снизился на 27,8% по сравнению с тем же периодом предыдущего года, а доля убыточных предприятий выросла на 5,5% и составила 43,2%.

Индекс предпринимательской уверенности² уменьшился на 4 процентных пункта по сравнению со II кварталом и составил (–11%). Общая картина динамики этого показателя свидетельствует о неблагоприятной тенденции (см. рис.).

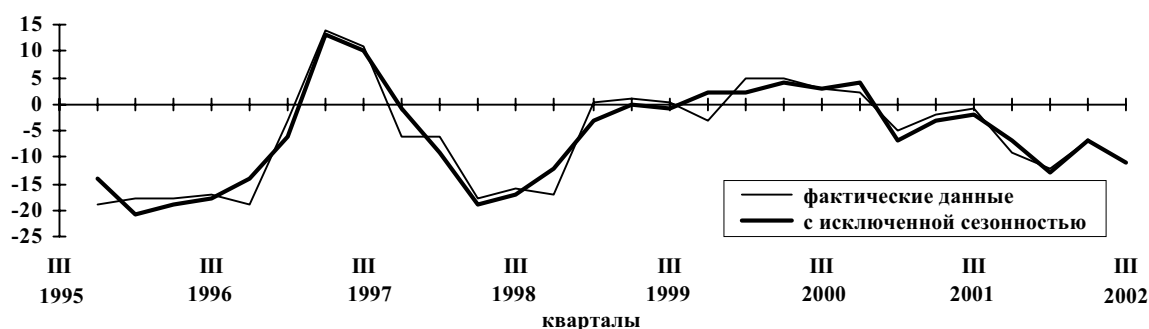
Положение российской экономики остается весьма сложным.

Главная структурная черта постпереходной российской экономики — ее *фрагментарность*, т.е. распадение на отдельные слабо иные анклавы. Различные составляющие экономики развиваются с впечатляюще различной интенсивностью. Какой бы ни взять срез экономики — отраслевой, территориальный, по формам собственности, по размерам предприятий и т.п., всюду можно заметить значительную разницу в темпах и качестве роста, а местами и спада. Нарушена и сбалансированность между отдельными подсистемами народного хозяйства: инновационные процессы недопустимо отстают от производственных, рост инвестиций — от роста сбережений населения и т.д. Фрагментированная экономика не обладает способностью к воспроизводству.

Можно привести немало ярких примеров несбалансированного развития.

Так, в микробиологической промышленности за 9 месяцев 2001 г. был достигнут наивысший среди других отраслей темп роста (188%). Вместе с тем она является лидером по доле убыточных предприятий (свыше 65%). Второе место по темпам роста за этот период занимает полиграфическая промышленность, где доля убыточных предприятий, наоборот, минимальна (10%). Наряду с этим в медицинской промышленности, закончившей 2001 г. с падением примерно на 5%, доля убыточных предприятий также одна из самых низких — 15%. Можно заметить также, что слишком высокая доля межотраслевых потоков идет не напрямую, внутри национальной экономики, а по экспортно-импортным схемам.

Все это говорит о том, что имеющиеся сейчас в экономике институциональные механизмы обеспечения сбалансированного развития отдельных подсистем, как рыночные, так и административные, пока что недостаточно эффективны. За десять лет постпланового развития экономика страны перестала быть «единым народно-хозяйственным комплексом» (речь идет не о едином управлении, а о системном функционировании).



Динамика «индекса предпринимательской уверенности» в 1995–2002 гг. (в %)

² Индекс предпринимательской уверенности рассчитывается как среднее арифметическое «балансов» (разности долей респондентов, отметивших увеличение и уменьшение показателя по сравнению с предыдущим периодом, в %) портфеля

заказов, текущих запасов готовой продукции (последний — с обратным знаком) и ожидаемого выпуска продукции, в % (сезонность исключена). (Источник: Центр экономической конъюнктуры при Правительстве РФ.)

нии) и приобрела явные черты не-системности, фрагментарности.

Экономика фактически распадается на отдельные компании и корпорации. Если же взглянуть еще пристальней, то и в рамках одной корпорации или консолидированной группы предприятий и организаций мы увидим предприятия, находящиеся на совершенно разном уровне и имеющие различную скорость развития. Фрагментарность экономики дополняет и питает фрагментарность социума.

Эта фрагментарность экономики — основное препятствие для экономического роста. По сути дела, в российских условиях адекватной мерой экономического роста должен быть не столько темп роста ВВП, сколько степень внутренней консолидации экономики. Устойчивый экономический рост, в отличие от экономического спада, — свойство целостных и сбалансированных систем.

Стратифицированная по всем направлениям экономика неустойчива, поскольку неблагоприятные изменения внешних условий в том или ином секторе не могут быть компенсированы за счет ресурсов других секторов. Точно так же рост в одном из анклавов (в нефтяной промышленности, к примеру) не распространяется на другие отрасли экономики. Внутренний спрос и предложение, образующие стальной хребет экономики, не ориентированы друг на друга, нескоординированы и развиваются по разным траекториям. Фрагментарность экономики ограничивает конкуренцию и провоцирует инфляцию, поскольку производители начинают ориентироваться на максимальную цену спроса. Для фрагментарной экономики характерны и низкий уровень взаимного доверия агентов, и вытекающая отсюда несклонность к долгосрочным инвестициям. В такой экономике низка эффективность использования всех видов ресурсов, поскольку фрагментарность препятствует их перетоку в

точку наивысшего спроса. Концепция «точек», или «полюсов», роста как локомотивов экономической динамики непригодна для фрагментированной экономики.

По нашему мнению, построение эффективной целостной социально ориентированной экономики на рыночных началах возможно только на основе многоуровневого системного подхода, учета особенностей взаимодействия между уровнями экономики, характерных для России и сложившихся в результате длительной социально-экономической эволюции [4].

В экономической теории традиционно принято различать два основных уровня анализа экономических феноменов — макроэкономический и микроэкономический³. Подход к анализу на каждом уровне отличается углом зрения и «фокусировкой» взгляда, степенью внимания к тем или иным деталям «экономического ландшафта». На каждом из этих уровней предметом исследования являются две совокупности явлений: эмпирическая сфера, т.е. реально существующие и «осознаваемые» материальные объекты и системы, и, условно говоря, концептуальная сфера, т.е. цели, предпочтения, намерения и ожидания лиц, осуществляющих экономическую деятельность. Следует заметить, что межуровневые связи, в частности взаимосвязь между протеканием макроэкономических процессов и поведением микроэкономических объектов, вовсе не носят универсального характера, неоди-

³ В связи с рассмотрением российской экономики второй половины 90-х гг. как «экономики физических лиц» в оборот российской экономической науки был введен еще один, наиболее низкий в естественной иерархии экономических объектов уровень, получивший название наноэкономического [3]. Объектом наноэкономического исследования является поведение и особенности отдельных индивидов как участников социально-экономической деятельности.

наковы в различных странах и в разные периоды развития национальных экономик. Для экономики развитых западных стран характерна сложившаяся в ходе длительного эволюционного процесса тесная взаимозависимость между микро- и макроэкономическими процессами, мощное влияние макроэкономических факторов на поведение микроэкономических агентов, что, собственно, и создает объективную почву для различных теоретических (кейнсианских, монетаристских и иных) вариантов макроэкономического регулирования. Напротив, в большинстве стран, принадлежавших к социалистическому лагерю, государственное воздействие на социально-экономическую обстановку в стране в течение десятилетий осуществлялось путем жесткого и непосредственного централизованного регулирования поведения микроагентов, точнее — путем минимизации сферы самостоятельных решений и установления строгих правил их принятия в различных хозяйственных ситуациях. В результате возникла в какой-то степени неожиданная ситуация: несмотря на многолетние традиции централизованного управления, влияние макрорегуляторов на микроэкономическое поведение в этих странах в послереформенный период резко ослабло. Это существенно ограничивает возможности применения в странах с длительным господством централизованного управления традиционных и стандартных для западного мира моделей макрорегулирования экономики. Для создания целостной и внутренне мобильной экономики в России недостаточно принимать во внимание только два уровня экономики — макро- и микроуровень. Необходимо перейти от бинарной модели к тернарной, включающей промежуточный, мезоэкономический уровень.

Этот уровень должен стать связующим звеном между двумя предметными сферами экономического анализа и

экономической политики: макроэкономической, где основными предметами рассмотрения и управления являются *процессы* динамики ВВП, цен, занятости, инвестиций и т.д., и микроэкономической, где рассматривается главным образом поведение *объектов* — предприятий, организаций, домашних хозяйств. Предметами рассмотрения и регулирования в мезоэкономике являются совокупности предприятий и организаций, демонстрирующие одновременно поведение *группы* объектов и *группового* объекта [5]. К числу таких объектов относятся финансово-промышленные и торгово-промышленные группы; предприятия, находящиеся в одном городе, районе; производители, оперирующие на одном рынке; сетевые структуры, связанные устойчивыми финансово-экономическими отношениями; крупные вертикально интегрированные компании и комплексы и т.д. Мезоэкономическими объектами с определенной степенью условности также можно считать группы предприятий, сформированные по размеру (малые, средние, крупные предприятия). К мезоэкономическим объектам можно приложить понятие *пакета*, т.е. комплекта в некотором роде однородных, но обособленных объектов, демонстрирующих в том или ином аспекте согласованное в каком-то смысле поведение. Такие пакеты уже не являются однородными и требуют индивидуального подхода к анализу [1].

Можно усмотреть аналогию между корпускулярно-волновой и мезоэкономической теорией, если рассматривать отдельных микроэкономических агентов как частицы, а макроэкономические процессы — как волны; тогда мезоэкономический подход к анализу экономики соответствует корпускулярно-волновому подходу в квантовой механике.

Следует подчеркнуть специфику не только предмета мезоэкономии, но и ее подхода к анализу экономических явлений. Мезоэкономические структуры

и их участники (stakeholders) являются носителями экономических и социальных институтов, определяющих нормы, правила, традиции взаимоотношений между входящими в эти структуры объектами, а также между заинтересованными лицами. Фактически изучение мезоэкономических структур эквивалентно изучению институтов. Спецификой мезоэкономического анализа по сравнению с микроэкономическим является также отказ от обезличенного восприятия объектов как своеобразных песчинок или простейших организмов, демонстрирующих примитивные реакции на изменение внешней среды (для микроэкономического подхода такими являются изменения цен на продукцию и/или сырье, рабочую силу, колебания спроса, динамика конкуренции на избранном рынке). Все эти изменения оказывают, конечно, воздействие и на мезоэкономические структуры, но на разные структуры — по-разному. Неодинакова и реакция мезоэкономических объектов на изменения. В связи с этим мезоэкономический подход требует перехода от «нарицательной экономики» («common economics») к «собственной, или именованной, экономике» («proper or named economics»). Особую важность этот подход имеет для условий России [1]. Современные мезоэкономические структуры испытывают весьма сильное влияние двух типов «именованного» воздействия: персоны руководителя (в некоторых случаях — собственника) и имени компании — брэнда.

В «доолигархический» период (приблизительно — первая половина 1990-х гг.) экономика России могла рассматриваться как более или менее однородная «экономика физических лиц», в которой интересы индивидов были обособлены как друг от друга, так и от интересов предприятий и организаций. В последующий период произошла определенная структуризация интересов физических лиц, затронувшая главным

образом средний уровень экономики: возникновение мезоэкономических альянсов привело к субординации значительной части руководителей средних и малых предприятий по отношению к «олигархам» и «суболигархам». На низшем уровне слабость профсоюзных организаций пока препятствует консолидации интересов и поведения индивидов и уходу от «экономики физических лиц». Подобным же образом, несмотря на попытки экономической консолидации «олигархов», осуществляемые организациями типа Российского союза промышленников и предпринимателей, экономика верхнего уровня по-прежнему остается «экономикой физических лиц». На среднем же уровне экономика физических лиц постепенно трансформируется в (также именованную) «экономику брэндов». Поскольку такой вид конкуренции является наиболее эффективным для улучшения потребительских качеств продукции, именно средние по размеру предприятия, объединенные в мезоэкономические структуры, представляют наиболее перспективные для экономики образования, где рыночные принципы организации могут быть органически соединены с особенностями национального менталитета и координации действий.

Мезоэкономика — естественное поле формирования и действия экономических институтов. Отсутствие в России институтов надлежащего состава (своеобразный «институциональный дефицит») определяет и хаотичность мезоэкономики, и парадоксальность реакции микроуровня на изменения макроэкономической ситуации. Экономика России отличается от экономики западных стран и нестабильной динамикой макропоказателей, и неустойчивой государственной фискальной политикой, и сложностью структуры рисков, и т.п. Все это позволяет говорить об экономике России как о нестационарной системе. Средством преодоления нестационарно-

сти экономики является институциональное строительство, а полем действия — мезоэкономический слой. Целью должна быть не макростабилизация, как говорило правительство в течение 2001–2002 гг., и не микростабилизация, как хотелось бы многим директорам и бизнесменам, а мезостабилизация, т.е. формирование устойчивых мезоэкономических систем, стабильных как по составу участников и внутренних факторов развития, так и по траектории движения.

В первую очередь следует способствовать формированию отраслевых мезоэкономических образований. Утеря отраслевых структур, представленных в дореформенный период отраслевыми министерствами и подотраслевыми объединениями, в первой половине 1990-х гг. привела к дезорганизации большинства рынков. Вместо репрофилирования министерств и ведомств в информационные центры по анализу отраслевых рынков и технологий, они были ликвидированы вместе с большинством соответствующих отраслевых институтов. Между тем деятельность отраслевых структур позволяет снизить различия между уровнем социально-экономического развития регионов (сейчас по некоторым показателям они различаются в сотни раз), помогает выравнивать организационно-технический уровень предприятий, бороться не только с явлениями «новой бедности» в социальной сфере, но и с явлениями «нового отставания» в экономико-технологической сфере.

Государственная промышленная политика должна предусматривать поддержку создания и функционирования отраслевых мезоэкономических альянсов производителей, потребителей, инженерно-технических работников, укрепление отраслевых профсоюзов. Особую роль в преодолении мезоэкономических провалов реформ должен сыграть фондовый рынок. В том слабом виде, в

котором он существует сегодня (котируются акции не многим более полутора сотен промышленных эмитентов), он не может решать ни задач отраслевой консолидации предприятий, ни задач внутриотраслевой дифференциации предприятий по эффективности.

Нельзя считать, что единственными конкурентными отношениями являются отношения между предприятиями в борьбе за потребителя. Это чрезмерно упрощенное и ограниченное понимание конкуренции. Отношения состязательности и сотрудничества многообразны, имеют множество градаций и могут образовывать сплетения. Там, где нет взаимозаменяемости технологий, а поле решений экономических агентов в области производства и реализации продукции крайне узко, возникают отношения гиперконкуренции. В остальной части рынков естественным является появление более сложных и многослойных видов взаимоотношений, известных как *коокуренция* и *конкоперация*.

Завершим краткое изложение актуальных задач мезоэкономического развития российской экономики перечнем мезоэкономических институтов, которые должны быть созданы совместными усилиями федеральных и региональных структур, а также собственников и руководителей корпораций и предприятий:

1. Профессиональные отраслевые объединения (союзы) инженерно-технического персонала предприятий отрасли.
2. Профессиональные отраслевые центры занятости.
3. Отраслевые и профессиональные центры переподготовки кадров.
4. Отраслевые высшие и средние учебные заведения (сейчас отраслевая специфика учебных заведений размыта).
5. Отраслевые исследовательские и информационно-инновационные центры.

6. Отраслевые издательства и журналы. Специализированные издательства и журналы, отражающие функционирование рынков.
7. Альянсы («мягкие объединения») предприятий отрасли.
8. Альянсы предприятий региона (города, области).
9. Региональные фондовые рынки.
10. Отраслевые и межотраслевые системы индикативного планирования и прогнозирования.
11. Объединения участников товарных рынков (производителей и потребителей).

Таким образом, из изложенного вытекает, что следующим этапом в развитии реформ должен стать «мезоэкономический» этап, на котором основной целевой сферой преобразований должна стать мезоэкономика, промежуточная между макро- и микроэкономическими уровнями сфера. Развитие мезоэкономического подхода к анализу экономики, формирование и поддержка мезоэкономических структур являются актуальной задачей современного этапа движения российской экономики в направлении выхода на траекторию устойчивого, сбалансированного и эффективного развития.

В известной книге Мориса Клайна «Математика: утрата определенности» [2] описывается положение в математической науке, связанное с обнаружением множества пробелов в ее основаниях. Возник естественный вопрос: не ставит ли это под сомнение все достижения математики и не подрывает ли самого процесса развития математики как науки? Можно ли считать «колосса на глиняных ногах» колоссом? Клайн дает и обосновывает однозначно положительный ответ на этот вопрос. По мнению Клайна, любая отрасль науки раз-

вивается как бы «с середины»: начав движение с одной из «проблемных точек», естественно возникающих в данной предметной области, растет «вверх», базируясь на уже получивших признание подходах, и одновременно движется «вглубь», укрепляя фундамент исследований.

В каком-то смысле сходная ситуация возникает и в экономической науке в связи с революционными изменениями в экономической реальности и, соответственно, в экономической науке последнего десятилетия. Взгляд на экономику с мезоэкономических позиций соответствует в каком-то смысле «средней точке» экономических исследований. Может быть, мезоэкономический уровень и следует рассматривать как «нулевой» при строительстве здания новой эффективной, социально ориентированной, справедливой и устойчивой российской экономики, одновременно реконструируя экономическую теорию как фундамент, на котором базируется вся конструкция. По нашему мнению, именно мезоэкономический взгляд на проблемы российской экономики позволяет определить причины целого ряда ее системных дисфункций и выявить пробелы в ее институциональной структуре.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дементьев В.Е. Теория национальной экономики и мезоэкономическая теория // Российский экономический журнал. 2002. № 4.
2. Клайн М. Математика: утрата определенности. М.: Мир, 1984.
3. Клейнер Г.Б. Современная российская экономика как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики. 1996. № 4.
4. Корнаи Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. 2002. № 4.
5. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия / Под ред. Г.Б. Клейнера. М.: Наука, 2001.

ЭТНОЭКОНОМИКА В СУДЬБАХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЮГА РОССИИ

Ю.С. КОЛЕСНИКОВ

доктор экономических наук, профессор,
зам. директора Северо-Кавказского НИИ
экономических и социальных проблем Ро-
стовского государственного университета

Неэффективность экономической политики, проводимой в целях модернизации полиэтнических регионов, обусловлена недооценкой роли этноэкономики как субъекта национального хозяйства. Представленный в статье исторический анализ данного социокультурного объединения выявляет, что этноэкономика — равноправный сектор хозяйственного комплекса Юга России, обеспечивающий экономическую устойчивость этносов даже в условиях глубокого и продолжительного экономического кризиса.

В КОНТЕКСТЕ уровня структурирования экономики в теоретической ее модели выделяются, как известно, макро-, мезо- и микроуровни. К уровню мезоэкономики, как правило, относятся отраслевое, межотраслевое, региональное структурные образования.

Однако, как показывает практика полиэтнических обществ, на уровне мезоэкономики существует еще один сегмент национального хозяйства, почти «ненаблюдаемый» статистикой и налоговыми органами. Этноэкономика и исторический опыт Юга России и Северного Кавказа в особенности подтверждают этот тезис.

А между тем неудачи и провалы попыток модернизации полиэтнических регионов во многом объясняются или «невосприимчивостью» государственной экономической политики в процессе реформаций данного сегмента экономики, или заблуждениями в оценке его действительной роли в экономической жизни.

Роль «этнических» регионов в экономическом пространстве России весьма значительна: на долю национальных республик и автономий приходится более 52% территориальных ресурсов страны, 18% ее населения, 21,7% основных фондов отраслей экономики [7].

Под этноэкономикой мы понимаем территориально-локализованный исторически сложившийся на базе хозяйственного уклада этноса сегмент экономики, характеризующийся господством традиционных, преимущественно аграрных форм хозяйственной деятельности, натуральных и мелкотоварных форм производства, с доминированием ручного труда, неразвитостью обмена, замкнутостью домохозяйств, использованием кустарных ремесел, надомного труда, «отходничества» и т.п.

Социальное пространство полиэтнических регионов России, и Северного

Кавказа в частности, воспроизводит такого рода отношения, которые формируют этнокультурные общности в качестве социальных и экономических субъектов исторического процесса.

Этносы обладают собственной идентичностью и самоназванием, уникальной совокупностью культурных характеристик, в основе которых лежит локализация этносов в определенном физическом пространстве.

Статусно-экономические позиции автохтонных этносов Северного Кавказа, в силу сохранения ими в значительной мере агропромышленного характера функционирования хозяйства, определяются, в первую очередь, размером и качеством занимаемой ими территории, доступностью к ресурсам и совокупностью демографических характеристик.

Территориальная локализация, определяя одинаковость условий жизни, является значимой причиной, обуславливающей организационную жизнедеятельность людей в этих природных условиях.

Характерная черта этой организации — высокий уровень внутренней консолидированности, который объясняется суровыми условиями жизни в горах, природной изолированностью поселений и традиционно-общинными отношениями внутри социума. Поселенческая локализация определяет на Северном Кавказе не только специфику культурных черт, но и различия экономических форм деятельности и возможности жизнеобеспечения.

Автохтонные этносы Северного Кавказа характеризуются сохранением в значительной степени аграрно-традиционной культуры.

Исторический анализ социальной структуры народов региона показывает, что к моменту их присоединения к Российской империи они находились на разных этапах социально-экономического развития. Общественный строй большинства народов Северного Кав-

каза кавказоведы характеризуют как полупатриархальный-полуфеодальный.

Межродовое расслоение зависело от места расположения земель того или иного рода, определяя трудовую специализацию, обмен продуктами, уровень экономического развития в целом.

В горных районах практически у всех этнических групп сохранились в той или иной форме институты общинной самоорганизации (тейпы, тухумы и др.) и городские собрания как форма самоуправления. Горцы в большой степени сохранили нормы общинного права (адаты), более жесткий контроль за экзогамией, установку на большие семьи, куначество, соседскую взаимопомощь и др. [2].

Сохранились две тенденции: тенденция к региональной интеграции и тенденция к межрегиональной конкуренции, «разрывающей» социокультурную ткань региона.

В этноэкономике используется большая часть сырьевых ресурсов, производимых частным образом, и значительная часть ресурсов общественного сектора экономики.

40–45% населения региона, отнесенные статистикой к «экономически неактивному населению» и регистрируемые ею в регионах расселения этносов Северного Кавказа, как раз составляют трудовые ресурсы этноэкономики [3].

В секторе этноэкономики производится значительная часть потребляемых товаров массового спроса, 20% продуктов растениеводства, до 75% продукции животноводства [4].

Рыночные реформы на Северном Кавказе усилили различия в уровне социально-экономического развития субъектов РФ, экономическую дифференциацию этносов. По такому, например, интегрированному показателю, как валовой региональный продукт на душу населения, субъекты РФ на Северном Кавказе отличаются друг от друга в 2–3 раза. Экономическое пространство Северного Кав-

каза представляет собой причудливую смесь элементов «государственной экономики», «рыночной экономики» и «этноэкономики».

Драматизм ситуации в регионе проявился и в том, что этноэкономика оказалась невосприимчивой как к тотально-государственной административно-распределительной системе организации экономики в советский период, так и к рыночной, осуществляемой в России по монетаристской модели в контексте процессов модернизации. Исследования показывают, что реализация проектов рыночных реформ в регионе привела, прежде всего, к свертыванию индустриального сектора экономики, усилению ее сырьевой направленности, атомизации хозяйственной жизни, углублению внутрирегиональной стратификации.

Непопулярность в регионе многих компонентов рыночных реформ, отсутствие последовательной региональной политики в значительной степени дискредитировали саму идею модернизации по западному образцу и заставили политические элиты вернуться к традиционным ценностям этноэкономики.

Это в значительной степени стимулировало процессы региональной идентификации, социально-экономическое позиционирование этносов.

Процессы модернизации, характерные для второй половины XX в., наталкивались на консерватизм, невосприимчивость к инновационным импульсам этноэкономики. Советский вариант индустриализации в условиях тотального огосударствления экономики десятилетиями третировал отрасли этноэкономики с их индивидуально-частными формами производства и распределения как питательную среду реставрации капитализма, блокируя определенную связь местной индустрии (особенно переработку) с отраслями этноэкономики.

Экономический кризис в регионах Юга России обнажил явление, скрывае-

мое ранее статистическими данными: созданная в различных республиках региона промышленность мало изменила исторически сложившийся тип хозяйственного уклада этносов.

Основной тип хозяйствования этносов существовал как бы рядом и параллельно с промышленными отраслями, которые обслуживали в основном «народно-хозяйственные» потребности. Учитывая, что раньше места на предприятиях промышленности были заполнены по большинству мигрантами из России [1], можно констатировать, что в рамках этноэкономики было занято 80–90% населения этих регионов (исключение — сферы управления, торговли, здравоохранения, образования, где удельный вес этноса был достаточно высок среди занятых).

Профессиональная дифференциация населения региона, характерная для периода индустриализации, так и не произошла в полном объеме, а новые формы экономической деятельности, вызванные к жизни модернизацией, не превратились в хозяйственный быт местного населения.

Архаично-аграрный тип производства хозяйственной жизни оказался неспособен обеспечивать в полном объеме издержки производства и социальной инфраструктуры, характерные для индустриального общества (наука, образование, здравоохранение, связь, информатика и др.). В силу этого экономика порождает явления субъектной, региональной «дотационности». Бюджеты всех республик Северного Кавказа являются дотационными.

В то же время рыночные преобразования в регионе привели к свертыванию индустриального сектора экономики усилению ее сырьевой направленности, углублению внутрирегиональной стратификации и обнажению этноэкономики как сегмента народного хозяйства.

Экономическая статистика в последние годы фиксирует ряд противоречи-

вых показателей. Так, при общем снижении реальных доходов на душу населения в 1998 г. по России в целом, вызванном финансовым кризисом августа 1998 г., в ряде республик региона (Дагестан, Ингушетия, Северная Осетия, Кабардино-Балкария) значительно вырос объем розничного товарооборота; с характеристикой этих республик как «бедных» и «депрессивных» плохо соотносится ряд социально-экономических показателей, в частности количество автомобилей, находящихся в личной собственности граждан на тысячу человек населения, который всегда выступал в России индикатором высокого материального положения.

Экономисты интерпретируют эти факты активным развитием теневого сектора экономики, особенно большой размах которого фиксируется в Дагестане, Ингушетии, Северной Осетии [5].

Значительная часть этноэкономики находится в тени, точнее — в латентном состоянии по отношению к статистическим и налоговым органам.

Для характеристики этой парадоксальной ситуации используем предложенный специалистами ИНП РАН индекс экономической плотности региона, выраженный как произведение показателя плотности населения на показатель величины денежного дохода на душу населения [10].

Результаты нашего расчета индекса экономической плотности в разрезе регионов — субъектов федерации существенно меняют представление об их экономических потенциалах, уровне экономической активности, «богатых» и «бедных» регионах.

Из таблицы следует, что более высокая экономическая плотность ряда регионов — республик Северного Кавказа предопределяет давление на экономическое пространство соседних регионов (Ставропольский край, Краснодарский край, Ростовская область).

Экономическая плотность регионов — субъектов РФ в ЮФО*

№	Регионы — субъекты Федерации	Показатель экономической плотности региона
1	Республика Адыгея	93,4
2	Республика Дагестан	61,4
3	Республика Ингушетия	93,4
4	Республика Кабардино-Балкария	99,8
5	Республика Калмыкия	5,8
6	Карачаево-Черкесская Республика	43,6
7	Республика Северная Осетия — Алания	198,7
8	Чеченская Республика	—
9	Краснодарский край	145,1
10	Ставропольский край	65,0
11	Астраханская область	47,4
12	Волгоградская область	39,2
13	Ростовская область	101,6

*Рассчитано по: [8, с. 36—37].

Итак, этноэкономика — равноправный сектор хозяйственного комплекса Юга России, обеспечивающий, как показал исторический опыт, экономическую устойчивость этносов даже в условиях глубокого и продолжительного экономического кризиса, смягчающий удары economy transition.

Поэтому успешной в регионе может быть лишь та экономическая политика, которая способна соединить корпоративный, «большой» сектор этноэкономики и ее «мелкий» сектор, найти и реализовать механизмы их взаимодействия, органически «вписать» мелко-товарные формы труда и производства в развивающуюся на корпоративной основе предпринимательскую деятельность.

В сфере этноэкономики предпринимательская деятельность имеет ресурсно-хозяйственную базу для развития в следующих «подотраслях» мелкотоварного производства¹:

I. *Подотрасли переработки продукции аграрного сектора экономики:*

- изготовление изделий из меха, шерсти, кожи;
- производство ковров, войлока, красок из растительного сырья;
- переработка молока, грибов, лесных плодов и ягод;
- приготовление домашнего сыра, вяленого мяса, копченостей;
- розлив минеральной воды;
- переработка винограда, фруктов.

II. *Подотрасли по производству промышленных товаров массового спроса:*

- производство строительных и отделочных материалов из имеющегося в республике минерального сырья;
- выпуск красителей из натурального сырья;
- изготовление мебели, дверей, подоконников и т.д. из дерева ценных и менее ценных пород;
- переработка овечьей и козьей шерсти и вязание из нее высококачественных пуховых и шерстяных изделий, а также обработка кож и изготовление изделий из них;
- изготовление сувениров, прикладов для ружей, шахмат, нард из отходов деревообработки, поделок и посуды из хлебных злаков, бересты и др.;
- производство изделий из серебра, поделочных и полудрагоценных камней и т.п.;
- выпуск подушек, одеял из пуха и пера гусей, индюков, уток и др.

III. *Подотрасли по сбору и переработке дикорастущих растений и их плодов:*

- изготовление концентратов из кизила, облепихи, калины, орехов и др.;
- сбор лекарственных трав;
- сбор и обработка грибов.

Развитие этих подотраслей этноэкономики во взаимосвязи с корпоративной «большой» экономикой обеспечит:

- расширение сырьевой базы предприятий переработки;
- дополнительную занятость населения, в том числе с неполным рабочим днем и т.п. (этноэкономика — это «гибкие» формы занятости);
- рост налогооблагаемой базы и средств местных бюджетов;
- создание «паутины» малого бизнеса и развитие социальной инфраструктуры.

Концепции федеральной региональной политики на Юге России не должны быть заложниками сложившейся в 1993—1997 гг. системы бюджетных дотаций, субвенций и субсидий, социальных трансфертов, преференций и льгот в области налогообложения, тарифов, таможенных пошлин, квот и т.п., предоставляемых субъектам РФ.

Мы разделяем здесь позицию О.С. Пчелинцева [6] о том, что в этой политике должен действовать принцип Парето: никакой экономический рост, никакое перераспределение ресурсов не должны ухудшать положения одних субъектов (регионов) по отношению к другим.

Региональная экономическая политика, ориентированная на органичное использование в системе действующих организационно-экономических форм хозяйствования структур этноэкономики, включение ее немалого потенциала в корпоративную экономику (и тем самым «облагораживание» ее), по-видимому, обеспечит более органичную модернизацию кавказских обществ.

¹ Систематизировано по монографии А.Х. Тамбиева [9].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Белозеров В.С.* Этнодемографические процессы на Северном Кавказе. Ставрополь: Изд-во СтГУ, 2000.
2. *Денисова Г.С., Радоваль М.Р.* Этноэкономика. Ростов н/Д: Изд-во ООО «ЦВВР», 2000.
3. *Игнатов В.Г., Бутов В.И.* Экономическое развитие на Юге России и проблемы управления им. Ростов н/Д: Изд-во СКАГС, 2000.
4. *Игнатов В.Г., Бутов В.И.* Юг России. Ростов н/Д: Изд-во СКАГС, 2002.
5. Межэтнические отношения и конфликты в постсоветских государствах. Ежегодный доклад сети экономического мониторинга и раннего предупреждения конфликтов. М., 1997.
6. *Пчелинцев О.Г.* Проблемы социально-экономического обоснования региональной политики // Проблемы прогнозирования. 2002. № 1.
7. Регионы России: Стат. сб.: В 2 т. Т. 2. М., 2000.
8. Россия в цифрах. М., 2002.
9. *Тамбиев А.Х.* Регион в системе национальной экономики. М.: Экономика, 1999.
10. *Узяков М.И.* Трансформация российской экономики и возможности экономического роста. М.: ИСЭПН, 2000.

СОЦИАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Г.П. СОЛОДКОВ

доктор экономических наук, профессор,
директор Ростовского международного
института экономики Северо-Кавказской
академии государственной службы

Несостоятельность экономических реформ трансформационного периода обуславливает обращение к проблеме «обрессоривания» социального напряжения внутри страны. Надежды реформаторов на то, что рыночный механизм сам обеспечит материальную базу для решения социальных проблем, не оправдались. Отсутствие четкой социальной политики обусловило социальную деградацию, что, в свою очередь, пагубно сказалось на экономическом развитии общества. Данная статья направлена, прежде всего, на выявление идентичности рынка и государства как экономического и социального институтов.

© Солодков Г.П., 2003

В ЗАРУБЕЖНОЙ социально-экономической науке, в частности немецкой, уже несколько десятилетий назад выделилось особое направление, исследовавшее условия, предпосылки и последствия проведения радикальных экономических и политических преобразований. Это теоретическое направление под названием *Entwicklungstheorie und Entwicklungspolitik* (теория и политика развития) адресовалось тем отставшим в своем развитии странам, которые осуществляли или собирались осуществить рыночные реформы, а на политическом жаргоне тех времен — меняли социалистическую ориентацию на прозападную. В рамках этих исследований рассматривались те проблемы, с которыми неизбежно столкнутся данные страны на пути построения систем рыночного хозяйства и государственного устройства современного типа. Одним из центральных понятий теоретических изысканий в указанном направлении являлось сложно переводимое на русский язык понятие *Sozialabfederungsmaßnahmen*, или социальные обрессоривающие мероприятия. Проще говоря, речь шла о том, что принципиальные экономические преобразования неотвратимо затрагивают интересы значительных масс населения, причем в сторону существенного ухудшения их положения, что требует противоположных действий со стороны государства и связанных с ним структур, т.е. разработки и осуществления целой системы социальных мероприятий, смягчающих или нейтрализующих эти негативные последствия. Отсутствие действий в данном направлении связывалось с неизбежным провалом реформ и последующим политическим крахом, что в конечном счете завершится разворотом в другую сторону идеологического горизонта.

Нельзя с уверенностью утверждать, что все наши реформаторы и теорети-

чески обеспечивавшие их команды не знали о выводах этого направления зарубежной науки, но можно уверенно констатировать, что в практической политике реформационного периода ничто не обнаружило учета выводов и рекомендаций зарубежных ученых о необходимости обрессоривания страшных экономических ударов шоковой терапии и всего остального, свалившегося на головы и плечи подавляющей части населения страны в ходе реформационных потрясений. Постоянно нараставшее социальное напряжение не привело тогда и не приводит сейчас к социальному взрыву и краху только потому, что роль демпфера сыграла внешне-экономическая деятельность, в своем особом характере и масштабах. Но этот спасительный расклад нисколько не зависел от сознательно проводившейся политики, а явился простым результатом доставшегося реформаторам даром ресурсного богатства страны.

Вся мудрость социальной политики российской реформации сводилась к тому, что «сначала перейдем к рынку, а уж потом он сам создаст материальную и финансовую базу для решения социальных проблем». Другими словами, никакой социальной политики не было вовсе. Это породило беспрецедентную по масштабам социально-имущественную дифференциацию населения, привело к разрушению старых структур и технологий социальной защиты и поддержки населения при отсутствии формирования новых и, как следствие, к переходу допустимой границы снижения жизненного уровня по всем индикаторам, за которой значительная и все увеличивающаяся часть населения оказалась за чертой бедности и нищеты. Отрасли социальной инфраструктуры: образование, здравоохранение, наука, культура — понесли огромные и невосполнимые потери, обернувшиеся профессиональной деградацией совокупной рабочей силы, внутренней и внешней рас-

тратой значительной части интеллектуального потенциала страны и общим ухудшением социально-демографической ситуации.

Мы вовсе не собираемся регистрировать каталог социальных деградаций реформационного времени, которые со всеми настоящими и долговременными последствиями заняли бы целые тома. Мы позволим себе лишь предположить, что с определенного момента, который, на наш взгляд, давно наступил, нерешенность целого ряда принципиальных социальных проблем делает невозможным дальнейшее экономическое развитие или попросту блокирует саму его возможность. То есть речь идет не о справедливости или гуманности, социальном благополучии или заботе о народе. Под условия или в жесткие социальные детерминанты попадают собственно экономические реальности: инвестиционная активность, совокупный спрос, структура потребления, инновационные возможности, качественный состав совокупной рабочей силы и др.

Здесь необходима одна существенная оговорка. В бесконечно надоевших уже спорах государственников и рыночников обычно упускается вот какая деталь. Тезис о необходимости усиления регулирующих функций государства в рыночной экономике, также как и прямо противоположный ему, сами по себе ровно ничего не значат. Молчаливо допускается, что государство по самой своей природе изначально предназначено для исправления «ошибок рынка». Только в одном случае это исправление должно происходить на самой рыночной территории, а в другом — за ее границами. Но дело вовсе не в этом. Сама реальность регулирования, как и его характер и масштабы, действительна только в рамках содержания и направленности экономической и социальной политики государства. Именно это содержание, и только оно, объясняет, что собой представляет это

государство. Вне и помимо конкретного содержания его экономической и социальной деятельности говорить об усилении или ослаблении регулирующих функций совершенно бессмысленно, потому что это будет абстрактно и бессодержательно.

Если все государственные усилия направлены прежде всего на создание наиболее эффективных внутренних и внешних условий максимизации природно-экспортной ренты, то это государство — комитет по управлению делами той небольшой группы людей, которая имеет отношение к экспорту ресурсов и обеспечивающих его инфраструктур, а усиление регулирующих функций такого государства — не более чем корректировка распределения этой ренты между чиновником и олигархом. Если же государство содержанием своей экономической и социальной политики реализует интересы большинства нации, то усиление его регулирующих функций осуществляется совершенно в иных формах и направлено на другие объекты и задачи. Другими словами, не масштабы и характер государственного регулирования определяют содержание экономической и социальной политики, а наоборот, реальный состав социальных и экономических задач, решаемых государством, определяет формы, способы и методы государственного регулирования общественно-экономической жизни. Поэтому вопрос о регулирующей деятельности государства вытекает из содержания его социальной и экономической политики и определяется им.

Теперь о соотношении самих этих политик. Банальным местом любой работы о социальном развитии и социальной политике является упоминание об их взаимосвязи и взаимодействии с экономикой, об их взаимовлиянии, доходящем до взаимоперехода и т.д. Но уже в этом они изначально представляются как нечто обособленное и само-

стоятельное, в чем заключается определенный методологический изъян. Экономическая деятельность и экономика — часть социальной жизни, элемент социальных отношений и социальных процессов, каким бы определяющим и системообразующим характером она ни обладала.

Если этот принцип единства экономического и социального довести до логического конца, то противоположность государства и рынка также обнаружит свою условность. Оба эти инструмента существования и развития общества выполняют, в общем, одну и ту же основную функцию. Они призваны обеспечить общественный обмен веществ на базе поддержания баланса, равновесности, эквивалентности, взаимного удовлетворения и бесконфликтности между затратами и результатами в воспроизводственных процессах. На уровне целевой функции государство и рынок суть одно и то же: эквивалентное, равновесное балансирование потерь и выгод всех членов общества и общественных групп или населения страны. Различия начинаются со способов осуществления этой эквивалентности. Рынок устанавливает равновесие в отношениях между членами общества в сфере, где они преследуют прямые индивидуальные выгоды, а сам процесс достаточно объективен, его механизмы просты и опираются на столь же объективный механизм конкуренции, который, правда, также нуждается в сознательной защите. Государственное балансирование включает интересы и потребности, удовлетворение которых требует дополнительного, практически обезличенного перераспределения денежных доходов между всеми группами населения. Здесь фактически отсутствует рыночный автоматизм и объективизм. Но трансфертное перераспределение, нарушая рыночную эквивалентность, создает другую, более высокую форму эквивалентности на социальном уровне.

Механизм балансирования перераспределительных затрат и получаемых выгод, в отличие от рыночного, относится большей своей частью к будущему времени и не поддается прямому, полному и точному денежному выражению. Но это вполне конкретный результат многосложных долговременных процессов социально бесконфликтного и производительного развития страны. Поэтому экономически активная часть населения, и в первую очередь его наиболее богатая прослойка, несущая расходы на социальную поддержку и социальную защиту, на образование, здравоохранение или содержание органов общественного порядка, вовсе не осуществляет благотворительность, а по сути обеспечивает реальную собственную выгоду от сохранения и поддержания социального равновесия и будущего прогрессирующего развития страны.

Приближение содержания социальных и экономических функций государства к исполнению этой целевой функции и составило исторический процесс эволюции государства и государственности, который прошли наиболее развитые страны на пути к современному состоянию. Единство основной социально-экономической функции государства и рынка реализуется в этих странах через углубление взаимодействия и сращивания экономической и социальной политики, предполагающей существенное изменение форм и функций государственного воздействия на социально-экономическое развитие.

История самой развитой в мире страны позволяет говорить о том, что движение общества и экономики к социальной ориентации составляет универсальную закономерность общественного развития, создавшую капитализм с «человеческим лицом» на основе разрешения внутренне присущих ему противоречий, хотя и не без внешнего воздействия, имевшего место в реальной истории. Миф же о свертывании госу-

дарственной активности в экономической сфере и других областях общественной жизнедеятельности имеет вполне прагматическую направленность: скрыть за ортодоксальным либерализмом широкомасштабные, текущие интересы очень узкого круга лиц, предполагающие невмешательство государства и общества в осуществление данных интересов. Этот узкий круг лиц в силу сложившихся обстоятельств оставляет за собой решающее влияние на формирование государственной экономической и социальной политики в России.

Причем опять же сущность не в усилении или ослаблении, а в содержании и характере государственной деятельности. Социальная ориентация рыночной экономики и определяет усложнение регулирующих функций, их видоизменение и модификацию. Они становятся более гибкими и эффективными, приобретают стратегический характер, предопределенный глубоким внутренним единством между социальной и экономической эффективностью в современном воспроизводстве.

Универсальность содержания государственной политики на базе единства экономического и социального является не меньшим императивом, чем единство законов рыночной экономики. Только абсолютное непонимание этого, а скорее — сознательное игнорирование в целях достижения необратимости рыночной трансформации любыми средствами и на любых условиях, могло привести к утрате приоритета социальной политики. Последствия этой утраты и социальные потери становятся все более ощутимыми, а возможности принципиального изменения ситуации — все более ограниченными и труднодостижимыми.

Социально-имущественная дифференциация населения, приближающаяся по своим параметрам к той, которая складывалась в развитых странах к концу XIX в., просто исключает саму воз-

возможность формирования единого национального интереса, расколов российское общество на две диаметрально противоположные части и предопределив основные направления внутренних инвестиционных потоков, один из которых утекает вовне, а другой создает условия ускорения первого. Средний класс практически отсутствует, лишая общество реальной демократической основы и существенно ограничивая внутренний спрос, а большинство населения, поставленное на

грань выживания, лишено серьезных трудовых мотиваций и экономической активности. Такая общественная конфигурация крайне неустойчива, социально конфронтационна и экономически контрпродуктивна.

Социально неравновесное общество принципиально неспособно добиться существенных экономических результатов. Поэтому социальные детерминанты, скорее всего, стали главным тормозом экономического прогресса.

СОВРЕМЕННАЯ СТРУКТУРА ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЙ И ИХ ФОРМЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЕАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ

С.Г. ШАГИНЯН

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономики и ме-
неджмента, Ростовский государственный
университет путей сообщения

Статья содержит анализ различных трактовок понятия перераспределения как экономической категории. Исходя из специфики экономической ситуации в России, автор предлагает классификацию форм распределительных и перераспределительных процессов, представляющих собой исходную основу формирования доходов экономических субъектов.

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ — сложное, внутренне противоречивое экономическое явление, обеспечивающее комплексность общественного воспроизводства. Оно, будучи составной частью распределения, обеспечивает формирование вторичных доходов посредством перелива и корректировки первичных доходов, активно пронизывает отношения обмена с непосредственным выходом на условия и результаты производства и конечное потребление субъектов экономических связей.

Научная и учебная экономическая литература, пресса и политики, исследуя, описывая и прогнозируя экономические процессы, все чаще оперируют понятием «перераспределение». При этом никто и нигде не дает его определения, используя в контексте предлагаемого содержания: урезание дохода — его перелив — передача — получение — присвоение. Трактовка категории «перераспределение» приводится лишь в отдельных экономических словарях, но в большинстве из них она используется для раскрытия содержания других терминов экономической науки и практики.

Самое лаконичное определение перераспределения, на наш взгляд, дает «Словарь русского языка» под редакцией А.П. Евстигнеевой: «распределяться заново иначе». Экономические словари дают, естественно, более широкое толкование перераспределения с позиции экономических отношений. Однако большинство трактовок данной категории сводится к отношениям получателей доходов только с государством, например: «Перераспределение доходов — вторичное распределение первичных доходов (заработной платы, процента, ренты и прибыли) во время их обложения государственным налогом» [1]. Приведенное определение сведено только к налоговым перераспределениям, что, безусловно, обедняет содержание мно-

гообразных форм перераспределительных отношений. Обстоятельней раскрыто содержание перераспределения в «Словаре-справочнике по современной экономике»: «Перераспределение доходов: коррекция первичного распределения доходов путем их добровольного переноса между экономическими субъектами и в связи с политикой государства в области доходов» [4]. В то же время здесь подчеркивается добровольность «переноса» доходов, которая явно вызывает сомнения, так как не все коррекции первичного распределения между экономическими субъектами осуществляются добровольно, многие из них совершаются помимо воли владельцев доходов и даже насильственно (например, обязательные отчисления, налоги, взятки, незаконное присвоение чужой собственности и т.п.). Наиболее полное и удачное определение, по нашему мнению, дается в «Современном экономическом словаре», где раскрывается не только понятие «перераспределение доходов», но и «перераспределение средств». В первом составители словаря видят «изъятие части доходов у одних лиц с целью их передачи другим лицам или добровольную передачу доходов одними лицами другим, более в них нуждающимся». Далее уточняют, что «перераспределение доходов может иметь место в масштабе государства и регионов посредством налогов, в масштабе отраслей — посредством перераспределения средств через бюджет, в масштабе семей — путем распределения общего дохода семьи между ее членами» [5].

Приведенная трактовка категории сведена к изъятию — передаче доходов от одних лиц к другим. Субъекты же отношений перераспределения многочисленны со стороны как направителей перераспределяемых средств, так и их получателей. Как и в предыдущем примере, авторы сводят перераспределение только к налоговому и через бюджет. Выделение же перераспределения до-

ходов на уровне семьи «между ее членами», на наш взгляд, может иметь место только в случае ведения членами семьи самостоятельного бюджета и хозяйства. Далее авторы раскрывают смысл термина «перераспределение средств»: «передача денежных и материальных средств одних лиц другим лицам, а также изменение целевого назначения средств» [5]. В данном определении особое значение имеют уточнения, подчеркивающие корректировку направленности ресурсов, средств и их натуральную форму.

По нашему мнению, перераспределение — сложное экономическое явление, имеющее объективное происхождение и функционирование в результате действия противоречий экономических законов, их противоречий и их несоблюдения в осуществлении вторичного распределения, в образовании, корректировке, трансформации и регулировании стоимостных и натуральных доходов, ресурсов и средств домохозяйств, предприятий и государства.

Распределение невозможно без перераспределительных процессов, так как в нем участвуют не только непосредственные создатели благ и собственники факторов производства, но и все члены общества вместе предприятиями, организациями, учреждениями и объединениями, задействованными в экономической, политической, социальной и культурной жизни.

Степень развитости и распространения перераспределительных форм свидетельствует о сложности экономических отношений, в том числе отношений собственности, о роли государства в регулировании стоимостных и натуральных потоков, уровне производства и распределения общественных благ и социальной защищенности граждан.

В условиях административно-командной системы перераспределение является неотъемлемой частью экономического механизма. Это объясняется пол-

ной централизацией управления производством, распределением, обменом и потреблением. Без перераспределения валового национального продукта, значительная доля которого сконцентрирована в руках государства, воспроизводство просто неосуществимо.

Воспроизводство рыночной, а тем более регулируемой рыночной экономики, также пронизано перераспределением через цены, финансовую и кредитную системы, бюджетную политику правительства, межличностные отношения субъектов экономических связей, что обеспечивает целостность кругооборота ресурсов, продуктов и доходов.

Иными словами, перераспределение — неотъемлемый процесс в жизнедеятельности всех экономических систем.

В то же время характер перераспределительных отношений определяется той экономической системой, которой они порождены и которую обслуживают. Они обусловлены господствующей формой собственности, субъектами отношений, специфичны своими формами, удельным весом, факторами и своим значением.

Распределительно-перераспределительные процессы проявляют себя изначально при обеспечении соответствия людских и материальных ресурсов для создания материальных и духовных благ. Возникающая проблема выбора направления ограниченных ресурсов приводит к перераспределению резервов от одних продуктов в направлении более предпочтительных, исходя из определенных интересов. Перераспределение в натуральной форме на этом этапе может вызвать потери вследствие отсутствия полной взаимозаменяемости (эластичности) и равной производительности ресурсов.

Избранная экономическая политика определяет стратегию и тактику распределения и перераспределения ресурсов данного момента, а следовательно, и перспективы развития экономики. Так,

политика экономического роста вызывает перераспределение ресурсов из сферы производства потребительских благ для текущего периода на развитие науки, создание и совершенствование средств производства для будущего. И наоборот, предпочтение текущему потреблению и перераспределение ресурсов на производство предметов потребления сдерживают экономическое развитие, а в итоге и рост общественного благосостояния в перспективе.

Данное классическое положение предполагает разумность и гуманность в избрании цели и путей ее достижения. Действительно, урезание текущего потребления ради экономического роста — не самоцель, а база повышения уровня жизни. Если же производство развивается ради производства и «могущества Родины», а производство потребительских благ остается продолжительное время вторичным и рост народного благосостояния — только лозунгом, то вместе с относительным снижением уровня жизни населения будет сдерживаться и экономический рост.

Экономическая история СССР и других социалистических стран продемонстрировала, что постоянное перераспределение большей части ресурсов, в том числе и недостаточно эффективных, в производство средств производства (с преобладающей долей военного назначения) при постоянной экономии на производстве предметов потребления привело к снижению народного благосостояния, ослаблению экономических интересов и снижению темпов экономического роста, а в конечном итоге — к всеобщему кризису народного хозяйства.

Желание же равнозначного параллельного развития производства средств производства и предметов потребления может реализоваться только при наличии свободных экономических ресурсов. При полной занятости последних решать проблему роста обоих

подразделений экономики невозможно без перераспределительных процессов, но их направления должны обеспечить перспективное сближение темпов развития производственных и потребительских благ.

Современная экономика России и все реформы связаны проблемой «ограниченные ресурсы — безграничные потребности» в условиях неполного использования ресурсов и снижающегося уровня жизни. Ограниченное применение ресурсов обусловлено их высвобождением в результате массового разорения национальных предприятий, убыточностью большинства оставшихся, конверсией военно-промышленного комплекса, нерегулируемой структурной перестройкой экономики. Единственно недостающим ресурсом стали деньги, дефицит которых до 1996 г. и сегодня решается эмиссией, усилившей кризис инфляцией, в условиях повсеместного недоиспользования ресурсов и неудовлетворенных жизненных потребностей. Натуральное перераспределение изначального порядка сменилось денежным.

Распределение и перераспределение ресурсов, таким образом, предшествуют общественному производству материальных и духовных благ и уже на этом уровне оказывают влияние на доходы населения.

Результатом общественного производства является национальный продукт, который в той или иной пропорции (определенной распределением ресурсов) состоит из средств производства, предметов потребления и услуг.

Далее опять наступает очередь распределения и перераспределения следующего порядка, опосредованных обменом: распределение национального продукта. Его схему достаточно кратко, но последовательно, описал К. Маркс в «Критике Готской программы». Даже если отвлечься от политической характеристики движения об-

щественного продукта, то вырисовывается последовательная схема, приемлемая сегодня.

Для распределения общественно-го продукта между индивидуальными производителями, отмечает К. Маркс, из него вычитается то, что требуется для возмещения потребленных средств производства, расширения производства, образования резервного, или страхового фонда. Эти вычеты являются экономической необходимостью, и их размеры определяются «на основе наличных средств и сил, отчасти на основе теории вероятности, но они никаким образом не поддаются вычислению на основе справедливости» [2].

Таким образом, прослеживаются перераспределительные процессы, урезающие возможное в данный момент распределение в адрес «индивидуальных производителей».

Оставшаяся часть совокупного продукта, продолжает К. Маркс, в качестве предметов потребления, прежде чем поступить в индивидуальное потребление, распределяется (а точнее, перераспределяется) на удовлетворение общественных потребностей; т.е. на общие, не относящиеся непосредственно к производству издержки управления; на совместное удовлетворение потребностей; в фонды для нетрудоспособных. И лишь после этого «подходим к той части предметов потребления, которая делится между индивидуальными производителями» [Там же].

«Экономикс» вносит интересные и необходимые дополнения, которые приближая практику, раскрывают перераспределительные процессы в условиях товарного производства.

Действительно, ВВП как совокупность рыночных стоимостей всего объема товаров и услуг имеет денежное измерение. Отсюда и относительность этой суммы стоимостей. Общественная оценка определяет значимость и размер созданного ВВП, а сле-

довательно, и его количественное последующее движение.

Можно представить товар — результат интенсивного труда, который, по Марксу, создает большую стоимость, но получает низкую оценку со стороны общества, и товар, созданный достаточно производительным трудом и имеющий меньшую стоимость, но воплощенную в оболочку, оцениваемую обществом достаточно высоко. Во втором случае высокая оценка созданного ВВП и определит его значительную величину. Иначе говоря, общество за него заплатит больше, а это даст возможность не только восстановить потребленные средства производства, но и увеличить, расширить каналы перераспределения на развитие производства, удовлетворение общественных и индивидуальных потребностей.

Уточнение необходимо сделать и в распределении части национального продукта на возмещение потребленных средств производства и перераспределение на развитие производства. Подъем экономики, развитие ее производственных мощностей будут характеризовать преобладание инвестиций над амортизацией. Данное превышение демонстрирует перераспределение средств из личного и общественного потребления в адрес производственного в данный момент. Если обществу удастся при этом сохранить достигнутый уровень жизни своих членов или даже повысить, то это свидетельствует о высокой общественной оценке результатов производства, экономическом и политическом здоровье общества.

Обеспечение роста экономики может осуществляться и за счет потерь в достигнутом уровне благосостояния, т.е. при сокращении реальных доходов населения. Если же инвестиции сокращаются до уровня ниже фонда возмещения, то в экономике наблюдается спад. Причиной может быть не только

отсутствие средств, но и снижение стимулов для инвестирования в условиях политической и экономической нестабильности. Тогда львиная доля снижающегося ВВП «проедается» на уровне удовлетворения личных и общественных потребностей.

В основе последующего движения ВВП лежат распределительные и перераспределительные отношения. Последние осуществляют деление новой стоимости на необходимый и прибавочный продукт (НП и ПП). В разложении валового национального продукта на НП и ПП — сущность глубинных перераспределительных процессов. Это самая общая, исходная основа формирования доходов.

Вновь созданная стоимость является исходным доходом фирм, в выделение из нее необходимого продукта перераспределение в адрес наемных работников государственных и частных предприятий — обязательное условие их жизнедеятельности и воспроизводства.

Прибавочный продукт становится достоянием собственников средств производства для удовлетворения личных потребностей и инвестирования. Он является основой экономического и общественного прогресса любой экономической системы.

Пропорция, в которой вновь созданная стоимость распределяется на НП и ПП, подвержена самому изначальному перераспределению в образовании доходов. Недостаточная, заниженная оценка собственником производства возможна в результате сознательного сокращения потенциального НП в пользу ПП и вследствие несовершенства и субъективизма организации оплаты труда (в том числе и в рамках НП), может быть даже итогом государственной политики, сдерживающей рост доходов населения. Сегодня можно говорить о положительных сдвигах в пропорции вновь созданного национального продукта России.

НП и ПП в форме оплаты труда и прибыли облагаются налогами, идущими на общественные издержки управления, содержание бюджетной сферы, финансирование трансфертов, на производство общественных благ, они урезаются обязательными социальными отчислениями. Последние вкуче с налогами являются перераспределенной частью новой стоимости и сокращают реальное содержание НП и ПП.

Кроме того, распределение НП также содержит перераспределение. Несответствие завышенной или заниженной оплаты труда оценке деятельности приводит к перераспределению между самими работниками в рамках НП.

Переходное состояние экономики современной России вносит свои особенности и коррективы в рассмотренную схему перераспределительных процессов. Все усложняется кризисной ситуацией в экономике. Первичное распределение может осуществляться в рамках, которые сокращаются вместе с ВВП, и возрастает значение перераспределительных процессов.

Даже успехи в оживлении российской экономики в 2000–2001 гг. не смогли решить вопрос сокращения гипертрофированных перераспределительных отношений.

Вернемся к схеме движения ВВП. Если его скорректировать на сумму отчислений, идущих на возмещение потребленного в производстве данного периода капитала, то непосредственным объектом распределения и перераспределения становится чистый национальный продукт, или национальный доход. «Экономикс» не отождествляет ЧНП и НД, видя различия в том, что чистый продукт в отличие от национального продукта включает в себя и косвенные налоги на бизнес. На наш взгляд, последние являются частью доходов потребителей товаров, произведенных предприятиями, доходов самих

фирм (при взаимодействии спроса и предложения косвенное налогообложение не всегда оказывается бременем только для покупателей), т.е. перераспределением новой стоимости, которая в масштабе национальной экономики в денежной форме и представляет НД.

На поверхности экономической жизни национальный доход и его распределение принимают формы конкретных доходов собственников и работников предприятий материальной сферы и нематериального производства в части продолжения создания стоимости. Эти доходы относятся к первичным, представленным оплатой труда и прибылью, а также доходами населения от подсобного хозяйства и индивидуальной производственной деятельности.

Первичное распределение НД — начало его движения и образования ряда последующих видов доходов. Действительно, говоря словами К. Маркса, «все члены общества, не принимающие прямого участия в воспроизводстве, то есть не работающие в сфере материального производства или вообще не работающие, могут получить свою долю годового товарного продукта... прежде всего лишь из рук тех классов, которым в первую очередь достается продукт» [3].

Далее происходит перераспределение. Возникает ряд промежуточных стадий и форм перераспределения, спектр которых зависит от степени обобществления: централизации средств в госбюджете и перераспределения из него и через него во внебюджетные фонды социальной защиты и т.п. В том числе перераспределительные процессы связаны с рыночными отношениями предприятий, домохозяйств, регионов и государства, опосредованными рынками ресурсов, потребительских товаров и услуг и функционированием правительства. Отношения перераспределения при этом взаимообратные. В результате

формируются вторичные доходы предприятий, государства и домохозяйств и производные от них.

К вторичным доходам прежде всего относятся доходы работников и прибыль собственников предприятий материальной сферы, доходы государственного бюджета и внебюджетных фондов, трансфертные доходы населения, доходы граждан, фирм и правительства от собственности в форме ренты и процента.

Если первичные доходы — начальная стадия распределения НД, то вторичные, образующиеся в результате вторичного, третичного и т.д. распределения (перераспределения) вносят изменения в его реализацию. В итоге НД в процессе своего движения принимает различные формы конкретных доходов, которые тесно связаны с их образованием и функционированием. Такое переплетение процессов перераспределения способствует, с одной стороны, единству и комплектности общественного воспроизводства, с другой — возникновению неувязок, трудностей и противоречий.

Среди форм перераспределения выделяются оказывающие непосредственное влияние на формирование реальных доходов населения.

Эти перераспределительные процессы включают качественно различные группы отношений населения: 1) с предприятиями и организациями всех форм собственности; 2) с государством; 3) между членами общества.

Все они порождаются конкретной экономической реальностью, действием экономических законов и их противоречиями, текущей и предшествующей экономической политикой правительства и вытекающими последствиями.

Процессы распределения и перераспределения протекают по государственным и внутрифирменным нормативам, в определенной части существуют

стихийно, неконтролируемо и даже невидимо, но ощутимо. Этому могут способствовать недостатки действующего экономического механизма, несбалансированность воспроизводства, стихийность рынка, теневая экономика, а в ситуации России — и сложность переходного периода.

Составляя важную часть производственных отношений, распределение и перераспределение, влияющие на реальные доходы населения, образуют сложную систему конкретных экономических форм, протекающих в сферах материального и нематериального производства, обращения и потребления.

Интересен подход к ним как к составным звеньям распределительного механизма по стадиям распределения и экономическим формам.

Поскольку сущность обмена, распределения и перераспределения состоит в передаче товаров, услуг и денег от одного собственника или агента собственника к другому, то важной характеристикой природы каждой распределительной и перераспределительной формы является направление этого перехода: от кого кому передается данная собственность или распоряжение ею, кто является «направителем» и кто «получателем», т.е. кто субъекты этих процессов и какова суть последних.

Российский вариант этого сложного распределительно-перераспределительного механизма, оказывающего непосредственное влияние на реальные доходы населения, представлен в нижеприведенной таблице. Бесспорно, эта таблица не исчерпывающая, ибо формы первичного и вторичного распределения пронизывают все процессы экономической жизни в условиях товарно-денежных отношений. Мы же попытались классифицировать основные, определяющие отклонения реальных доходов от номинальных.

**Формы распределительных и перераспределительных процессов,
влияющих на реальные доходы населения**

№	Формы распределительных и перераспределительных процессов	Стадия распределения*	Субъекты отношений		Экономическая форма
			Направитель	Получатель	
1. Материальное производство					
1	Оплата труда	Первичное	Предприятия	Работники	Денежн.
2	Социальные льготы, предоставляемые предприятиями	<<	<<	<<	Денежн. и натуральн.
3	Прибыль	<<	<<	Собственники предприятий	<<
4	Обязательные социальные отчисления	Вторичная	<<	Собственники предприятий	Денежн.
5	Налог на прибыль	<<	<<	Государство	<<
6	Налоги, относимые на издержки	<<	<<	<<	<<
7	Косвенные налоги	<<	<<	<<	<<
8	Налоги с физических лиц	<<	Население	<<	<<
9	Дивиденды	<<	Предприятия	Население	<<
10	Доходы от ЛПХ	Первичное	Население	Население, предприятия	Денежн., натуральн.
11	Доходы от мелкого частного производства	<<	<<	<<	Денежн.
12	Финансирование жилищного и социально-культурного строительства	Вторичное	Государство, предприятия, население	<<	<<
13	Незаконное присвоение чужой собственности	<<	<<	Население	Денежн., натуральн.
2. Сфера обращения, услуг и личное потребление					
14	Оплата труда в производственной сфере	Вторичное и первичное	Предприятия	<<	Денежн.
15	Обязательные социальные отчисления	Вторичное	<<	Фонды социальной защиты	<<
16	Розничный товарооборот, включая общественное питание	Первичное, вторичное	<<	Население, предприятия	Натуральн., денежн.
17	Государственные расходы	Вторичное	Государство	<<	Денежн.
18	Цены на товары розничной торговли	<<	Предприятия	Население	<<
19	Цены вещевых рынков	<<	Население	<<	<<
20	Цены продовольственных рынков	<<	Население, предприятия	<<	<<
21	Цены рынка ценных бумаг	<<	Предприятия, население	Население, предприятия	<<
22	Вклады, займы, лотерея	<<	Население	Государство, банки, компании	Денежн.

С. Шагинян

№	Формы распределительных и перераспределительных процессов	Стадия распределения*	Субъекты отношений		Экономическая форма
			Направитель	Получатель	
23	Ссуды населению	Вторичное	Банки, фин. компании	Население	<<
24	Платежи по страхованию	<<	Страховые компании	<<	<<
25	Дивиденды от предприятий нематериальной сферы	<<	Предприятия	<<	<<
26	Косвенные налоги	<<	<<	Государство	<<
27	Прибыль предприятий нематериальной сферы	Вторичное, первичное	<<	Собственники	<<
28	Налог на прибыль	Вторичное	<<	Государство	<<
29	Налоги с физических лиц	<<	Население	<<	<<
30	Пенсии, пособия, стипендии и т.п.	<<	Государство, внебюджетные фонды	Население	<<
31	Тарифы на платные услуги	<<	Предприятия	<<	<<
32	Оплата частных услуг	<<	<<	<<	Денежн., натуральн.
33	Доходы от собственности	<<	Население, предприятия	<<	Денежн.
34	Наследства	<<	Население	<<	Денежн., натуральн.
35	Подарки, переводы	<<	<<	<<	<<
36	Взятки	<<	Население, предприятия	<<	<<
37	Незаконное присвоение чужой собственности	<<	<<	<<	<<
38	Другие формы	<<	Население, предприятия, государство	Население, предприятия, государство	<<

*Во вторичную стадию распределения (перераспределения) включено и третичное и т.д. распределение (перераспределение).

ЛИТЕРАТУРА

1. Лубнев Ю.П., Кравцова Н.И., Лозовой А.М. Краткий энциклопедический словарь по экономической теории и практике: Справочное пособие. Ростов н/Д, 1997. С. 352.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 19. С. 17.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 24. С. 418.
4. Мишкевич М.В., Василевский Л.И., Ермаков В.Н. и др. Словарь-справочник по современной экономике. Минск, 1996. С. 154.
5. Файзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. Современный экономический словарь. М., 1997. С. 240.

КОРПОРАТИВНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В.Г. НАЙМУШИН

доктор экономических наук, первый заместитель генерального директора — директор по экономике ОАО «ВЭСНИИ»

А.Н. КОЗЛОВ

аспирант кафедры политической экономики и экономической политики, Ростовский государственный университет

В статье рассматриваются конкретно-исторические особенности становления корпоративного сектора в современной России. Авторы анализируют особенности постприватизационного функционирования института акционерной собственности.

ИЗВЕСТНО, что экономика наиболее развитых стран мира представляет собой постоянно совершенствуемое взаимодействие разнообразных форм собственности и хозяйствования, оптимальное сочетание государственного, корпоративного и частного начал. Такие системы в теории получили наименование «смешанных». В решающей степени успешное развитие стран со смешанной экономикой есть результат кардинальных изменений в отношениях собственности, в структуре которых центральное место занимает акционерная форма присвоения.

«Открытость» и эластичность акционерной собственности обеспечивает корпорациям возможность постоянно расширять круг инвесторов, извлекать преимущества из технологии массового производства и специализации совокупного работника, обеспечивать высокую гибкость, динамизм и эффективность производства. Именно эти свойства корпораций определили существенные преимущества акционерной формы собственности и ее право стать ведущим звеном смешанной экономики.

Однако в наших условиях массовое акционирование предприятий пока не внесло существенных сдвигов в достижение главных целей общества. Начальный этап рыночной трансформации административно-командной экономики выявил глубокое несоответствие первоначальных замыслов реформаторов и фактически достигнутых результатов, породившее у подавляющего большинства населения разочарование и раздражение. За минувшее десятилетие страна утратила от половины до двух третей своего производственного и научно-технического потенциала. И хотя численно акционерные общества (АО) и товарищества составляют более половины общего количества предприятий и организаций, итоги приватизации не

дают оснований утверждать, что ключевая проблема реформы — формирование эффективной структуры собственности — близка к успешному решению.

Всестороннее изучение теоретических и практических аспектов становления и развития акционерной собственности в условиях трансформационной экономики — одно из важнейших направлений научных исследований. Становится все более очевидно, что общество нуждается не только в изменении организационно-правовой формы предприятий, но и в освоении эффективных механизмов реализации экономического потенциала корпораций.

Конкретно-исторические особенности становления корпоративного сектора в современной России обусловлены тем, что основу этого процесса составляет разгосударствление экономики, а не инициативное объединение разрозненных капиталов с целью реализации преимуществ крупного производства. Массовая приватизация государственных и муниципальных предприятий, сопровождавшаяся раздроблением сложившихся производственно-хозяйственных комплексов, сформировала особый тип корпоративного поведения, нацеленный на извлечение текущих доходов в ущерб целям стратегического развития корпораций. Подобная практика корпоративного поведения не соответствует природе и особенностям акционерной собственности, препятствует эффективной реализации ее возможностей.

Экономический потенциал корпоративной собственности, как показывает опыт, не возникает одномоментно, благодаря изменению организационно-правовой формы предприятий. Этот потенциал формируется постепенно как совокупность рыночных возможностей, конкурентных преимуществ, средств и источников развития АО.

Становление корпоративного предпринимательства предполагает формирование основ акционерной демократии, освоение предприятиями разнообразных моделей самофинансирования, учет и согласование интересов различных категорий акционеров, утверждение партнерских отношений в экономике. Потенциал акционерных предприятий формируется как результат осуществления комплекса взаимосвязанных организационно-хозяйственных преобразований, проводимых «техноструктурой» при активной поддержке государства. Сам же потенциал корпораций представляет собой системное единство шести функциональных блоков: 1) производственно-техническая база предприятия; 2) инвестиционные ресурсы; 3) организационно-управленческая структура АО; 4) кадровый состав; 5) информационное обеспечение; 6) портфель инновационных проектов.

В условиях переходной экономики реализация конкурентных преимуществ АО обеспечивается:

- совершенствованием приватизационного и корпоративного законодательства как правовой основы развития партнерских взаимоотношений между предприятиями, а также предприятиями и государством;
- разработкой и реализацией программы государственной поддержки приватизированных предприятий в целях их адаптации к рыночным условиям, формированием в корпорациях антикризисных команд;
- преодолением зависимости предприятий от административных структур (министерств, главков и т.п.) и утверждением акционерной демократии как наиболее рациональной формы корпоративного самоуправления;
- созданием современной рыночной инфраструктуры, способной

- обеспечить рационализацию хозяйственных связей предприятий всех форм собственности;
- разработкой инвестиционных проектов и рациональным сочетанием «инсайдерской» и «аутсайдерской» моделей их финансирования;
- согласованием интересов и конструктивным взаимодействием всех категорий акционеров.

Постприватизационная практика вскрыла парадоксальное противоречие интересов различных категорий акционеров: крупные собственники стремятся к увеличению текущей прибыли, часто пренебрегая стратегическими целями корпораций; «техноструктура», напротив, опираясь на поддержку трудовых коллективов, проявляет заинтересованность в стабильном и динамичном развитии предприятий. В итоге позиции крупных инвесторов и менеджеров в решении стратегических вопросов часто расходятся: крупные инвесторы проявляют себя как оперативный управленческий персонал, а администраторы — как ответственные собственники.

В последнее десятилетие передел акционерной собственности приобрел перманентный и остро конфликтный характер, что негативно отражается на финансово-хозяйственной деятельности и инвестиционной привлекательности отечественных корпораций. Объясняется это, на наш взгляд, переходной, не сформировавшейся структурой акционерного капитала. В минувшее десятилетие концентрация контрольных пакетов акций использовалась и продолжает использоваться для перераспределения прав собственности и власти, тогда как инвестиционные возможности АО остаются практически невосребованными.

В процессе акционирования в нашей стране утвердилась нетипичная «инсайдерская» структура акционерно-

го капитала, отличающаяся преобладанием мелких пакетов акций миноритарных собственников, сложился бюрократический порядок управления государственными пакетами акций, — все это отрицательно сказывается на реализации потенциала корпоративного сектора экономики. Преодоление деформаций ускоренного акционирования предприятий связано с быстреешим завершением процесса первоначального накопления капитала, стабилизацией финансово-хозяйственной деятельности корпораций и повышением их привлекательности для отечественных и зарубежных инвесторов.

«Инсайдерский» тип корпоративной собственности предопределил разбалансированность ее внутренней архитектуры и незаинтересованность «аутсайдеров» в долговременных инвестициях. Политика «рассеивания» акционерного капитала объективно противоречит природе крупно-корпоративного предпринимательства, тормозит формирование института «эффективного собственника». Привлечение инвестиционного капитала для реализации масштабных проектов подменяется борьбой олигархических группировок за новые источники получения краткосрочных доходов. Решение этой актуальной социально-экономической и политической задачи не может быть успешным без установления и поддержания баланса интересов основных участников АО: менеджеров, наемных работников, инвесторов и государства.

Субъектно-объектная структура корпоративной собственности позволяет установить ее внутреннее противоречие, инвестиционную и доходную формы реализации экономического потенциала АО, конкретизировать интересы различных групп акционеров, обосновать институт акционерной демократии в качестве механизма согласования их интересов. Противоречия экономических и полити-

ческих интересов различных групп акционеров ставят корпоративное сообщество перед дилеммой: использовать потенциал корпорации преимущественно для решения текущих задач — пополнения оборотных средств, премирования персонала и выплаты дивидендов — или направить усилия и средства для достижения стратегических целей, связанных с осуществлением масштабных проектов? Внутренняя противоречивость акционерной собственности внешне проявляется в перманентных внутрифирменных конфликтах, отражающих борьбу различных групп акционеров за передел собственности и власти.

Современная реструктуризация состава акционеров отечественных АО характеризуется несколькими тенденциями:

- повышением удельного веса «акционеров-аутсайдеров» и, соответственно, уменьшением доли «акционеров-инсайдеров», занятых на данном предприятии;
- переходом приоритетных позиций среди «акционеров-инсайдеров» к «техноструктуре», объективно несущей наибольшую ответственность за сохранение и устойчивое развитие корпоративного бизнеса;
- постепенным перерастанием формально-корпоративной собственности, ориентированной на внутренние источники финансирования и стабильность кадрового состава, в реально-корпоративную, характеризующуюся высокой активностью на рынках труда, капитала и предпринимательских услуг;
- ослаблением прямой адресной поддержки приватизированных предприятий со стороны государства и нарастающим стремлением АО к самостоятельной экономической деятельности;

- возрастанием ответственности государства за совершенствование нормативно-правовой базы корпоративного сектора и регулирование деятельности АО преимущественно посредством экономических и институциональных методов воздействия.

Следует выделить группу факторов, сдерживающих нормальное развитие предприятий корпоративного типа: несоблюдение прав акционеров со стороны государства и «техноструктуры»; затрудненность доступа к информации о финансовом состоянии АО, нарушение установленного порядка раскрытия информации предприятиями-эмитентами; невысокая активность на рынке ценных бумаг в связи с предпочтительностью для экономических партнеров неофициальных деловых контактов; «связывание» значительного массива акций, невысокая степень трансформации сбережений в инвестиционный капитал.

Основные причины низкой эмиссионной активности акционерных предприятий Южного федерального округа следующие:

- существующая структура АО, среди которых доминируют закрытые общества (почти 70%);
- неразвитость инфраструктуры рынка ценных бумаг и отсутствие у предприятий доверия и опыта взаимодействия с финансовыми институтами в данной области;
- сложная геополитическая ситуация в ЮФО, ставшая причиной практической остановки эмиссионных процессов в республиках Северного Кавказа; на долю Ростовской области и Краснодарского края приходится порядка 70% общего объема эмиссии ценных бумаг в регионе;
- незаинтересованность инвесторов в долгосрочном финансировании корпораций в сочетании с

«агрессивной» политикой потенциальных инвесторов;

- отток инвестиционных ресурсов из регионов в финансовый центр страны.

Большинство приватизированных предприятий осталось в рамках первичной эмиссии. Столкнувшись с «агрессивными» действиями потенциальных инвесторов, АО нашего региона оказались перед альтернативой: либо за бесценок уступить контроль над своими активами, либо не участвовать в рынке ценных бумаг вообще. Выбор был сделан в пользу второго варианта, что негативно отразилось на деятельности молодых корпораций.

В подтверждение этого свидетельствуют данные о динамике объемов эмиссии ценных бумаг. На неготовность большинства предприятий региона к привлечению прямых инвестиций указывает и структура выпусков, сгруппированных по способу размещения. К примеру, в 1999 г. на долю открытой подписки на акции пришлось лишь 1,3% общего объема эмиссии.

Конфликтные ситуации в АО, насильственные способы их преодоления — свидетельство отчуждения новых собственников, и прежде всего трудовых коллективов, от формирующегося в России института акционерной демократии. Это объясняется слабостью федерального и местного законодательства, неэффективностью надзорной и судебной систем, недостаточно прочными позициями администраций предприятий, не сумевших преодолеть зависимость от властных структур различных уровней и теневого капитала, использованием механизмов акционерной демократии в целях преднамеренного банкротства предприятий либо приспособления их к обслуживанию интересов управленческой элиты.

Можно предложить типологию корпоративных конфликтов, включающую

следующие основные области столкновения интересов:

- 1) контроль над волеизъявлением акционеров — работников предприятия;
- 2) гарантированное проведение доверенных лиц в органы управления АО, и в первую очередь на должность генерального директора;
- 3) всемерное ослабление позиций конкурирующих групп собственников АО и формирование блокирующего либо контрольного пакета акций;
- 4) переориентация бизнеса на обслуживание интересов контролирующих акционеров.

Проведенный анализ и личный практический опыт позволяют сделать вывод, что в современных условиях идеологию солидарного сотрудничества участников АО следует принять в качестве ведущего направления государственной и корпоративной политики. В связи с этим уместно привести высказывание бывшего президента США Франклина Д. Рузвельта: «Там, где кончается конкуренция, должно возникать сотрудничество...» Думается, что эта идея и сегодня не утратила своей актуальности. Наши молодые корпорации нуждаются в консолидации интересов всех социальных сил, причастных к корпоративному самоуправлению.

Проводником идеи корпоративной солидарности и ответственности, по нашему мнению, призвана стать «техноструктура», интегрирующая в своей деятельности функции собственника, работника, предпринимателя и менеджера. Главным условием преодоления выжидательной позиции «техноструктуры» является укрепление ее экономических и политических позиций, освоение общепризнанных стандартов корпоративного поведения. Полагаем, что изменение менталитета отечественных ме-

неджеров будет происходить постепенно, по мере увеличения их доли в капитале корпораций, формирования устойчивой заинтересованности в развитии АО, совершенствования нормативной базы, освоения рыночного типа мышления и поведения.

Устранение деформаций акционирования государственных предприятий и постприватизационной практики работы АО предполагает укрепление и развитие института акционерной демократии как сбалансированной во всех звеньях системы корпоративного самоуправления. Антимонопольная политика, проводимая государством на макроуровне, должна дополняться эффективными мерами по созданию системы «сдержек и противовесов» на микроуровне. Результатом этого трансформационного процесса является естественный переход от первоначальной «шестизвенной» управленческой конфигурации, несущей на себе

отпечаток прежней административно-командной системы, к более устойчивой и эффективной «трехзвенной» конфигурации, выражающей партнерское взаимодействие крупных инвесторов (фактор «капитал»), акционеров-работников (фактор «труд») и «техноструктуры» (фактор «предпринимательство»).

Этот переход есть прогрессивный процесс перераспределения прав собственности в корпоративном секторе. При этом обеспечивается решение триединой задачи: во-первых, формируется институт эффективного собственника, ориентированного на долгосрочные инвестиции; во-вторых, вырабатываются экономические и правовые гарантии защиты интересов работников — держателей мелких пакетов акций; в-третьих, обеспечивается приоритет положительных (а не защитных, как сейчас) целей деятельности «техноструктуры», связанных с усилением инновационной стратегии в деятельности АО.

РОССИЙСКАЯ НЕФТЯНАЯ ОТРАСЛЬ В МИРОВОМ КОНТЕКСТЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Н.М. РОЗАНОВА

доктор экономических наук, профессор
Государственного университета — Выс-
шей школы экономики

М.В. РЯСКОВА

кандидат экономических наук, старший
преподаватель Московского государ-
ственного университета им. М.В. Ломоно-
сова

Статья содержит сравнительный анализ конку-
рентоспособности российской и мировой неф-
тяных отраслей, включающий три основных на-
правления: добычу, переработку и сбыт, что
необходимо для полноты оценки ситуации на
рынке нефти.

НЕФТЯНАЯ отрасль России пред-
ставляет собой одну из ключевых
отраслей, отвечающих за обеспе-
чение конкурентоспособности страны на
мировых рынках. Эта отрасль играет су-
щественную роль в развитии внутрен-
ней экономики, придавая ей динамизм,
отвечая за значительную часть валово-
го внутреннего продукта и обеспечивая
занятостью тысячи и тысячи людей.
В этой связи сопоставительный анализ
конкурентоспособности российской и
мировой нефтяной отрасли позволяет
как выявить слабые места, так и сделать
акцент на сильных сторонах нефтяной
отрасли России, что может способство-
вать развитию оптимальной стратегии в
данной отрасли на ближайшую пер-
спективу.

Нужно подчеркнуть, что сравнитель-
ный анализ проходит по трем основ-
ным направлениям развития нефтяной
отрасли: добыча, переработка и сбыт,
что необходимо для полноты оценки
ситуации на рынке нефти. Соответ-
ственно, объектами анализа являются
нефтедобывающая, нефтеперерабаты-
вающая промышленность и система
организации сбыта нефти и нефтепро-
дуктов.

Цель анализа нефтяной отрасли со-
стоит в получении ответа на следующие
вопросы:

- Какова степень влияния основ-
ных конкурентных сил на уро-
вень конкуренции в нефтедобы-
вающей и нефтеперерабатываю-
щей отраслях на мировом рынке
и в России?
- Каковы основные тенденции раз-
вития мирового рынка и какова
степень их влияния на россий-
ский рынок нефтепродуктов?
- Каково место российской нефтя-
ной промышленности на мировом
рынке и есть ли возможность
улучшения ее позиций?

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ

Россия является крупнейшей нефтяной державой мира. Основная особенность российской отрасли, в отличие от других стран, — сбалансированность основных компонентов системы — нефтедобычи и нефтепереработки. Как показывают данные табл. 1, добываемая нефть практически в одинаковых пропорциях идет в переработку и на экспорт, в отличие от Саудовской Аравии, где большая часть нефти не перерабатывается в самой стране, уж не говоря о США и странах Западной Европы с их перекосом в сторону импорта.

Подобная структура очень важна для стабильного функционирования в условиях постоянно меняющихся мировых цен на нефть — убытки от снижения этих цен могут быть восполнены увеличением объема продаж нефтепродуктов.

Однако в действительности нефтеперерабатывающая продукция не является конкурентоспособной на мировом рынке, что обусловлено рядом причин, среди которых необходимо выделить следующие:

- Географическое расположение: основные центры нефтепереработки далеки от крупных морских портов, что увеличивает издержки на транспортировку продукции.
- Технологические особенности: отсутствие крупных нефтеперерабатывающих комплексов;

- Особенности инфраструктуры: отсутствие крупных складов по хранению сырой нефти и нефтепродуктов;
- Качественные характеристики продукции: глубина переработки нефти составляет порядка 60–70% (для сравнения: в США эта цифра составляет 86%), что приводит к выпуску менее качественной продукции.

В результате действия подобных факторов для российских компаний, в отличие от западных, характерно существенное превышение добычи нефти над ее переработкой. Так, добывающие мощности в российских компаниях относятся к перерабатывающим мощностям как 2:1, в то время как в зарубежных компаниях это соотношение составляет 1:2 (табл. 2). С подобной ситуацией связано принципиальное отличие формирования стратегий российских компаний: капиталовложения в нефтеперерабатывающую промышленность в зарубежных компаниях составляют четверть всех вложений в нефтяную отрасль, а в российских компаниях финансирование нефтепереработки осуществляется по остаточному принципу, так как все ресурсы отправляются в первую очередь на нефтедобычу.

Доля России в мировой добыче нефти составляет более 10%, это более 300 млн т нефти, добываемой ежегодно.

Таблица 1

**Структура нефтяного комплекса ведущих мировых производителей
и переработчиков нефти в 2001 г., млрд т***

	Россия	Саудовская Аравия	США	Западная Европа
Добыча	346,5	410	284	298
Переработка	179	82	787	686
Экспорт	116	328	—	—
Импорт	—	—	503	388

* Источник: данные Госкомстата РФ.

Соотношение объемов добычи и переработки нефти в крупнейших интегрированных нефтяных компаниях мира и России в 2000 г., в млн т*

Компания	Добыча нефти	Переработка нефти
<i>Ведущие мировые компании</i>		
Shell	114,7	234,0
ExxonMobil	121,3	273,0
Chevron	52,1	70,7
Texasco	40,9	60,2
British Petroleum	61,9	86,2
<i>Крупнейшие российские компании</i>		
ЛУКОЙЛ	77,7	32,3
ЮКОС	49,6	26,7
Сургутнефтегаз	40,6	16,3
ТНК	23,7	12,0
Сибнефть	17,1	12,5
Роснефть	13,1	7,8

* Источник: данные Госкомстата РФ.

Быстрый рост добычи нефти и крупномасштабный нефтяной экспорт на протяжении 1970—1980-х гг. обеспечивали финансирование российской экономики и повышение жизненного уровня населения. Однако уже во второй половине 80-х гг. ситуация начала заметно меняться. Максимум добычи нефти в России — 569,5 млн т — был достигнут в 1987 г. В 1988 г. производство сохранилось примерно на этом же уровне, составив 568,8 млн т. Этот год был, по существу, последним годом некризисного развития нефтяной промышленности. Последующие годы стали временем быстрого падения добычи нефти, глубокого кризиса отрасли. В 1995 г. добыча нефти составила лишь 306,8 млн т, или 54% от уровня 1988 г. Ситуация стала выправляться только к 2000 г.

Снижение добычи нефти сопровождалось резким сокращением ее экспорта, переработки и производства нефтепродуктов. Экспорт нефти из России сократился с 256,5 млн т в 1988 г. до 122,3 млн т в 1995 г., т.е. более чем вдвое. Наблюдавшийся в 1990-е гг. рост экспорта нефти в страны дальнего зару-

бежья достигался главным образом за счет резкого сокращения ее внутреннего потребления и поставок в страны СНГ.

Состояние отрасли можно проследить на основе динамики индексов промышленного производства в сопоставлении с промышленностью в целом, а также с топливной отраслью (табл. 3).

Таблица 3

Индексы промышленного производства, в процентах к предыдущему году*

Год	Вся промышленность	Топливная промышленность	Нефтедобыча	Нефтепереработка
1991	92	94	90	98
1992	82	93	94	90
1993	86	88	91	87
1994	79	90	93	86
1995	97	99,2	96	101
1996	95	97	98	101
1997	102	99,6	101	99,2
1998	95	97	99	93
1999	111	102	100,5	102
2000	112	105	106	102

* Источник: данные Госкомстата РФ.

В сопоставлении и с промышленностью в целом, и с топливной отраслью нефтяная отрасль демонстрирует более высокие темпы развития, при этом нефтедобыча растет в среднем быстрее, чем нефтепереработка, что объясняется увеличением экспортных поставок российской нефти. В последние годы динамика промышленного производства нефтяной отрасли оказывается несколько худшей. Хотя наблюдается прирост и добычи, и переработки нефти, темпы прироста объемов производства нефтяной отрасли в 2000 г. оказались ниже, чем в среднем по промышленности, а нефтепереработка росла даже более низкими темпами, чем топливная отрасль.

Состояние отрасли отражает динамика структуры добывающей и перерабатывающей отраслей в топливной промышленности (табл. 4).

Как мы видим, доля нефтедобычи постоянно растет, а доля нефтепереработки в топливной промышленности неуклонно сокращается. Эту тенденцию нельзя назвать прогрессивной. Рост доли нефти, идущей на экспорт, делает экономику России зависимой от «нефтяной трубы» и чрезвычайно уязвимой для колебаний мировой конъюнктуры. Это тем более важно в свете невысокой результативности нефтяной отрасли.

О результативности отрасли можно судить в первую очередь на основе показателей уровня использования среднегодовой мощности (табл. 5) и коэффициента обновления основных фондов (табл. 6).

Данные табл. 5 показывают ухудшение уровня использования среднегодо-

Таблица 4

Доля нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей отраслей в топливной промышленности России (по объему производимой продукции)*

Год	Доля нефтедобывающей отрасли в топливной промышленности России, %	Доля нефтеперерабатывающей отрасли в топливной промышленности России, %
1990	32,1	32,8
1991	37,6	33,2
1992	45,8	37,1
1993	38,0	42,6
1994	38,5	35,2
1995	45,3	30,4
1996	46,7	26,7
1997	51,1	21,0
1998	54,1	15,7
1999	65,4	14,9
2000	70,7	12,1

* Источник: данные Госкомстата РФ.

вой мощности в нефтедобыче — ситуация немного стала улучшаться только в 1999–2000 гг. При том что темпы прироста нефтедобычи довольно высоки (опережают средние темпы прироста по топливной промышленности: 6% против 5%), низкий уровень загрузки мощностей означает усиление экстенсивной направленности развития отрасли. Об этом говорит и довольно низкий коэффициент обновления основных фондов. С 1990 г. наблюдается падение значения данного коэффициента, особенно сильное в нефтедобывающей отрасли

Таблица 5

Уровень использования среднегодовой мощности в первичной переработке нефти, %*

Год	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
%	87	74	60	62	61	65	60	64	68

* Источник: данные Госкомстата РФ.

Таблица 6

**Коэффициент обновления
основных фондов***

Год	Промышленность в целом	Топливная промышленность	Нефтедобыча	Нефтепереработка
1990	6,9	8,1	9,0	3,0
1991	5,3	6,2	7,1	2,4
1992	3,0	5,2	6,3	2,4
1993	2,0	3,8	4,6	3,6
1994	1,8	3,4	3,8	3,1
1995	1,7	2,8	3,3	2,1
1996	1,4	2,9	3,0	1,9
1997	1,1	1,9	1,6	1,8
1998	1,2	1,7	1,7	1,8
1999	1,1	1,6	1,7	1,2
2000	1,5	2,4	2,9	2,2

* Источник: данные Госкомстата РФ.

(с 9,0 до 1,7 в 1999 г.). И хотя подобная ситуация, как показывают данные табл. 6, характерна для промышленности в целом, низкая обновляемость основных фондов в нефтяной промышленности не может не вызывать озабоченности.

Итак, в целом можно сделать вывод о том, что результативность нефтяной отрасли еще далека от оптимальной.

Среди причин подобного состояния отрасли необходимо выделить следующие:

- Геологические факторы — ухудшение качественных характеристик сырьевой базы отрасли, т.е.:

- высокая степень выработанности (примерно на 48%) эксплуатируемых запасов нефти, в том числе наиболее крупных и высокопродуктивных месторождений;
- снижение продуктивности действующих нефтяных скважин (средняя продуктивность нефтяных скважин за последнее десятилетие снизилась с 18,5 т в сутки в 1985 г. до 7,6 т в сутки в 1995 г., или почти на 60%);

- снижение качества добываемой нефти (рост обводненности до 82%) — как следствие, цена российской нефти снижается быстрее цен на нефть из других регионов;

- более сложное геологическое строение новых месторождений, вовлекаемых в разработку (требуются значительно большие затраты, применение более сложных технологий).

- Экономические факторы:

- ухудшающаяся мировая и внутренняя конъюнктура;
- кризис неплатежей — неплатежеспособность внутренних потребителей приводит к росту задолженности;
- отсутствие источников инвестиций — если в 1997 г. компании занимали средства на рынке по относительно низким ставкам и финансировали инвестиции на фондовом рынке, то теперь эти источники закрыты. Кредиты можно получить только под экспорт нефти, который и так уже большей частью заложен;
- высокий уровень налогообложения — более половины выручки нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих предприятий уходит на выплату налогов и различных сборов в бюджет.

(Вследствие действия экономических факторов показатель рентабельности производства в нефтяной отрасли падает. Эксплуатация и ремонт низкопродуктивных скважин становятся экономически нецелесообразными.)

- Технологические факторы:

- наращивание объемов производства нефти в России многие годы в основном за счет экстенсивного развития нефтедобычи, расширения масштабов применения устаревшей техники и технологий. В результате технический уровень

нефтяной промышленности в настоящее время существенно отстает от мирового. Только 14% эксплуатируемого в отрасли оборудования соответствует мировому уровню. По своей производительности, надежности, долговечности и экологичности российское нефтяное оборудование существенно уступает применяемому в развитых странах. С применением новейших технологий добывается только 3% нефти.

Текущее состояние нефтепереработки можно охарактеризовать как неблагоприятное. Низок технический уровень и российской нефтеперерабатывающей промышленности. Средняя глубина переработки нефти в России пока еще отстает от мировых тенденций (в развивающихся странах она составляет 85–90%, в США – 92%). И хотя динамика здесь показывает определенное улучшение (табл. 7), до уровня развитых стран российской технической базе нефтепереработки еще далеко.

Вторичные процессы нефтепереработки развиты крайне слабо. Как результат, качество производимых в России нефтепродуктов существенно уступает мировому уровню. До 75% общего объема производства автомобильного бензина в России приходится на долю бензина А-76, который из-за низких эксплуатационных свойств в промышленно развитых странах не производится. Крайне высок уровень производственных затрат при нефтепереработке и физический износ нефтеперерабатывающего оборудования (по данным Минтопэнерго РФ, показатель износа достиг 80%). В целом производственный аппа-

рат нефтеперерабатывающей промышленности России нуждается в коренной модернизации, что требует значительных инвестиций в этот сектор экономики.

Не вполне благополучная ситуация складывается и с затратной стороной отрасли. Таблица 8 показывает удельный расход электроэнергии в нефтедобыче и нефтепереработке; из данных таблицы хорошо видно, что энергоемкость производства в нефтяной отрасли продолжает увеличиваться, что не соответствует основным мировым тенденциям.

Более благоприятную картину дает динамика затрат на 1 руб. выпускаемой продукции (табл. 9).

Как видно из таблицы, затраты на выпуск продукции изменяются очень неравномерно. В какие-то периоды времени они падают – особенно это характерно для нефтедобычи в конце 1990-х гг., а в другие периоды – возрастают довольно существенными темпами. Колебания затрат, по-видимому, связаны с попытками нефтяных компаний реконструировать производство, а также с освоением новых месторождений и крупномасштабным строительством новых перерабатывающих заводов. Подобная динамика затрат зачастую оказывает усиливающее воздействие на негативные последствия колебания мировых цен на нефть и нефтепродукты. Когда период падения мировых цен совпадает с периодом роста затрат, нефтяная отрасль оказывается в сложной ситуации. В частности, эти закономерности можно проследить на динамике уровня рентабельности продукции (табл. 10). Так, негативные тенденции мирового рынка, усиленные ростом внутренних затрат, приходится на 1996–1998 гг.

Таблица 7

Глубина переработки нефтяного сырья, %*

Год	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
%	67	64	63	65	64	66	66	69	71

* Источник: данные Госкомстата РФ.

Таблица 8

Удельный расход электроэнергии, кВтч на тонну*

Год	Нефтедобыча	Нефтепереработка
1991	91,3	37,5
1992	93,8	41,2
1993	106,5	42,3
1994	111,9	47,0
1995	102,9	51,8
1996	105,2	46,7
1997	103,3	47,3
1998	99,5	49,6
1999	100,2	47,5
2000	98,6	49,9

* Источник: данные Госкомстата РФ.

Таблица 9

Динамика затрат на 1 руб. продукции, в процентах к предыдущему году*

Год	Топливная промышленность	Нефтедобыча	Нефтепереработка
1992	12,74	–20,7	–15,5
1993	15,10	17,5	9,2
1994	9,87	14,1	5,9
1995	–9,31	–15,1	–5,2
1996	7,40	5,5	7,4
1997	–3,20	–0,2	–1,8
1998	–2,10	–2,5	–0,9
1999	–22,50	–29,1	–16,1
2000	–8,50	–8,6	3,4

* Источник: данные Госкомстата РФ.

И хотя в 1999–2000 гг. ситуация выправляется, уровень рентабельности продукции резко возрастает (особенно это впечатляет в нефтедобыче, где рентабельность продукции достигает практически 70%) — «скоординированность» движения мировых цен и производственных затрат не может не настоятельно радовать.

Таблица 10

Уровень рентабельности продукции, %*

Год	Топливная промышленность	Нефтедобыча	Нефтепереработка
1992	31,9	31,3	33,5
1993	19,0	15,1	28,6
1994	9,4	4,2	21,2
1995	20,8	21,2	26,1
1996	11,7	14,9	10,8
1997	13,1	14,7	9,4
1998	15,7	17,6	12,5
1999	44,5	57,9	32,1
2000	51,1	66,7	34,5

* Источник: данные Госкомстата РФ.

УРОВЕНЬ КОНЦЕНТРАЦИИ НЕФТЯНОГО РЫНКА

На сегодняшний день в России существует 12 вертикально-интегрированных структур, включающих в себя не только переработку нефти, но и ее добычу и сбыт. Кроме того, добычу нефти и ее переработку ведет РАО «Газпром» и ряд самостоятельных предприятий, число и доля переработки которых достаточно малы. Уровень концентрации нефтяного рынка представлен в табл. 11.

Как демонстрируют показатели CR_3 и CR_8 , на долю соответственно трех и восьми крупнейших фирм приходится от одной до двух третей отраслевого производства. Особенно высоким является уровень концентрации в нефтепереработке, где восемь крупнейших компаний сосредотачивают около 70% отраслевого выпуска. Причем если в начале 1990-х гг. усиливались конкурентные тенденции за счет разукрупнения, приватизации и, как следствие, появления новых игроков на рынке, то в последние годы набирают силу новые процессы концентрации — главным образом, благодаря вертикальной интеграции.

Российские производители демонстрируют все более углубляющийся процесс вертикального интегрирования

Уровень концентрации нефтяного рынка*

Год	CR ₃			CR ₈		
	Топливная промышленность	Нефтедобыча	Нефтепереработка	Топливная промышленность	Нефтедобыча	Нефтепереработка
1995	14,9	29,8	37,7	31,6	59,6	69,0
1998	18,6	33,2	26,0	34,4	57,6	56,6
1999	28,6	43,1	31,8	41,3	60,9	63,0
2000	30,7	42,9	36,5	43,2	59,9	67,7

* Источник: данные Госкомстата РФ.

всех стадий производства и сбыта нефтяной продукции. Причем если до 1999 г. речь шла о создании цепочки «сырье — переработка», то теперь все чаще ВИНК — вертикально-интегрированная компания — обращается и к проблеме сбыта своих нефтепродуктов. На основе количественного анализа был найден индекс интеграции в нефтяной промышленности (как отношение занятости в смежно-вспомогательных отраслях (сырье и сбыт) в процентах от общей численности занятых в компании), который составил 67%. Для примера можно сказать, что в машиностроении эта цифра составляет лишь 30,5%.

Единственный компонент, который до сих пор остается за пределами деятельности ВИНК — это нефтепроводы. Системы магистральных нефтепроводов (СМН) страны находятся в государственной собственности и полностью контролируются государством через установление тарифов на услуги системы, распределение доступа к экспортным нефтепроводам и согласование инвестиций в нефтепроводный транспорт в составе тарифа.

Все вновь созданные вертикально-интегрированные нефтяные корпорации являются аналогами западных ВИНК. Сравнительный анализ зарубежных и российских ВИНК приведет в табл. 12.

Необходимо подчеркнуть ряд факторов и условий, которые имели существенное значение для организационного построения российских ВИНК и их последующего развития:

1. Значительные обязательства перед федеральным и региональными бюджетами.

2. Влияние иностранных акционеров и кредиторов на процесс принятия программ построения ВИНК, а также их реализацию.

3. Ограничение программы построения большинства ВИНК следующими факторами:

- централизация экспорта на уровне холдинга;
- лишение всех дочерних образований доступа к финансовым рынкам и прямого контакта с потребителями и, как следствие, аккумулярование обязательств холдинга перед добывающим звеном.

4. Дочерние общества по добыче нефти являются более устойчивыми заемщиками, нежели сами холдинги.

С другой стороны, если мы проанализируем традиционные индексы концентрации (табл. 13), мы увидим, что нефтяная отрасль отличается сравнительно невысоким уровнем концентрации, несмотря на отмеченные выше интеграционные процессы. В отрасли нет фирм-монополистов, способных контролировать рынок и манипулировать ценами. Так, в области нефтедобычи три крупнейшие компании (ЛУКОЙЛ, ЮКОС и Сургутнефтегаз) контролируют только 40% рынка.

Коэффициент концентрации Джини для нефтедобычи составляет 0,314, что говорит о невысокой степени монополизации рынка. Более наглядно это иллюстрирует кривая Лоренца (рис. 1).

Основные черты российских и западных ВИНК

Российские ВИНК	Западные ВИНК
Концентрация большинства управленческих полномочий в рамках одной организации-холдинга, являющейся штаб-квартирой группы	Концентрация большинства управленческих полномочий в рамках одной организации-холдинга, являющейся штаб-квартирой группы
Лишение статуса юридического лица нефтегазодобывающих подразделений. В редких случаях на базе подразделений создаются «проектные» компании, полностью контролируемые холдингом	«Проектные» компании, полностью контролируемые холдингом
Единственный «центр прибыли» — холдинг и связанные с ним сбытовые иностранные компании	Множественность «центров прибыли»
Изначальное использование трансфертного ценообразования (стоимость реализации нефти в рамках внутренних и рыночных сделок может различаться в 4 раза, что имело место в начале 1999 г.) во всех операциях между участника корпорации	Помимо трансфертных потоков внутри группы достаточно большая доля товарных потоков и движения капитала привязана к ценам свободного рынка
Снижение статуса перерабатывающего звена — НПЗ лишались статуса «центра прибыли»	Снижение статуса перерабатывающего звена — НПЗ лишались статуса «центра прибыли»
Наращивание роли и влияния финансово-сервисной инфраструктуры, контролируемой холдингом	Наращивание роли и влияния финансово-сервисной инфраструктуры, контролируемой холдингом
Совместные компании с иностранным участием в сфере переработки и сбыта, полный отказ от подобных компаний с участием капитала национальных игроков	Совместные компании в сфере переработки и сбыта
Разделение управленческих функций в рамках холдинга на так называемые звенья upstream (добыча нефти) и downstream (переработка и сбыт нефтепродуктов) с очевидным лидерством первого звена	Разделение управленческих функций внутри холдинга в рамках «матрицы ресурсных стратегий» и разделение бизнес-центров (отвечающих за поступление денежных средств) и структур — владельцев ресурсов

Таблица 13

Традиционные показатели уровня концентрации в нефтяной отрасли

Показатель	Нефтедобыча	Нефтепереработка
Индекс Херфиндаля—Хиршмана	0,14 — довольно конкурентный рынок	0,05 — конкурентный рынок
Коэффициент энтропии	0,88 — конкурентный рынок	0,58 — конкурентный рынок
Дисперсия рыночных долей	0,67 — неконцентрированный рынок	0,52 — конкурентный рынок
Индекс Холла—Тайдмана	0,09 — близок к минимальному — неконцентрированный рынок	0,16 — неконцентрированный рынок

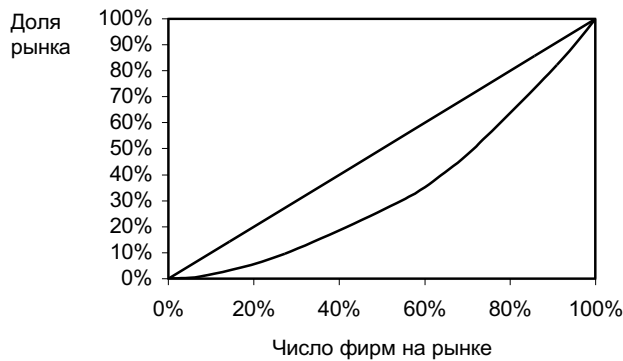


Рис. 1. Кривая Лоренца для нефтяного рынка

Поэтому в целом можно сказать, что нефтяной рынок демонстрирует ситуацию сравнительно «мягкой» олигополии с тенденцией к ее перерастанию в «жесткую».

Однако, говоря о степени концентрации в отрасли, нельзя забывать, что данный анализ оценивает общий уровень по России. По регионам ситуация сильно отличается от средней по стране. Так, в Орловской области абсолютное доминирование имеет компания ЮКОС (97% рынка). Это связано с тем, что для доставки нефти и нефтепродуктов к потребителю необходимо создание особой структуры (нефтепровод и сопутствующие сооружения), транспортировка же нефти, например железнодорожным транспортом, связана со слишком большими издержками.

Таким образом, несмотря на то, что в целом по России отрасль характеризуется довольно высокой степенью конкуренции, на микроуровне, на уровне отдельных регионов может наблюдаться высокая степень концентрации и монополизма.

Нефтеперерабатывающие предприятия жестко связаны с определенными поставщиками, для отрасли характерна огромная зависимость от соседей по технологической цепочке. Поэтому одним из факторов успешного функционирования фирм отрасли является владение всеми этапами производственной цепочки, от разведки месторождений до

сбыта продуктов нефтепереработки, причем все предприятия компании должны быть связаны единой инфраструктурой, позволяющей контролировать каждый этап производства. Вот почему на внутреннем рынке нефти и первичных нефтепродуктов, несмотря на статистические данные, практически не существует конкуренции. Конкуренция проявляет себя лишь при реализации конечных продуктов нефтепереработки.

АНАЛИЗ КОМПАНИЙ ОТРАСЛИ

Сравним теперь структуру типичных нефтяных компаний России и развитых стран.

При том что российские нефтяные компании являются крупными вертикальными корпорациями, степень их капитализации очень мала по сравнению с западными структурами. Так, рыночная стоимость самой дорогой российской нефтяной компании ЮКОС в 17 раз ниже, чем у компании Exxon Mobil, и даже вдвое меньше, чем у китайской Petrochina.

Кроме этого, главная проблема российских компаний — проблема реструктуризации капитала корпорации. В середине 90-х гг. во многих нефтяных компаниях началась работа по реструктуризации имеющихся активов. Первым среди нефтяных магнатов на единую акцию перешел ЛУКОЙЛ, следом за ним — компании ЮКОС и «Сибнефть». Тюменская нефтяная компания (ТНК) перевела под свой контроль все 100% своих дочерних добывающих компаний.

Как известно, показатель капитализации является одним из индикаторов степени эффективности использования имеющихся в распоряжении у компаний нефтяных резервов. Сопоставив уровни капитализации отечественных и западных компаний, можно отметить, что огромные запасы российских нефтяных холдингов не повышают их инвестиционную привлекательность (табл. 14).

Крупнейшие международные нефтегазовые компании*

Компания	Капитализация (млрд долл.)	Отношение стоимости предприятия к чистой прибыли компании	Отношение капитализации к запасам (долл./барр.)	Отношение стоимости предприятия к запасам (долл./барр.)	Отношение капитализации к добыче (долл./барр.)
<i>Зарубежные компании</i>					
Exxon Mobil	258,6	19,3	12,6	12,13	94,0
British Petroleum	168,3	18,2	13,9	12,90	86,1
Royal/Dutch					
Shell	97,6	15,9	8,8	10,10	66,0
Chevron	92,0	18,4	9,0	13,45	102,0
Texaco	6,4	15,3	7,1	—	—
Petro Canada	22,1	5,1	3,1	6,48	44,3
Petrochina	31,3	10,1	3,5	2,50	32,6
<i>Отечественные компании</i>					
ЛУКОЙЛ	10,3	5,3	0,72	0,7	19,4
ЮКОС	15,0	5,3	1,31	1,5	40,3
Сургутнефтегаз	8,7	3,8	1,29	2,4	43,4
Сибнефть	5,5	5,0	0,83	1,5	47,3
Татнефть	1,2	1,6	0,18	0,2	7,4
ТНК	5,4	3,5	0,68	0,4	20,2

* Источник: данные журнала «Нефть России», 2001 г.

В чем же видится причина подобного резкого несоответствия между российскими и зарубежными нефтяными компаниями, работающими примерно в схожих условиях?

Проблема, прежде всего, заключается в том, что в российской практике используется другая методика подсчетов мультипликаторов «капитализация/запасы» и «капитализация/добыча», что и дает иную оценку российских акций.

В первую очередь, необходимо подчеркнуть различия в понятии «запас» в зарубежной практике и в России. Эти отличия заключаются в известном несоответствии запасов Proved по классификации SPE запасам A+B+C₁ по российской классификации в генезисе самого нефтяного бизнеса в России и за рубежом.

Так, критерием корректности использования параметра запасов в качестве

оценочного является соотношение различных видов доказанных запасов (Proved Reserves). Из трех категорий, составляющих доказанные запасы, только первые две — доказанные эксплуатируемые (Proved Developed Producing) и доказанные разработанные неэксплуатируемые (Proved Developed Nonproducing) — точно не требуют капиталовложений, тогда как третья категория — доказанные неразработанные запасы (Proved Undeveloped) — не гарантирует получение прибыли инвесторами без новых капиталовложений: необходимо либо дополнительное разбуривание, либо другие операции, например, по интенсификации работы скважин (перфорация, гидроразрыв).

В годовых отчетах мировых нефтяных компаний данные о запасах предоставляются именно по категории Proved, с выделением суммарной доли разра-

ботанных эксплуатируемых и неэксплуатируемых запасов. Для оценки также используется именно категория Proved. Соотношение запасов разного вида является чрезвычайно интересным качественным показателем того, насколько может быть высока вероятность быстрого получения реальных денег от разработки месторождения без привлечения дополнительных, пускай даже незначительных, инвестиций. При чрезвычайно высокой номинальной величине запасов нефти у российских компаний доля неразработанных запасов у них гораздо выше, чем у их зарубежных аналогов, что соответствующим образом отражается на стоимости.

«Сибнефть» имеет наиболее сбалансированное соотношение запасов Proved, тогда как, например, ТНК требуются достаточно существенные затраты для введения в промышленную эксплуатацию значительной доли доказанных, но неразрабатываемых по тем или иным причинам запасов. Такую диспропорцию в ТНК создает дочернее предприятие «Тюменьнефтегаз», доля запасов Proved Producing (доказанных разрабатываемых) которого составляет лишь 10,7%, при среднем значении около 30%, а доля Proved Undeveloped (доказанных неразрабатываемых) — 71,8%. Такой дисбаланс может существовать за счет Русского месторождения, расположенного в сложном с географической и климатической точек зрения регионе. Его нефть обладает повышенной вязкостью, что создает дополнительные сложности по извлечению.

В отличие от российских, большинство нефтяных компаний мира является на самом деле нефтегазовыми в силу того, что объем запасов и добычи газа играет в их бизнесе не последнюю роль. Так, у крупных интегрированных гигантов за счет учета потенциала контролируемых ими месторождений газа объем суммарных запасов углеводоро-

дов возрастает в два раза в пересчете на баррель нефтяного эквивалента (1 баррель жидкости соответствует 5500–6000 куб. футов).

Запасы же газа, которыми располагают российские нефтяные компании, зачастую сознательно не учитываются многими специалистами фондового рынка, исходящими из того, что внутренние цены на этот вид сырья убыточны для компаний.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ОТРАСЛИ

Для России характерна высокая себестоимость добываемой нефти, что обусловлено целым рядом факторов, среди которых:

- сложность эксплуатации существующих скважин, подавляющее большинство которых расположено в районах Крайнего Севера;
- высокий уровень налогообложения — в структуре цены на нефть налоги составляют более половины, тогда как на Западе, в частности в США, Великобритании, Норвегии, на их долю приходится 20–25%.

К числу факторов, воздействующих на уровень цен нефтяных компаний, относятся прежде всего структура и динамика производства и издержек. Для отдельных компаний наряду с этими факторами существуют и другие: особенности географического положения компании, доступность для нее зарубежных рынков, степень обеспеченности собственными запасами и т.д. Конечно, самообеспеченность оказывает существенное влияние на уровень цен и норму прибыли нефтяных компаний. Однако основная роль этого фактора заключается не столько в достижении владельцами собственной сырой нефтью компаниями более высокого уровня нормы прибыли, сколько в обеспечении большей гарантии устойчивости ее динамики.

При такой гарантии сохраняется устойчивое положение на рынке, ради которого компания может согласиться и с меньшей нормой прибыли.

Себестоимость добычи нефти по разным компаниям составляла до кризиса 1998 г. 6–8 долл. за тонну. При существующем уровне цен ЛУКОЙЛ, например, тогда терял, по подсчетам самой компании, на внутреннем рынке 41, а на внешнем — 27 руб. с тонны нефти (или 0,57 долл. на баррель). После девальвации убытки на внутреннем рынке сократились до 27 руб., зато внешний рынок дал прибыль в 291 руб. с тонны (около 2,2 долл. на баррель). По оценкам экспертов, эти цифры сильно занижены; так, по их мнению, прибыль от экспорта составляет 35 долл. с тонны (4,8 долл. с барреля). Таким образом, косвенно себестоимость добычи нефти можно оценить в 4–5 долл. на баррель (29,2–36,5 долл. на тонну) при мировой цене на российскую нефть 9 долл. за баррель. И, следовательно, убытки от реализации нефти на внутреннем рынке составляют около доллара на баррель (7 долл. на тонну).

Рынок нефти и нефтепродуктов относится к рынку жесткого типа, т.е. характеризуется долговременным отсутствием альтернативных продуктов и, следовательно, не слишком большой эластичностью спроса от цены. В условиях альтернатив определяющую долгосрочную роль в ценообразовании на подобных рынках играют не столько издержки производства, сколько комплекс экономических и политических факторов, воздействующих в конечном счете как на краткосрочное, так и на долгосрочное соотношение спроса и предложения нефти. Складывающийся в результате взаимодействия этих факторов уровень цены, в свою очередь, определяет тот уровень издержек и нормы прибыли, которые играют решающую роль в формировании национальных рынков нефти.

ОСНОВНЫЕ РЫНКИ СБЫТА

Около 36% российской нефти идет на экспорт. Основные страны — импортеры нефти — Юго-Восточная Азия и Европа. В последнее время объем мирового рынка нефти сократился из-за финансового кризиса. В первую очередь, снизился спрос стран Юго-Восточной Азии, тяжелее всех переносящих кризис. На внутреннем рынке основные потребители нефти — это нефтеперерабатывающие заводы и независимые компании — экспортеры нефти.

Структура потребления нефтепродуктов представлена в табл. 15.

Таблица 15

Структура потребителей нефтепродуктов в 2001 г., %*

АЗС	33
АПК	36
Промышленность	5
Транспорт	4
Прочие	22

* Источник: данные журнала «Нефть России», 2001 г.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЯНОГО МИРОВОГО РЫНКА

Обратимся теперь к более детальному исследованию ситуации, складывающейся на мировом рынке нефти и нефтепродуктов.

Прежде всего, необходимо отметить наличие ярко выраженной тенденции к укрупнению. Так, за последние четыре года по крайней мере 10 крупнейших компаний объединились со своими конкурентами (табл. 16).

Если мы обратимся к анализу каждого компонента мирового нефтяного рынка, то выявятся следующие интересные закономерности. В первую очередь, речь идет о тенденциях в нефтедобывающей отрасли.

Таблица 16

Слияния крупнейших компаний мира*

Объединяющиеся компании	Новая компания	Дата слияния
BP + Amoco	BPAмосо	31.12.1998
Total + Petrofina	TotalFina	14.06.1999
Exxon + Mobil	ExxonMobil	01.12.1999
TotalFina + Elf Aquitaine	TotalFinaElf	09.02.2000
BP Amoco + ARCO	BP Amoco-ARCO	13.04.2000
Chevron + Texaco	Chevron-Texaco	09.10.2001

* Источник: данные журнала Oil&Gas Journal.

Несмотря на снижение в 2001 г. уровня добычи нефти по сравнению с 1990 г. (добыча нефти с газовым конденсатом сократилась с 516 млн т до 323 млн т) практически на 37%, Россия является основным участником на мировом рынке нефти и одним из самых крупных из стран – экспортеров нефти, не входящих в состав ОПЕК (табл. 17).

Две российские нефтяные компании входят в двадчатку крупнейших компаний мира по объемам нефтедобычи (ЛУКОЙЛ и ЮКОС).

Основные факторы, которые сдерживают сегодня рост добычи нефти в странах, не входящих в ОПЕК (в том числе в

Таблица 17

Доля государств-производителей нефти на мировом рынке, 2000 г.*

Государство-производитель нефти	Доля в мировой добыче, в %
Саудовская Аравия	13
США	10
Россия	9
Иран	5
Мексика	5
Венесуэла	5
КНР	5
Норвегия	5
Ирак	4
Канада	4
Прочие	35

* Источник: данные журнала Oil&Gas Journal.

России), – это отсутствие финансовых средств, необходимых для быстрого наращивания производства, а также трудности с транспортировкой сырья на мировой рынок. Кроме этого, перспективы российской, как и мировой, нефтедобычи преимущественно зависят от конъюнктуры цен на нефть и темпов мирового экономического развития.

В частности, динамика цены нефти на мировом рынке представлена на рис. 2.

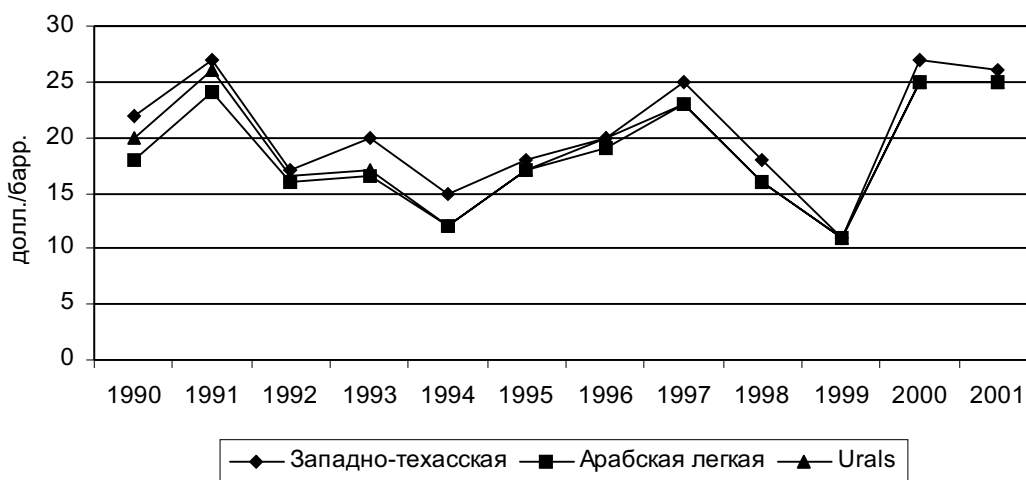


Рис. 2. Средняя цена сортов нефти на мировом рынке в 1999–2001 гг., долл./барр.

Резкое падение показателей спроса на нефть не только в России, но и во всем мире в целом, объясняется прежде всего продолжающимся на протяжении 2001–2002 гг. ухудшением макроэкономической ситуации в мире. Кроме того, одно из самых резких снижений прогнозных оценок относительно роста спроса — с 500 до 120 тыс. барр. в сутки — последовало за терактами в США в сентябре 2001 г. Были пересмотрены и предварительные оценки темпов роста мирового спроса на нефть для 2002 г. — с 800 до 600 тыс. барр. в сутки. Таким образом, спрос на нефть в 2002 г., по разным оценкам, колебался в диапазоне от 75 млн барр. в сутки (Dresdner Bank) до 76 млн барр. в сутки (IEA).

Высокая доля России в мировом потреблении нефти (табл. 18) в первую очередь связана с высокой энергоемкостью экономики страны. В настоящее время энергоемкость экономики России в три с половиной раза превышает уровень промышленно развитых стран. Еще более значительны разрывы в эффективности использования жидкого

Таблица 18

Основные потребители нефти на мировом рынке, 2000 г.*

Страна — потребитель нефти	Доля в общем объеме потребления, %
США	24,6
Япония	7,2
КНР	6,5
ФРГ	3,7
Россия	3,5
Южная Корея	2,9
Индия	2,8
Франция	2,7
Италия	2,6
Бразилия	2,4
Прочие страны	40,1

* Источник: данные журнала Oil&Gas Journal.

топлива. Так, если потребление нефти на душу населения в США в 7,3 раза выше, чем в России, то потребление на 1000 долл. ВВП в России оказывается в 5,8 раза выше, чем в США.

Возросшие после периода низких цен на нефть производственные затраты в совокупности с падающим мировым спросом на углеводородное сырье не позволили ведущим транснациональным нефтяным компаниям существенно увеличить объемы добычи. Лучшим показателем в 2001 г. стал прирост темпов добычи всего на 4%. Даже такие гиганты нефтяного бизнеса, как BP, Shell и Техасо, столкнулись в первой половине года со снижением объемов добычи почти на 7% (табл. 19).

В условиях изменения конъюнктуры на мировых рынках нефти компании начали сокращать свои планы по приросту объемов добычи на ближайшие годы. К примеру, Shell снизила прогноз прироста с 5 до 3%. Теперь самый высокий показатель планируемого увеличения добычи имеет BP — 5,5% в год на период до 2005 г. В России, для примера, компания ЛУКОЙЛ планирует к 2010 г. ежегодный уровень добычи нефти до 100 млн т, что предполагает ежегодный темп прироста 3%.

Известно, что за весь период существования мировой нефтедобычи из недр Земли было извлечено более 120 млрд т нефти. По самым оптимистичным прогнозам, подтвержденные мировые запасы этого сырья на сегодняшний день не превышают 150 млрд т.

Начиная с 70-х гг. XX в. добыча нефти обгоняет прирост ее запасов практически по всем странам мира, за исключением стран, входящих в ОПЕК. Благодаря наращиванию запасов в странах ОПЕК, а также расширению общемировой ресурсной базы за счет усовершенствования технологий по добыче нефти и извлечению углеводородов из нефтеносных пород пока удается из-

Двадцать крупнейших компаний мира по объемам нефтедобычи*

Компания	Страна	Объемы добычи нефти	
		1999 г.	2000 г.
Saudi Arabian Oil Co.	Саудовская Аравия	363,7	395,8
National Iranian Oil Co.	Иран	171,9	183,1
Petroleos Mexicanos	Мексика	167,1	173,0
Petroleos de Venezuela SA	Венесуэла	148,2	162,6
Iraq National Oil Co.	Ирак	126,2	128,7
ExxonMobil Corp.	США	122,2	125,1
Royal/Dutch Shell	Нидерланды/Великобритания	113,4	114,0
PetroChina Co. Ltd	Китай	106,2	104,8
Nigerian National Petroleum Corp	Нигерия	98,5	101,9
Abu Dhabi National Oil Corp.	ОАЭ	92,2	95,3
BP PLC	Великобритания/США	100,7	94,5
Kuwait Petroleum Corp.	Кувейт	81,6	81,6
ЛУКОЙЛ	Россия	75,6	77,7
TotalFinaElf	Франция/Бельгия	73,3	71,6
National Oil Corp.	Ливия	67,4	70,9
Petroleo Brasileiro SA	Бразилия	57,8	63,7
Pertamina	Индонезия	64,0	63,5
Chevron Corp.	США	56,3	58,1
ЮКОС	Россия	39,0	49,7
Petroleum Development Oman LLC	Оман	41,6	42,1

* Источник: данные журнала Oil&Gas Journal.

бежать глобального падения запасов данного вида сырья.

Величина разведанного жидкого топлива в России достигает 12 млрд т. По оценкам компании ВР-АМОСО, разведанные запасы в России соответствуют почти 22 годам обеспеченности запасами при добыче на уровне 2000 г. В США степень обеспеченности разведанными запасами в нефтедобыче составляет 10 лет.

Таким образом, большинство зарубежных нефтяных компаний не обладает столь же мощной ресурсной базой, как их российские «коллеги». Даже если учитывать аудированные запасы российских компаний только по международным стандартам, обеспеченность их добычи запасами (Life Index) оказы-

вается выше, чем у международных гигантов (рис. 3).

Связано это в первую очередь с тем, что до 90% этих запасов были вовлечены в разработку или разведаны в период существования СССР, когда вопросам экономичности извлечения нефти уделялось не столь пристальное внимание, как сегодня. В сущности, бизнес российских компаний всегда был сосредоточен именно на стадии «разведка–добыча» (**upstream**). Вертикальная интеграция, развитие переработки, маркетинга нефтепродуктов и продукции нефтехимии (**downstream**) отчетливо прослеживаются лишь в некоторых компаниях, и, пожалуй, только «ЛУКОЙЛ» может быть сравним с такими транснациональными

корпорациями, как TotalFina, Mobil или ARCO.

Однако тревожной остается ситуация инвестирования нефтяной промышленности. При сокращении добычи на 40% по сравнению с 1990 г. инвестиции в нефтедобычу в среднем не превышали 10–

20% от уровня 1990 г., т.е. уменьшились в 5–10 раз. Это означает, что отрасль практически существует за счет того потенциала, который был создан к концу 80-х гг. Поскольку сроки эксплуатации оборудования в нефтяной промышленности составляют 10–15 лет, такая низкая инвестиционная активность привела к большому износу оборудования, большим затратам на поддержание его в рабочем состоянии, к высокой аварийности и т.п.

Кроме того, не менее, а возможно, и более важным является то, что в течение 90-х гг. на Западе произошла настоящая технологическая революция в добыче нефти, которая ознаменовалась существенным снижением затрат на сооружение нефтедобывающих объектов и их эксплуатацию. В результате этих изменений себестоимость добычи нефти резко снизилась. Так, по данным журнала «Business Week», среднегодовые издержки на разведку и разработку нефтяных месторождений сократились за период 1990–2000 гг. с 20 до 4–5 долл./барр. В США, где нефтедобывающая промышленность уже около 20 лет находится в стадии сокращения, себестоимость добычи на 11 крупнейших нефтедобывающих компаниях снизилась с 4,91 долл./барр. в 1991 г. до 3,93 долл./барр. в 1995 г., т.е. на 20% за 4 года. Удельные капиталовложения в морскую добычу в Северном море сократились с 1993 по

1999 г. в 3 раза, а издержки – в 2 раза. Эти положительные тенденции привели к значительному росту рентабельности собственной добычи и оказали глубокое влияние на конъюнктуру мирового рынка нефти.

Себестоимость российской нефти до девальвации рубля в 1998 г. (без налогов, включаемых в себестоимость, очищенная от инфляции, в долларах, 1998 г.) составляла около 40 долл./т (около 5,5 долл./барр.). В результате девальвации себестоимость снизилась примерно до 22 долл./т (3 долл./барр.), что значительно повысило рентабельность российской нефтяной промышленности без каких-либо усилий по технологическому переоснащению отрасли. В дальнейшем себестоимость добычи вновь начала расти, и на сегодняшний день уже составляет 5–10 долл./барр. Однако необходимо отметить, что в 2000 г. произошла технологическая революция и в российской нефтяной промышленности: 10–15% нефти были добыты по усовершенствованным технологиям (для сравнения, в Советском Союзе в 1991 г. этот показатель составлял 2%). Наиболее активно новые методы внедряет Татнефть: доля нефти, добытой вторичными и третичными методами, доходит до 30%, что обеспечивает низкую себестоимость, несмотря на истощенность запасов и малую продуктивность. ЛУКОЙЛ в 2000 г.

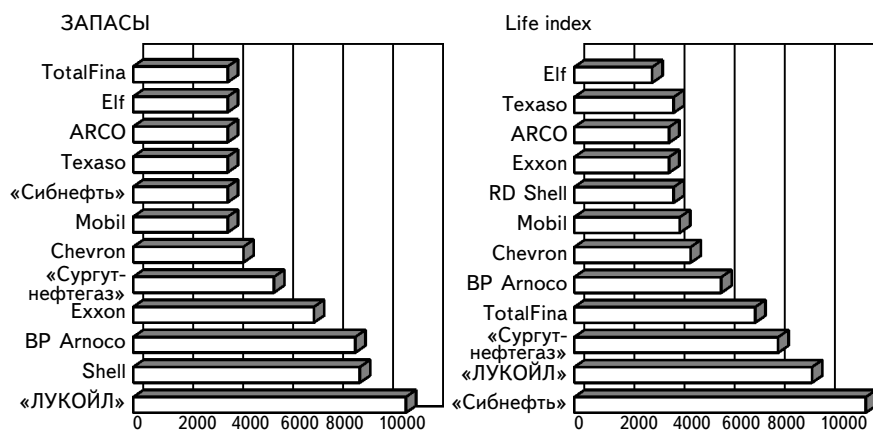


Рис. 3. Обеспеченность компаний запасами нефти (источник: данные компаний за 1998 г.)

передовыми методами добыл 20% всей нефти. У Сургутнефтегаза этот показатель составляет около 10%.

Средние издержки добычи нефти в разных районах мира представлены в табл. 20.

Таблица 20

Средние издержки добычи нефти по странам/регионам мира, долл./барр.*

Страна/регион	Издержки
Северное море	12,0–20,0
Египет	10,0–12,0
Россия	5,0–10,0
Ливия, Малайзия, Мексика, Нигерия	3,0–5,0
Каспий	3,0–4,0
Вьетнам	2,0–4,0
Кувейт	1,0–2,0
Саудовская Аравия	0,5–1,0
Ирак	0,5–1,0
Иран	0,5–1,0

* Источник: данные Министерства энергетики РФ.

Следующей компонентой сопоставительного анализа является нефтепереработка. Крупнейшими перерабатывающими центрами мира на сегодняшний день являются Северная Америка, Азиатско-Тихоокеанский регион, Западная Европа и Россия (табл. 21).

Таблица 21

Производство нефтепродуктов, 2000 г.*

Регион	Производство, млн барр./сут.	Производство, %
Северная Америка	19,97	34,5
Азиатско-Тихоокеанский регион	15,25	26,4
Западная Европа	10,78	18,6
Россия	5,44	9,4
Центральная и Южная Америка	3,20	5,5
Ближний Восток	3,20	5,5

* Источник: данные журнала «ИнфоТЭК».

Если рассмотреть ситуацию с мировыми мощностями по первичной переработке в динамике, можно выделить три различные группы стран. В первую из них попадут государства, в которых на протяжении последних 30 лет наблюдался стабильный рост перерабатывающих мощностей. К ним в первую очередь относятся новые южноазиатские и южноамериканские центры нефтепереработки, призванные удовлетворить растущий спрос на нефтепродукты в этих регионах.

Для второй группы стран характерен стабильный рост перерабатывающих мощностей в 70-е гг. XX в., сменившийся резким (до 50%) падением в 80-е гг. и постепенным возвращением к прежним позициям в 90-е гг. Такая динамика объясняется прежде всего переориентацией США, Японии и большинства европейских государств на использование значительно более сложных технологий по переработке нефти, позволивших резко увеличить спектр и качество выпускаемых нефтепродуктов. Этот процесс сопровождался массовым закрытием старых производств, что привело к падению уровня первичной переработки нефти в мире.

Третью группу образуют страны (Италия, Великобритания, Нидерланды), которые в 80-е гг. также пошли по пути модернизации производства, сопровождавшейся падением объемов первичной переработки нефти. Однако в данном случае сокращение перерабатывающих мощностей приняло вид устойчивой тенденции, что связано с продолжающимся снижением спроса на тяжелые нефтепродукты.

В целом общемировой тенденцией 90-х гг. стал рост перерабатывающих мощностей, который лишь в конце десятилетия сменился стагнацией. На протяжении 1999–2000 гг. суммарные мощности установок по первичной переработке сырья оставались на уровне 81,3–81,5 млн барр. в сутки, что

примерно на 6 млн барр. в сутки больше, чем объем мирового потребления нефти. В 2000 г. небольшой (0,522 млн барр./сут.) рост мощностей по первичной переработке нефти наблюдался лишь в Азии (в Индии, Пакистане и Тайване).

Эффективность нефтепереработки не в последнюю очередь связана с числом нефтеперерабатывающих заводов. Данные о количестве НПЗ в регионах представлены в табл. 22.

Таблица 22

Число нефтеперерабатывающих заводов в 2000 г.*

Регион	Количество НПЗ
Северная Америка	179
Азиатско-Тихоокеанский регион	158
Западная Европа	73
Россия	31
Центральная и Южная Америка	18
Ближний Восток	17

* Источник: данные журнала «ИнфоТЭК».

Какова же ситуация в России?

Из 48 нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ), расположенных на территории бывшего СССР, в России осталось 31 с установленной мощностью 5,435 млн барр./сут. Причем по территории России мощности нефтеперерабатывающих заводов размещены крайне неравномерно: наибольшая концентрация — 46% — приходится на Приволжский федеральный округ, 6% — на Южный федеральный округ, 4% — на Дальневосточный федеральный округ, в Уральском федеральном округе вообще нет НПЗ, введенных по традиционным схемам, а имеются мощности ОАО «Газпром». В результате ряд регионов испытывает дефицит нефтепродуктов и завозит их со стороны, что при среднем расстоянии российского НПЗ от рынка

нефтепродуктов в 1100 км является серьезным удорожающим фактором. (Для сравнения скажем, что в США расположены 152 НПЗ с общей мощностью первичной переработки нефти 16,539 млн барр./сут. и расстояние между заводом и рынком сбыта не превышает 500 км.)

Сравнительные данные по десяти крупнейшим нефтеперерабатывающим заводам России представлены в табл. 23.

Таблица 23

Десять крупнейших НПЗ в России в 2001 г.*

Компания-владелец	Расположение	Перерабатываемые мощности, тыс. т/сут.
ЮКОС	Ангарск	62,78
Сибнефть	Омск	52,44
ТНК	Рязань	48,47
Норси-Ойл	Нижний Новгород	40,28
БНК	Уфа	39,47
Славнефть	Ярославль	37,62
ЦТК—Московский НПЗ	Москва	32,65
Салават-нефтеорг-синтез	Салават	32,37
ЛУКОЙл	Пермь	32,36
БНК	Уфа	31,55

* Источник: данные журнала «Нефть России».

Важной тенденцией последнего десятилетия стало укрупнение размеров перерабатывающих комплексов, а также их интеграция с нефтехимическим производством. Один из наиболее ярких примеров в этом ряду — венесуэльский производственный комплекс «Парагуана» в штате Фалькон, образованный двумя ранее независимыми друг от друга НПЗ — «Амуай» и «Кардон».

В число крупнейших НПЗ мира в 2001 г. попал единственный российский объект — производственный комплекс, принадлежащий Ангарской нефтехимической компании. В 1999 г. четвертое

место в мировой таблице о рангах принадлежало Омскому НПЗ, однако в 2000 г. составители рейтинга исключили «Сибнефть» из числа его лидеров, сославшись на вывод из эксплуатации бездействующей установки первичной переработки нефти мощностью 188 тыс. барр. в сутки.

Обращает на себя внимание тот факт, что пять из десяти крупнейших НПЗ мира находятся в Азии, причем три — в Южной Корее. Причиной появления наиболее мощных и современных перерабатывающих комплексов именно в этом регионе стала крайне высокая плотность населения в сочетании с характерным для первой половины 90-х гг. XX в. ростом спроса на нефтепродукты, диктующим необходимость в короткие сроки выбросить на рынок крупные объемы топлива (табл. 24).

Еще один важнейший показатель состояния и развития мировой нефтеперерабатывающей промышленности — мощности вторичных процессов, обеспечивающих рост доли светлых нефтепродуктов в общем объеме нефтепродуктов. Безусловными лидерами в сфере глубокой переработки нефти являются страны ОЭСР (табл. 25).

Лидерами в области применения процессов, связанных с вторичной переработкой тяжелых прямогонных фракций (в основном прямогонного остатка и тяжелого газойля) являются США, Канада, Германия, Италия и Великобритания.

Что касается процессов, направленных на увеличение выхода компонентов автомобильного бензина, а также на улучшение их качества (гидрокрекинг, каталитический риформинг и гидроочистка), то их, помимо перечисленных выше стран, широко применяют Япония и Южная Корея.

Общая отличительная черта всех российских заводов, что еще больше увеличивает себестоимость продукции и определяет низкое качество товара, —

Таблица 24

Десять крупнейших НПЗ мира в 2001 г.*

Компания-владелец	Расположение	Перерабатывающие мощности, тыс. барр./сут.
Paraguana Refining Center	Кардон-Йудибана, Венесуэла	940,0
SK Corp.	Улсан, Южная Корея	817,0
LG-Caltex	Йосу, Южная Корея	633,6
ExxonMobil Corp.	Юронг/Пулау Айер Чаван, Сингапур	580,0
Reliance Petroleum Ltd.	Джамнагар, Индия	540,0
Hovensa LLC.	Сан-Круа, Виргинские о-ва	525,0
S-Oil Corp.	Онсан, Южная Корея	520,0
ExxonMobil Oil Corp.	Бэйтаун, США	508,0
ExxonMobil Corp.	Батон Руж, США	485,0
Ангарская нефтехимическая компания	Ангарск, Россия	440,7

* Источник: данные журнала Oil&Gas Journal.

Таблица 25

Мощности процессов, увеличивающих глубину переработки нефти, в 2000 г. в процентах к общему объему мощностей*

Регион	Мощности, %
Северная Америка	47
Азиатско-Тихоокеанский регион	18
Западная Европа	20
Россия	7
Центральная и Южная Америка	4
Ближний Восток	4

* Источник: данные журнала Oil&Gas Journal.

устаревшее нефтеперерабатывающее оборудование. Сложившаяся структура и технология нефтепереработки не обеспечивают рационального использования нефтяного сырья. Глубина переработки нефти на заводах достигает всего 63–65% и лишь по некоторым заводам — 80%, что можно объяснить низкой долей мощностей углубляющих процессов на отечественных заводах, которая не превышает 13% от мощностей по переработке нефти. Вследствие этого на российских заводах выход моторного топлива составляет 42–47%, а производство топочного мазута превышает 30% объема перерабатываемой нефти. Доля процессов, обеспечивающих глубокую переработку мазута, не превышает 10%; выход светлых нефтепродуктов составляет: по автобензину — 15,6%, по дизельному топливу — 28,3%.

Низкая глубина переработки нефти на российских предприятиях обусловлена недостатком в схемах НПЗ деструктивно углубляющих переработку мазута вторичных процессов. Так, относительно мощности по первичной переработке нефти доля основных углубляющих процессов составляет: каталитического крекинга — 6,2%, гидрокрекинга — 0,4%.

В 2000 г. в нефтеперерабатывающей промышленности увеличилось производство нефтепродуктов с использованием углубляющих технологий: каталитического крекинга — на 12,3%, термического крекинга — на 10,7%, гидрокрекинга — на 42%, однако, как видно, этого недостаточно для создания полноценной конкурентоспособной промышленности.

К 2015 г. в структуре мирового потребления нефти объем производства моторного топлива должен вырасти с 51% (1998 г.) до 56% от мощностей первичной переработки. Бензиновый фонд России по сравнению с западным отличается большим количеством реформаторов и прямогонных фракций,

что обуславливает большее содержание ароматических углеводородов, бензола и серы, более низкое октановое число. Так, 14,4% дизельного топлива относится к разряду высокосернистого (0,2–0,5% серы). Содержание серы в большинстве мазутов достигает 2–3,5%. Доля неэтилированных автобензинов составляет 97,7%; удельный вес высокооктановых сортов — менее 50%; доля дизельного топлива, отвечающего современным требованиям по сере и ароматике, — 7,1%; недостаточно производство зимних и арктических сортов (около 12% от общего объема дизельного топлива); лишь 25% смазочных масел соответствует по эксплуатационным качествам мировому уровню (табл. 26).

В 2000 г. доля производства неэтилированных бензинов в России достигла 97,7%, а с вводом в действие каталитического риформинга в июне 2001 г. на Комсомольском НПЗ появилась техническая возможность прекращения его производства в России, что и происходит в 2002 г.

В 1990-х гг. произошло резкое ужесточение экологических стандартов. Своевременное выполнение новых требований к содержанию вредных для окружающей среды примесей в бензине и дизельном топливе могут обеспечить лишь наиболее крупные компании, готовые потратить на переоборудование своих НПЗ несколько миллиардов долларов. Владельцы мелких, требующих серьезной модернизации заводов вынуждены избавляться от этих неприбыльных активов. Кроме того, ужесточение экологических стандартов ограничивает число субъектов рынка, располагающих средствами для строительства новых, соответствующих современным экологическим требованиям НПЗ.

В условиях падения маржи переработки критериями прибыльности активов в секторе нефтепереработки становятся общее количество и проектная мощность принадлежащих компании

Показатели бензинового фонда*

Показатель	Россия	США	Европа
Общий объем бензинового фонда, млн т в год	24,0	330,0	130,0
Компонентный состав, %			
Бутаны	5,7	7,0	5,0
Риформаторы	54,1	34,0	48,2
Бензиновые фракции каталитического крекинга	2,0	35,5	27,0
Изомеризат (0,9; 0,4)**	1,5	5,0	5,0
Алкилат (0,4; 0,5)	0,3	11,2	5,0
Оксигенаты	0,2	3,6	2,0
Бензиновые фракции прямой перегонки, гидрокрекинга и гидроочистки (7,9; 1)	13,3	3,1	7,3
Бензиновые фракции термических процессов (4,5; 35,2)	4,9	0,6	0,5
Содержание:			
свинца, г/л	0,25	0,02	0,013
серы, % (масс.)	0,1	0,03	0,02
ароматических углеводородов (общее), %	42,0	31,0	39,0

* Источник: данные журнала «ИнфоТЭК», 2001 г.

** В скобках — содержание ароматических и непредельных углеводородов.

НПЗ, соответствие их оборудования современным требованиям, удачное географическое расположение, а также наличие разветвленных сбытовых сетей. В результате верхние строчки в рейтингах компаний-нефтепереработчиков занимают крупные вертикально-интегрированные (в том числе государственные) корпорации с высоким уровнем капитализации, имеющие возможность инвестировать значительные средства в развитие производства вне зависимости от текущей рыночной конъюнктуры. Лидер 2000 г. среди «независимых» переработчиков — компания Tosco — занимает лишь 14-е место в мировой таблице рангов.

Как уже было отмечено выше, сбыт нефтепродуктов является одним из основных центров прибыли зарубежных вертикально-интегрированных нефтяных компаний. При этом рынок сбыта нефтепродуктов отличается высокой степенью концентрации: большую часть мирового розничного рынка нефтепродуктов контролируют три компании —

BP, Shell, ExxonMobil (в частности, на балансе BP около 28 000 собственных заправок и порядка 32 000 бензоколонок, работающих по системе франчайзинга). Независимые же АЗС вынуждены заключать контракты на покупку нефтепродуктов с какой-либо крупной компанией обычно сроком на пять лет.

По данным Российского топливного союза, в России зарегистрировано около 30 тыс. АЗС. Каждый год их число увеличивается на 8–10%. Доминирующее положение по количеству собственных заправочных сетей занимают компании ЮКОС (владеет 1 тыс. АЗС и 200 нефтебазами в 40 регионах страны), ЛУКОЙЛ (более 916 АЗС), ТНК (около 650 АЗС) и Сибнефть (280 собственных АЗС и 240 колонок, действующих на условиях франчайзинга). Однако этого явно недостаточно: к примеру, Москва по количеству автомобилей на одну АЗС находится впереди европейских стран (4000 автомобилей), а количество бензоколонок составляет лишь 700 единиц. (В то время как в Великобритании

на одну АЗС приходится 2000 автомобилей, во Франции — 1200, в Италии — 1000.)

Рынок топлива в России поделен между нефтяными компаниями по географическому принципу. В регионе плотность бензоколонок той или иной компании зависит от близости входящих в них НПЗ, что приводит к тому, что 90% АЗС контролируются крупными нефтяными компаниями. Исключения составляют крупные города. Например, в Москве и Московской области есть бензоколонки «ЛУКойла» (около 20 собственных станций, а также АЗС, действующие на условиях франчайзинга), «Татнефти» (всего 140 АЗС), ТНК (62 АЗС, работающие на условиях франчайзинга), Славнефти (около 50 АЗС) и ВР Амосо (23 АЗС).

Стоимость строительства АЗС чрезвычайно высока: строительство самой дешевой из них (на три колонки, с двумя пистолетами на каждой) обойдется в 350 тыс. долл., а АЗС на шесть колонок с мойкой, но без магазина — в 700 тыс. долл. При этом цена одной колонки составит 7–12 тыс. долл.; большой комплекс с мойкой и магазином уже будет стоить порядка 1–1,2 млн долл. инвестиций. Кроме этого возникают большие проблемы с получением права на аренду земли.

По данным компании «ЛУКойл», строительство новых АЗС может начаться лишь в том случае, когда расчеты показывают, что ежедневная реализация нефтепродуктов превысит 5 т. Строительство нового автозаправочного комплекса обходится компании в 500 тыс. долл. При этом срок окупаемости заправки не должен превышать 7 лет. Получается, что в этом случае чистая прибыль АЗС должна составлять не менее 60 тыс. долл. в месяц. Если же АЗС реализует менее одной тонны нефтепродуктов в сутки, то «ЛУКойл» сдает ее в аренду. Чаще всего бензоколонка оказывается в собственности ка-

кой-то семьи, которая платит компании определенную сумму, доход арендатора в этом случае составляет 500 долл. в месяц.

Наличие у транснациональных компаний собственных сетей АЗС не позволяет частным владельцам увеличивать норму прибыли за счет повышения цен: если тот или иной хозяин заправки поднимет цены, то это приведет лишь к оттоку клиентов, но не к росту доходности бизнеса. В результате складывается ситуация, при которой компании постепенно заставляют «частников» играть по своим правилам, так как получить нефтепродукты у кого-нибудь, кроме вертикально-интегрированных нефтяных компаний, практически невозможно. Подобного рода система получила название джоббера и на сегодняшний день является одной из основных возможностей увеличения количества АЗС в ВИНК и, тем самым, увеличения капитализации корпораций.

Основные принципы джобберской политики заключаются в следующем:

- Между корпорацией и владельцем АЗС составляется договор, согласно которому:
 - владелец АЗС обязан продавать нефтепродукты, произведенные только данной компанией;
 - на АЗС вывешивается логотип данной корпорации;
 - поставщик обязуется поставлять нефтепродукты на бензоколонку, как правило, по заниженным ценам.
- Некоторые западные компании (в частности, ВР) часто не составляют договор с владельцами АЗС, а, наоборот, передают собственные бензоколонки в управление физическому лицу, которое получает зарплату в зависимости от выполнения плана.

Среди отечественных нефтяных компаний ОАО «ТНК» является наиболее активным приверженцем развития джоб-

берской сети АЗС: собственных АЗС у ТНК почти в два раза меньше, чем джобберских (370 собственных АЗС и около 680 джобберов). Для сравнения скажем, что у ЛУКойл'а это соотношение 6 к 1: только 15% АЗС имеют статус джобберских, т.е. предпочтение отдается строительству собственных АЗС.

При этом джобберская сеть ТНК только в Москве выросла в 2001 г. на 47 АЗС и их общее число достигло 109 единиц. Под знамена ТНК перешло также 25 джобберов, ранее работавших с «ЛУКойл'ом». Кроме того, у компании появились первые 17 собственных станций в Москве.

Типовой договор коммерческой субконцессии (договор о джобберстве) у ТНК состоит из двух частей и предполагает существование следующих положений. В первом говорится о том, что владелец заправки должен торговать нефтепродуктами под вывеской ТНК. Второй договор заключается с фирмой — поставщиком нефтепродуктов, которая является ее структурным подразделением. Формально же эти договоры между собой никак не связаны. Условия расторжения «комплексного» контракта предполагают снятие с заправки товарного знака в течение одного месяца, однако на протяжении полугода нефтепродукты должны закупаться владельцем заправки согласно договору № 2. При заключении договора ТНК гарантирует джобберу стабильные поставки нефтепродуктов и предоставляет ценовые скидки, как правило, в размере 5—7%. Необходимо отметить, что в случае расторжения джобберского контракта цена поставляемого ТНК топлива сразу же повышается и за полгода владелец АЗС оказывается в тяжелой финансовой ситуации. Таким образом, владелец АЗС становится «заложником» крупной корпорации.

На Западе франчайзи (джобберы) крупных компаний получают всего 2% доходов от стоимости нефтепродуктов,

в России — в среднем 10—25%. По оценке ЛУКойл'а, франчайзи его компании, при скидке 5% на топливо, в среднем получает 2000—2500 долл. в месяц при ежесуточной реализации на одной АЗС порядка 7—8 т нефтепродуктов. Таким образом, рентабельность АЗС составляет 5—8% от стоимости топлива. Франчайзи ТНК, по оценкам корпорации, получают в среднем чистую рентабельность на уровне 25% (при средней реализации 15 т нефтепродуктов в сутки), что составляет 15 тыс. долл. чистой прибыли ежемесячно.

Кроме этого, интенсивная реклама также может принести успех в торговле, однако и полную неудачу — в зависимости от разумности действий и от того, насколько положительно воспринимают люди рекламную кампанию. Для достижения максимальной эффективности на рынке сбыта компания либо должна быть либо фирмой-пионером (фирма, которая первой заняла некоторый продуктовый сегмент), либо производить продукт более высокого качества, чем другие фирмы, либо создать удачный имидж товара. К примеру, благодаря рекламной кампании, проведенной летом 2001 г. (ее слоган «Лучший бензин России» вызвал большое недовольство других участников рынка) и внедрению системы джобберов, объем реализации ТНК увеличился примерно на 20%.

В Европе и США также существует концепция совмещения продажи бензина на заправках с торговлей сигаретами, кока-колой, автомаслами и лосьонами для загара — политика, которая только начинает набирать обороты в России. Для европейских АЗС характерно, что большую прибыль приносит продажа продуктов питания и так называемых сопутствующих товаров, чем реализация топлива, — соотношение между этими показателями составляет 40 к 60%. Таким образом, торговля нефтепродуктами приносит среднему владельцу АЗС в Европе 5000 долл. в месяц, в то время

как 2000 долл. приносят торговля и предоставление услуг (при условии реализации ежесуточно 12 т нефтепродуктов).

В Москве, по данным 2001 г., 140 из 650 АЗС располагали магазинами сопутствующих товаров. Первой компанией, которая построила подобного рода АЗС в России, была компания British Petroleum (BP). На сегодняшний день многие компании переходят на данный способ работы с клиентом. Среди них такие компании, как «ЛУКОЙЛ», «Татнефть», ТНК (совместный проект ТНК-Chevron-Техасо: создание сети магазинов «Стар Март Техасо»), «ЮКОС» (проект создания розничной сети «Копейка» в проекте создания магазинов при АЗС).

Вместе с тем следует отметить, что прибыльность АЗС зависит не только от объема реализации нефтепродуктов, но и во многом от того, какие именно нефтепродукты реализуются. Норма прибыли от продажи высокооктановых бензинов гораздо выше, чем от реализации дизельного топлива. Самый высокий объем продаж в Москве — более 30 т в сутки — имеют комплексы BP, причем большую часть составляют высокооктановые бензины.

В целом, можно сделать вывод о том, что наиболее привлекательные предпосылки развития джобберской сети есть в регионах, в которых доминирует одна нефтяная компания. При этом принимающий условия франчайзинга владелец АЗС (джоббер) постепенно теряет всякую самостоятельность. Это связано с отсутствием конкуренции на рынке поставщиков. Как правило, рядом находится только один нефтеперерабатывающий завод, а в случае завоза нефтепродуктов издалека они теряют конкурентоспособность. Но даже если бензин привезен, его нужно где-то хранить. А в большинстве случаев все нефтебазы вокруг завода принадлежат компании — владельцу НПЗ. В случае же, если на од-

ной территории конкурирует несколько нефтяных компаний (например, в Дальневосточном регионе), развитие джобберства значительно затруднено.

Успешный опыт ТНК в таком конкурентном регионе, как Москва, свидетельствует о том, что при наличии соответствующих предпосылок, помноженных на агрессивную маркетинговую стратегию можно добиваться определенных положительных результатов. Но такая практика является все же, скорее, исключением из общих правил, действующих на розничных рынках нефтепродуктов, и повторить успешный опыт ТНК в других регионах весьма проблематично. В частности, это обусловлено следующей причиной. Опыт функционирования нефтяного рынка показывает, что местные коммерсанты, как правило, избалованы вниманием нефтяных компаний и, спекулируя на этом, не берут на себя встречных жестких обязательств, выторговывая для себя право расторгнуть соглашение в любой удобный для них момент.

Итак, мы проанализировали нефтяную отрасль России в сопоставлении с мировыми тенденциями нефтяного рынка. Какой же вывод напрашивается из проведенного исследования? Российская нефтяная отрасль обладает всеми необходимыми ресурсами для обеспечения себе равного места и равной конкурентоспособности на мировом нефтяном олимпе. Однако, чтобы подобная ситуация стала реальностью, необходимо приложить определенные усилия как технологического характера — со стороны самих нефтяных компаний, так и структурно-организационного характера — со стороны государства. Только во взаимодействии компаний (частного сектора) и государства российская нефтяная отрасль может достичь экономического роста и сделать существенный вклад в повышение благосостояния страны в целом.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ЕЕ ИССЛЕДОВАНИЮ

С.В. НАУМОВ

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, Волгоградский государственный университет

В статье очерчиваются границы и возможности применения институционального анализа к российской экономике в период рыночной трансформации хозяйственных отношений. Автор говорит о непротиворечивости политико-экономического метода основным положениям институционализма, подчеркивая необходимость совмещения данных подходов при анализе экономической действительности.

ПОСЛЕДНИЕ два десятилетия в профессиональной экономической среде и в литературе по экономической теории наблюдается повышенный интерес к институциональным объяснениям новых и старых экономических явлений, объяснение которых в рамках других сформировавшихся научных школ как будто не дает ожидаемых практических результатов. Изменения в организации государственной власти, происходившие на всем протяжении XX в., действительно породили множество спекуляций по поводу переопределения таких важных для любого экономического анализа категорий, как общественный интерес, общественная собственность, государственное управление экономикой, субъекты и объекты макроэкономических изменений и др. Появились бесчисленные научные и ненаучные работы о роли государства в экономике, о государственной экономической политике, об институциональном несовершенстве переходной экономики и т.д.

Общим местом большей части таких работ, посвященных, как правило, переходной экономике России, является бессистемное выявление, а иногда и откровенное выдумывание различных псевдоэкономических проблем, которые не имеют ничего общего с действительными политико-экономическими противоречиями. Увлечение «институциональными» формулировками без соответствующего методологического инструментария может привести, в свою очередь, к дискредитации экономического анализа, поскольку эклектическое заимствование объяснений из различных научных направлений есть прямой путь к разрушению монизма любой научной системы и, как следствие, к разрушению логики частных теоретических построений и практических выводов.

В этой связи представляется необоснованным преждевременный отказ определенной группы современных исследо-

вателей экономического устройства общества — даже в части анализа новейших рыночных институтов — от методологического потенциала политической экономии, накопленного отечественной и зарубежной школой. Не секрет, например, что представители западной экономической мысли, как это ни парадоксально, при всех критических замечаниях к трудам классиков политической экономии, и сегодня продолжают использовать политико-экономическую методологию в академических и исследовательских целях [14, 15, 17]. Лондонская школа экономики, Центральный европейский университет, Кембриджский университет и многие другие общепризнанные научные центры в области социального, экономического и правового знания неоднократно испытывали в различные периоды истории надежность метода политической экономии при анализе экономических законов общества, о чем свидетельствуют многочисленные публикации, в том числе и прикладного характера, востребованные в профессиональной среде [14, р. 3, 6–8, 217–255].

Одной из важнейших задач экономической теории в условиях переходной экономики является выявление возможной многовариантности осуществления экономических преобразований, реальных тенденций трансформационного процесса. Поскольку любая теория есть абстрактное отражение объекта в состоянии функционирования, а переходная экономика характеризует состояние развития не столько самой системы, сколько правил ее трансформации, т.е. правил перехода от одной системы общественных производственных отношений к другой, постольку такие особые состояния объекта должны отражаться особенной теорией, выражающей наиболее общие черты подобных процессов. Концепция институционализации рыночной трансформации экономики есть первичное теоретическое бытие импульсов, идущих от экономической практики, так как потребности экономической практики всегда

связаны с изменениями в хозяйственной жизни общества. Поэтому данный подход в наибольшей мере может соответствовать целям и задачам теоретического осмысления проблем экономической трансформации. В связи с этим методологической ошибкой следует считать подмену институционального анализа (теории условий, форм и правил целенаправленного экономического развития) теорией функционирования рыночной экономики, т.е. теорией не существующего, а моделируемого объекта в рамках задач экономической трансформации.

Несмотря на обилие изысканий в этой области, в экономической теории остаются все еще недостаточно проработанными методологические основы организационного (субъектного) и экономического (внесубъектного) взаимодействия различных социальных групп, *особенно в условиях непрерывного реформирования государства*. Более того, такая специальная область анализа, как институциональная организация экономики, из-за неоднозначности трактовок и применения ключевого понятия «институт» также испытывает потребность в определении собственных категориальных соотношений, объясняющих логику целенаправленных изменений общественных производственных отношений.

История экономической мысли отчетливо свидетельствует об основном источнике проблем, исследуемых любой научной экономической школой, — несоответствии наблюдаемого состояния развития хозяйства желаемому и возможному с позиций интересов различных экономических субъектов и их объединений. «Все... концепции экономической науки (при всей относительности научного знания) так или иначе связаны с изменениями в хозяйственной жизни, с потребностями экономической практики» [2, с. VII].

Проблема целенаправленного изменения общественных производственных отношений, как и любого нечто, в

сущности, есть проблема управления, или, по-другому, проблема организации этого нечего. Помимо цели, объекта и субъекта важным конституирующим элементом управления является его механизм — система правил поведения на множестве заданных ограничений. Применительно к обществу функции таких регуляторов выполняют социальные институты.

Институты «представляют собой структуру, которую люди накладывают на свои взаимоотношения, определяя таким образом стимулы, наряду с другими ограничениями (бюджетными, технологическими и т.д.), очерчивающие границы выбора, а они, в свою очередь, задают рамки функционирования экономики и общества в течение того или иного периода времени» [8, с. 6]. При этом подход основоположников институциональной школы (Торстен Веблен, Джон Коммонс, Уэсли Митчелл, Кларенс Айрес) не может претендовать на методологическое совершенство. Т. Веблен относил к институтам два взаимосвязанных рода явлений [4, с. 200–204]. С одной стороны, институты как «привычный образ мысли, руководствуясь которым, живут люди», «привычные способы реагирования на стимулы, которые создаются изменяющимися обстоятельствами». С другой стороны, институты как утвердившиеся «особые способы существования общества, которые образуют особую систему общественных отношений».

Согласно первым представителям этой школы, институты не подразделяются на первичные или вторичные и не противопоставляются друг другу. Поэтому обоснование приоритетной области объекта исследования методологически невозможно, и, как следствие, анализ характеризуется недостатком системности. «Для институционализма, — пишет В. Рязанов, — оказалось весьма характерным отсутствие объединяющей методологической базы, которое привело к значительному разнообразию концепций и гипотез в объяснении рассматриваемых... проблем» [9, с. 506]. «Особенный» подход к

изучению реальной экономики, анализ ее самобытных черт делает институционалистов непохожими в своем творчестве на других. Последнее предполагает трудноустраняемое препятствие в сводимости различных теорий в общесодержательные методологические модели.

Современное направление — неоинституционализм — выдвигает в качестве всеобщего признака, объединяющего методологию институциональной школы, категорию транзакционных издержек — базовую единицу компаративного неоинституционального анализа. Данный подход, действительно, позволяет в определенной мере синтезировать метод институциональной и неоклассической школы, что, в свою очередь, открывает широкие возможности применения накопленных неоклассических инструментов познания и моделирования экономических процессов. Однако за границами предметного экономического анализа остаются исследования качественных сторон отношений экономических субъектов, социально-экономическую природу и особенности которых можно познать, применяя политико-экономическую методологию.

Понятие «институционализм» в современной экономической литературе многогранно и, как правило, включает два аспекта [2, с. 94; 12, р. 28, 65; 13]. Во-первых, это обычаи, традиции, нормы поведения, принятые в обществе, — «институты». Во-вторых, это закрепление норм и обычаев в виде законов, организаций, учреждений, т.е. «институты». Классифицирующим признаком для отграничения институтов и институций может выступать факт целенаправленного утверждения (закрепления) того или иного правила или системы правил мерами социо-нормативного регулирования данной общности экономических субъектов. *При этом в рамках экономического анализа важно принципиально отграничивать институты (и особенно их основу — институции) от правовых норм.*

Общая логическая структура правовой нормы представлена системой трех

основных элементов [1, с. 273] — гипотеза, диспозиция, санкция, что дает основание относить правила поведения экономических субъектов, обеспеченные мерами правового воздействия, к особому роду правил, которые не совпадают по своему целевому назначению с институтами. Необходимо учитывать, что в логической структуре институции отсутствует такой конституирующий элемент правовой нормы, как правовая санкция. Поэтому в то время как институты и институции обеспечивают возможность более эффективного взаимодействия экономических субъектов, правовые нормы, наоборот, ограничивают возможность противоположного, общественно опасного поведения, в том числе и в экономической сфере. Иными словами, благодаря этому различию можно выявить целевую «специализацию» институций и правовых норм в регулировании сложных взаимных переплетений общественно полезного и общественно вредного поведения.

Этимологически понятия «институция» и «институт» также различны. Институт «представляет собой определенную организацию для достижения специальной цели», а институции указывают на «процесс формирования и правила функционирования институтов» [16, р. 649–650]. Кроме того, «рыночные институты — это не просто некие организационные формы (акционерные общества, банки, страховые компании, биржи и т.д.), но прежде всего способы, нормы и правила взаимодействия хозяйственных субъектов. Безусловно, эти нормы и правила оформляются, а для их реализации требуются определенные структуры. И все же главное с институциональной точки зрения не возникающие формы, а то, как они функционируют» [5, с. 51]. В отношении системы экономических институтов правомерно определять последнюю как институциональную организацию экономики.

Иными словами, институции и институты, согласно институциональной школе (Т. Веблен [4]; У. Митчелл [7]; Р. Коуз

[6]), представители которой первыми обратили внимание на проблему целенаправленного коллективного взаимодействия участников общественного производства, *есть рациональные формы и границы деятельности людей*. Различные сочетания этих форм и границ способны влиять на эффективность общественного производства. Следовательно, с учетом принципиальной невозможности (в силу специфики общественного производственного отношения) установить в обществе раз и навсегда желаемое институциональное оформление общественных производственных отношений, определение характера, меры и способов координации взаимодействия участников общественного производства, т.е. определение оптимальности институционального оформления этих отношений, является непреходящей фундаментальной проблемой экономики любого общества.

Вместе с тем теоретическая разработка решений указанной проблемы, *несмотря на присутствие организационного момента, не может осуществляться исключительно в рамках теории управления или какого-либо иного технократического подхода*. Качество объекта предопределяет качество решений, связанных с его изменениями, а также определяет направление поиска этих решений. До тех пор, пока в обществе присутствуют две и более политические силы, обусловленные, главным образом, различием экономического положения и интересов их представителей, иными словами, пока действия экономических субъектов в определенной мере самостоятельны, до тех пор хозяйственную систему общества даже с большими допущениями нельзя считать организацией в подлинном смысле этого слова, основанной на принципах внеэкономической субординации и внеэкономического принуждения.

Специфика системы общественных производственных отношений (объекта управления как процесса хозяйственной

жизни общества) состоит в том, что данная система в каждый момент времени выступает организованной с тем или иным качеством *независимыми участниками этих отношений*. Однако отсутствие эффективной возможности тотального регулирования всей системы общественных производственных отношений властными (политическими) методами не может служить доказательством, что в основе взаимодействия экономических субъектов лежит принцип самоорганизации. Сам факт непрерывной организации экономического содержания социальной жизни еще не означает, что такая организация должна и тем более происходит в идеальных условиях проявления экономического содержания, т.е. в условиях идеальной модели рыночного взаимодействия экономических субъектов.

Практика показала, что общественные производственные отношения (тем более в современном обществе) всегда институционально оформлены, т.е. люди сознательно и целенаправленно посредством своей субъективной деятельности и политических методов устанавливают для своего взаимодействия определенные границы и формы. Поскольку источником и механизмом установления данных ограничений является сфера политики, постольку и в результатах этого процесса — устанавливаемых институтах — помимо объективного экономического содержания всегда присутствует и субъективный политический момент.

Динамика институциональных форм выступает фундаментальной проблемой экономической теории: объективное присутствие субъективного элемента в общественных производственных отношениях служит источником многообразия возможных форм их организации, что, в свою очередь, предполагает возможность их оценки, сравнения, моделирования и, следовательно, предопределяет эффективность данных форм. Институты, будучи особенной формой проявления и существования противоречия общественного производственного от-

ношения в сфере согласования разнонаправленных интересов экономических субъектов, отражают объективный характер деятельности последних. Следовательно, в процессе институционализации рыночной трансформации экономики теоретически возможно и практически необходимо различать «субъектный» и «субъективный» аспекты.

Общесистемные противоречия, присущие рыночной трансформации общественного производства, характеризуются в российской экономике особым механизмом проявления. Главными элементами последнего выступают: принципиальная неопределенность выбора между альтернативными направлениями дальнейшего развития; сохранение внеэкономических (властных) методов управления; высокий уровень социально-экономических издержек рыночной трансформации; большой удельный вес в ВВП криминально-теневое сектора; отсутствие государственной экономической политики, определяющей приоритеты институционального оформления отношений между экономическими субъектами.

Специфика российской экономики заключается в том, что на современном этапе развития рыночных отношений государство не обладает необходимыми признаками особого экономического субъекта, персонифицирующего все общество. В то же время субъектный интерес общества выражается в потребности обеспечения расширенного воспроизводства собственного (прежде всего — экономического) потенциала. Поэтому процессы институционализации рыночной трансформации российской экономики носят противоречивый, несистемный характер, а сама экономика потенциально обладает свойствами полимодельности.

В условиях полимодельности рыночного потенциала российской экономики его оценка и реализация возможны на основе выявления функциональных приоритетов рыночных институтов в России.

С практической точки зрения, это обстоятельство усложняет и постановку за-

дачи, и процесс поиска оптимальных решений в области институциональной организации экономики. С другой стороны, в теоретическом плане, множество различных теорий государственного регулирования экономики также одновременно свидетельствует и об огромной сложности этого явления, и о недостаточной разработке вопроса о диалектике объективного и субъективного в общественных производственных отношениях.

Функциональный политэкономический анализ динамики институциональных форм выступает критерием системности экономического анализа и преодолевает одностороннюю ориентацию на выявление институционально-особенного в моделях экономического развития. Методологическим условием сравнительного анализа последних выступает возможность формирования всеобщего логического основания различных институциональных ограничений. Таким основанием, определяющим качественную сторону взаимодействия экономических субъектов, выступают институции, указывающие на процесс формирования и правила функционирования институтов. Поскольку *институт есть форма целенаправленного опосредованного согласования разнонаправленных интересов экономических субъектов в условиях множественности форм координации их взаимодействия*, постольку именно в институциях «субъективное» и «объективное» находят в поведении экономического субъекта первичное отражение и реализацию. В этом аспекте историко-логическое движение альтернативных моделей рыночной экономики определяется как характеристикой самостоятельных субъектов общественного производственного отношения (индивида, общества и государства), так и особенностью институций, отражающих условия и меру регламентированного ограничения сферы их деятельности.

Таким образом, с методологической точки зрения, различие субъектного и

субъективного в формировании и функционировании институтов имеет первостепенное значение в политико-экономическом исследовании институциональной организации экономики, а развитие институционального подхода правомерно в данном случае рассматривать в системе методов экономического анализа как видовое обогащение метода политической экономии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Байтин М.И. Нормы права // Теория государства и права / Под ред. Н.И. Матузова и А.В. Малько. Саратов: СВШ МВД РФ, 1995.
2. Бартенева С.А. Экономические теории и школы. М.: Век, 1996.
3. Бьюкенен Дж. Сочинения // Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. I. М., 1997.
4. Веблен Т. Теория праздного класса: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1984.
5. Гутник В.П. Рыночные институты и трансформация российской экономики // Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 7. С. 50–64.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право: Пер. с англ. М.: Дело, 1993.
7. Митчелл У. Экономические циклы: Проблема и ее постановка. М.; Л., 1930.
8. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 6–17.
9. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России: Реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв. СПб., 1998.
10. Хрестоматия по экономической теории. М.: Юрист, 1997.
11. Шамхалов Ф.И. Государство и экономика: основы взаимодействия. М., 2000.
12. Clark B.S. Political economy: a comparative approach. L., 1991.
13. Conklin D.W. Comparative economic systems. L., 1991.
14. Lane J.E. The Public Sector: Concepts, Models and Approaches. L., 2000.
15. North D. Institutions, Institutional change and Economic Performance. Cambridge University Press, 1990.
16. Oxford Dictionary of Current English, A.S. Hornby, Fourth Edition, Chief Editor: A.P. Cowie. Oxford U-Press, 1989.
17. Weimer D., Vining A. Policy Analysis: Concepts and Practice. L., 1999.

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ НА ПРОИЗВОДСТВО И НАКОПЛЕНИЕ ЗНАНИЙ*

О.С. БЕЛОКРЫЛОВА

доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой экономической теории Рос-
товского государственного университета

М.М. СКОРЕВ

кандидат технических наук, доцент, зав.
кафедрой экономики предприятия и мар-
кетинга Шахтинского института Южно-
Российского государственного техниче-
ского университета (НПИ)

В статье рассматриваются проблемы влияния экономических институтов на использование информации, производство и накопление релевантного знания в обществе в контексте эволюционных институциональных изменений. В качестве основных институтов, отвечающих за производство знания в современном обществе, рассматриваются университеты. (Работа выполнена при финансовой поддержке в форме гранта Министерства образования РФ (конкурс грантов по фундаментальным исследованиям в области гуманитарных наук) Г02–3.2–231.)

© Белокрылова О.С., 2003
© Скорев М.М., 2003

ПОСТИНДУСТРИАЛЬНАЯ трансформация общества вызвала необходимость пересмотра экономистами теорий, объясняющих возвышение и упадок национальных экономик. Также возникла необходимость расширения круга факторов и феноменов, которые традиционно рассматривались как ключевые для экономического роста. В данном контексте совершенно особая роль принадлежит знаниям как фактору экономического развития.

Включение проблем использования информации, накопления и использования знания в обществе в круг интересов экономистов стимулировало возникновение и развитие альтернативных «мэйнстриму» научных направлений, таких как институционализм (как старый, или оригинальный, так и новый), новая экономическая история, или клиометрика, теории постиндустриального общества и т.д. На наш взгляд, наибольших успехов из неортодоксальных теорий в исследовании знания как экономического феномена достигли тяготеющие к институциональному течению в экономической теории.

Исторически проблема накопления и использования знания относится к временам промышленной революции. И хотя в то время экономисты-современники не уделяли этому особого внимания, во второй половине XX столетия появилось множество работ, посвященных объяснению успехов промышленной революции через призму накопления и использования знаний¹. Как справедливо отмечал К. Поланьи, важнейшим интеллектуальным фактором промышленной революции являлись не технические изобретения, а социальные новшества; свой решающий вклад в развитие техники естественные науки внесли лишь по прошествии целого

¹ См. например: [9; 19; 20; 24].

столетия, когда промышленная революция уже завершилась [8, с. 235]. Тем самым можно прийти к выводу, что прогресс в создании и полезном использовании знания в экономике во многом зависит от качества институциональной структуры хозяйственного порядка.

Рассмотрение институтов как детерминирующих факторов экономического развития предполагает, что способ функционирования экономической системы определяется существующим в обществе набором институциональных ограничений. Эти ограничения представляют собой созданные индивидами поведенческие рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, упорядочивая в то же время стимулы их деятельности. Традиционно понятие института, заимствованное экономистами из социальных наук, включает совокупность ролей и статусов, предназначенную для удовлетворения определенной потребности [12, с. 79].

Институты охватывают различные сферы деятельности. В качестве примеров можно привести такие экономические институты, как рынок, деньги, форма собственности, реклама, хозяйственная этика. Социальные институты представлены системой образования, культурной средой, религией, семьей, традициями и обычаями.

В экономический анализ понятие института было впервые включено Т. Вебленом, трактовавшим институты как распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций [1, с. 201–202]. Кроме того, к институтам Веблен относил привычные способы реагирования на стимулы, структуру производственного или экономического механизма, а также принятую в настоящее время систему общественной жизни. Необходимо отметить, что Веблен был одним из первых экономистов, явно включившим в экономический круг про-

блем проблему институциональной организации образования².

В рамках современного институционализма наиболее распространенной является трактовка Д. Норта, определявшего институты как правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми [6, с. 73]. Также заслуживает внимания трактовка институтов, которая была предложена А. Грифом, представителем исторического сравнительного институционального анализа (HCIA), в рамках которого институты понимаются как не технологически определенное принуждение, обуславливающее социальное взаимодействие и обеспечивающее стимулы для поддержания регулярности поведения [17, р. 80].

Таким образом, можно говорить об институтах как об определенных «правилах игры», нормах, принятых в обществе; с другой стороны, институты также представлены системой санкций, которые обеспечивают выполнение этих правил, тем самым сужая круг возможных альтернатив поведения. Наконец, значимым элементом понятия общественного института является повторяющееся взаимодействие индивидов, структура и организация которого определяется конкретным институтом.

Являясь ограничениями в моделях поведения экономических субъектов, институты выполняют функцию передачи информационных сигналов, аналогичную ценам. По аналогии с классификацией благ высшего и низших порядков у К. Менгера [4], мы можем считать, что вместо благ первого порядка выступают цены, а благами высшего порядка являются институты или институциональные ограничения, создающие информационно-институциональную структуру (среду) для

² Например, глава XVI одной из его самых известных работ «Теория праздного класса» [1] носит название «Высшее образование как выражение денежной культуры».

формирования ориентиров первого порядка (цен) [2, с. 49]. Таким образом, можно сделать вывод, что институты обладают важнейшим свойством аккумулярования и передачи информации. Но проблемы информации не должны исследоваться в отрыве от проблем знания. Рассмотрение понятия информации в неразрывной связи с понятием знания представляется естественным, поскольку неопределенность и незнание — не случайные феномены рынка, а нормальные явления человеческой жизни [11, с. 31]. Таким образом, информационная природа институтов должна рассматриваться совместно с феноменом знания. Далее мы покажем, что институты являются важной предпосылкой и источником производства и накопления знаний.

Продолжая аналогию с благами высшего порядка, можно заключить, что институты так же участвуют в производстве знаний и информации, как капитал участвует в производстве потребительских благ. Именно прогресс в отборе эффективных институтов позволяет обществам создавать и накапливать знания в виде технологий, успешных хозяйственных практик, которые повышают эффективность хозяйственных порядков. В научной литературе эффективность той или иной институциональной структуры определяется тем, как она снижает уровень трансакционных издержек в экономических взаимодействиях субъектов рынков³.

Говоря о производстве знания, необходимо учитывать тот факт, что оно неоднородно. Здесь можно воспользоваться классификацией Дж. Мокира, согласно которой, общество располагает двумя видами знания. Полезное знание включает все представления и верования относительно природных явлений, а также умение использовать потенциально пригодные природные ресурсы. Соответственно, общий объем полезного знания в обществе может быть опреде-

лен как совокупность всех отдельных личностных полезных знаний и полезных знаний в местах его хранения. Эта совокупность может быть обозначена следующим образом — *W*. Открытия, в таком случае, есть просто добавление полезных знаний. Обучение можно определить как передачу или распространение существующих знаний от одного индивида или места хранения к другому. Помимо полезного знания об окружающем мире существует еще одна форма знаний, которую называют техникой (умением, технологией). Техника есть набор принципов и методов по использованию природы. Такие принципы, подобно знанию, находятся в умах людей или в хранилищах знаний. Можно обозначить этот набор принципов и методов как *I* [19].

Институциональная структура оказывает влияние на производство обоих этих видов знания, но в разной степени. Совокупность знаний, обозначаемая как *I*, более зависима от качества институциональной структуры экономики, а также от мер государственной политики, чем совокупность *W*, которая больше зависит от степени открытости общества и неформальных институциональных установлений.

Всякая институциональная система подвержена изменениям. Поэтому в современном институционализме огромное внимание уделяется проблеме институциональных изменений в экономике. Таким образом, исследуя институты и их влияние на экономические процессы, необходимо учитывать фактор зависимости от предшествующего пути развития (path dependence). Ключевым понятием зависимости от предшествующего пути развития выступает свойство блокировки, или «замыкания в результате исторических событий» (отголосок известной статьи Брайана Артура [16, р. 116–131]), особенно там, где эти исторические события «незначительны». Если имеет место зависимость от предшествующего

³ См. подробнее: [6; 14; 15].

пути развития такого рода, то это означает, что предельное регулирование индивидуальных агентов может не гарантировать оптимизацию или не обеспечивать пересмотр субоптимальных результатов. Это, в свою очередь, подразумевает провал рынка. Хотя не все описанные как зависимость от предшествующего развития феномены предполагают рыночные провалы, этим нормативным аспектам отводится значительная часть литературы, посвященной данной проблеме [18].

Два фактора формируют направление институциональных изменений: возрастающая отдача и несовершенство рынков, отличающихся значительными транзакционными издержками. В том мире, где нет возрастающей отдачи институтов и рынки бывают только конкурентными, институты не имеют значения. Однако при возрастающей отдаче институты приобретают значение [5]. Д. Норт утверждает, что экономия от масштаба, комплементарность и сетевые экстерналии институциональных форм делают институциональные изменения инкрементными и зависящими от пути развития. Зависимость от пути развития не может означать ничего большего, чем то, что вчерашний выбор является оправданным пунктом для сегодняшнего. Трудность коренного изменения пути развития очевидна и убеждает в том, что процесс познания, с помощью которого мы создаем сегодняшние институты, ограничивает будущий выбор. Институциональная структура строится на основе совокупности ограничений с учетом обратных изменений, которые влияют на наш выбор [7].

Очевидно, существует определенная схожесть механизмов институциональных и технологических изменений. И хотя необходимо проводить различия между технологически обусловленными правилами и собственно социальными институтами, исследование механизмов технологических и институ-

циональных изменений позволяет сконцентрировать внимание на общих моментах качественной динамики.

На производство и накопление знаний влияют многие, если не все экономические институты как «общественные привычки», определяющие поведение хозяйствующих субъектов. Можно выделить наиболее важные: институт собственности, в особенности интеллектуальной, институты господствующей хозяйственной этики (здесь ведущая роль принадлежит производству и передаче неявного знания), институты, связанные с организацией и внедрением НИОКР в промышленности (определяющие способы взаимодействия науки и бизнеса), институты образования, важнейшими из которых являются университеты как способ организации образовательного и научно-исследовательского процессов. В данной статье мы остановимся на рассмотрении роли университетов как экономических институтов в процессе производства и накопления знаний.

Университеты как механизмы передачи и наращивания существующего запаса знаний являются основными производителями знаний во всех современных обществах. Будучи важнейшими социальными институтами, университеты обеспечивают ключевые ресурсы для экономической деятельности. При сравнении различных образовательных систем необходимо помнить о том, что традиции в образовании обусловлены уникальной исторической средой конкретной страны, а также усиливаются эффектом зависимости от предшествующего пути развития, что говорит о невозможности их быстрой трансформации по образцу какой-либо иностранной модели.

В настоящее время в качестве примера эффективной институциональной организации образовательного процесса можно привести американскую систему образования. Косвенно этот тезис подтверждает тот факт, что большин-

ство ученых, получивших Нобелевские премии после второй мировой войны, так или иначе были связаны с американскими университетами.

Обычно выделяют две характерные особенности американской университетской системы. Первая заключается в том, что стремительное развитие американской науки относится ко второй половине XX в., когда после второй мировой войны федеральное правительство стало активно поддерживать университеты, превратившись в крупнейший в мире источник финансовых средств на научные цели. Не менее важна роль частных промышленных исследовательских лабораторий, инвестирующих разработку высокотехнологичных продуктов, благодаря чему у молодых людей появляется стимул для поступления в университет в связи с возможностью получения в будущем престижной работы. Структура американской исследовательской системы XX в., где центральным компонентом был научно-исследовательский комплекс, сейчас меняется. Многие американские компании заняты поиском альтернатив внутризаводским исследованиям. Все же резкое увеличение государственного финансирования прикладных исследований в последнее время и стремление к сотрудничеству между университетскими и производственными научными комплексами отражают тенденцию увеличения финансовых потоков со стороны бизнеса в науку и образование [21, р. 348].

Второй особенностью американской системы образования является то, что американские университеты гибко приспосабливались к меняющимся экономическим условиям. Прикладные науки, потенциальная полезность которых становилась очевидной, сразу же получали массовое распространение, благодаря чему американские университеты часто преуспевали в развитии практических приложений в определенных областях, даже если другие страны являлись не-

сомненными научными лидерами в этих областях. Американские университеты как научно-исследовательские учреждения не только сосредоточены на фундаментальных исследованиях, но и осуществляют производство опытных образцов, иногда способствуя коммерческому внедрению разрабатываемых технологий путем продажи лицензий на патенты.

Кроме того, американскую университетскую систему отличает способность создавать новые дисциплины, такие как химический инжиниринг, компьютерная наука, микроэлектроника, открывать на их базе центры научных исследований, а также быстро изменять учебные программы с целью распространения новых знаний. Таким образом, американские университеты следует рассматривать как экономические институты, которые успешно действуют в области производства и распространения экономически полезного знания [23].

К сожалению, российские университеты как экономические институты по производству знаний показывают значительно меньшую эффективность. Это в первую очередь относится к той совокупности общественного знания, которая обозначается *1*. Как уже отмечалось, здесь решающее влияние оказывают государственная экономическая политика и существующая институциональная структура⁴. Одним из показателей, характеризующих влияние государственной политики на развитие российского образования, является уровень его государственного финансирования (табл. 1–2)

Как показывают данные табл. 1 и 2, расходы на российское образование довольно низки по сравнению с другими развитыми и развивающимися странами. Также стоит отметить, что подобное положение дел наблюдалось на всем протяжении 90-х гг. и демонстрировало сложившуюся тенденцию оста-

⁴ О влиянии мер государственной политики на институциональные структуры и их эффективность см.: [22].

Таблица 1

**Некоторые показатели финансирования системы образования
Российской Федерации в 1991–2000 гг.⁵**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>Государственные расходы на образование:</i>										
В процентах к ВВП	3,6	4,0	4,5	4,5	3,7	3,9	4,5	3,7	3,2	3,0
В сопоставимых ценах (1991 = 100)	100,0	62,0	65,0	64,0	45,0	45,0	52,0	38,0	43,0	48,0
<i>Средняя заработная плата в образовании:</i>										
В процентах к средней по экономике	71,0	62,0	68,0	69,0	65,0	70,0	65,0	63,0	58,0	54,0
В процентах к величине прожиточного минимума		176,0	174,0	156,0	104,0	133,0	133,0	114,0	88,0	85,0

Таблица 2

Государственные расходы на образование (в процентах к ВВП)⁶

Страна	Год	Расходы на образование
Россия	2001	3,1
<i>Европа</i>		
Австрия	1995	4,2
Белоруссия	2001	6,6
Бельгия	1992	4,1
Болгария	1999	4,4
Великобритания	1998	4,5
Венгрия	1999	5,1
Германия	1997	4,5
Дания	1992	5,5
Италия	1996	4,7
Латвия	1999	7,2
Молдавия	2001	4,9
Нидерланды	1997	4,3
Норвегия	1992	5,8
Польша	1999	5,1
Украина	2001	4,7
Финляндия	1995	6,0
Франция	1997	5,8

⁵ Рассчитано по: [10].

⁶ См.: [13, с. 445].

Окончание табл. 2

Страна	Год	Расходы на образование
Швеция	1997	6,8
Эстония	1998	6,8
<i>Азия</i>		
Азербайджан	2001	3,5
Армения	2001	2,3
Индия	1992	2,9
Казахстан	2001	3,3
Киргизия	2001	3,9
Китай	1992	1,5
Республика Корея	1997	4,4
Таджикистан	2001	2,4
Турция	1995	3,3
Узбекистан	1995	8,4
Япония	1997	3,6
<i>Африка</i>		
Алжир	1997	6,3
<i>Америка</i>		
Аргентина	1997	2,4
Бразилия	1995	4,5
Мексика	1997	4,5
США	1997	5,2
<i>Австралия и Океания</i>		
Австралия	1997	4,7
Новая Зеландия	1992	5,4

точного финансирования образования, что также отрицательно сказывалось на эволюции, вернее, обуславливает деволюцию институтов образования. В данном контексте проблемой российского образования выступает то, что имеющийся в обществе запас полезных знаний не может быть реализован в соответствии с запросами экономики в силу неэффективных институциональных структур. Российское общество, располагая огромным научным потенциалом, в то же время создает и поддерживает такие институты, которые предопределяют развитие экстенсивных тенденций в образовании, т.е. многодисциплинарного и оторванного от практических запросов обучения [3].

В заключение хотелось бы отметить, что пренебрежение при планировании мер государственной экономической политики к проблемам производства и использования знания в современном обществе оборачивается большими потерями в темпах экономического роста, а также ведет к деволюции имеющейся институциональной структуры экономики. И если меры государственной политики могут быть изменены в сравнительно небольшие сроки, институты хозяйственного порядка подвержены только постепенным и инкрементным изменениям. Следовательно, негативные качественные изменения в институциональной структуре экономики могут оказывать свое пагубное воздействие на экономическое развитие в долгосрочной временной перспективе, и институтам, ответственным за производство и накопление знаний, здесь принадлежит далеко не последняя роль.

ЛИТЕРАТУРА

1. Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 201–202.
2. Вольчик В.В. Эффективность рыночного процесса и эволюция институтов // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 2002. № 4. С. 49.

3. Высшее образование в России: Очерк истории / Под ред. В.Г. Кинелева. М.: НИИ ВО, 1995.
4. Менгер К. Основания политической экономики // Австрийская школа в политической экономике: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. М., 1992.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
6. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2.
7. Норт Д. Пять тезисов об институциональных изменениях // Квартальный бюллетень клуба экономистов. 2000. Вып. 4.
8. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002. С. 235.
9. Розенберг Н., Бирдцел Л.Е. Как запад стал богатым. Экономические преобразования индустриального мира. Новосибирск, 1995.
10. Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 1992–2001.
11. Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики. М., 2001. С. 31.
12. Смелзер Н. Социология. М., 1994. С. 79.
13. Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2002. С. 445.
14. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996.
15. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2.
16. Arthur W.B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // The Economic Journal. Mar., 1989. Vol. 99. № 394.
17. Greif A. Historical and Comparative Institutional Analysis // The American Economic Review. May, 1998. Vol. 88. № 2. Papers and Proceedings of the Hundred and Tenth Annual Meeting of the American Economic Association. P. 80.
18. Liebowitz S.J., Margolis S.E. Path Dependence, Lock-In, and History // Journal of Law, Economics and Organization, April. 1995.
19. Mokyr J. Knowledge, Technology and Economic Growth During the Industrial Revolution // Technology and Productivity Growth. The Hague: Kluwert, 2000.

- | | |
|---|--|
| <p>20. <i>Mokyr J.</i> The lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. N.Y.: Oxford University Press, 1990</p> <p>21. <i>Mowery D.C.</i> The Development of Industrial Research in U.S. Manufacturing // The American Economic Review. May, 1990. Vol. 80. № 2. Papers and Proceedings of the Hundred and Second Annual Meeting of the American Economic Association. P. 348.</p> <p>22. <i>Olson M. Jr.</i> Distinguished Lecture on Economics in Government: Big Bills Left on the Side-</p> | <p>walk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor // The Journal of Economic Perspectives. Spring, 1996. Vol. 10. № 2. P. 3–24.</p> <p>23. <i>Rosenberg N.</i> Knowledge and Innovation for Economic Development: Should Universities Be Economic Institutions? // Paper presented at the Second International Conference on Technology Policy and Innovation. Lisbon, August 1998.</p> <p>24. <i>Rosenberg N.</i> Perspectives on Technology. Cambridge University Press, 1976.</p> |
|---|--|

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ЭФФЕКТИВНОГО УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ ОБЩЕСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Г.П. ПЕТРОПАВЛОВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономического анализа и аудита» Ставропольского кооперативного института Белгородского университета потребительской кооперации, секретарь научного экспертно-аналитического консультативного института Государственной думы Ставропольского края

В статье на основе научного анализа приводится критическая оценка и раскрывается взаимосвязь понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность экономики». На основе предложенной автором трактовки предлагается проводить экономическую оценку конкурентоспособности различных уровней управления экономикой, а также организовать контроль за поддержанием необходимого уровня конкуренции. Кроме того, подчеркивается необходимость настройки экономического механизма хозяйствования на решение системы социальных проблем общественного развития, определяющих качество жизни.

© Петропавлова Г.П., 2003

РУБЕЖ веков оказался чрезвычайно трудным для России, и основной причиной этого стала общая разбалансированность экономики и, как следствие, затухание воспроизводственных процессов. Проблема выживания и обеспечения непрерывности развития общества в рыночных условиях ставит перед правительством главный вопрос — как осуществлять управление в условиях динамичной, изменчивой и неопределенной среды. Для ответа на этот вопрос неограниченное значение имеют труды классиков экономической мысли человечества: А. Смита, Дж. Рикардо, Д. Кейнса, Й. Шумпетера, С. Брю, М. Портера, К. Макконелла, П. Хайне, Ф.А. Хайека и др.

А. Смит в работе «Исследование о природе и причине богатства народов» [2] отмечал: «Каждому человеку, пока он не нарушает законов справедливости, предоставляется совершенно свободно преследовать по собственному разумению свои интересы и конкурировать своим трудом и капиталом с трудом и капиталом другого лица и целого класса». Он доказал, что в условиях рыночных отношений возможно максимальное удовлетворение потребностей и наилучшее использование ресурсов в масштабе общества в целом, и определил конкуренцию и конкурентоспособность в качестве движущей силы в этом. Это связано с тем, что конкуренция требует рационального поведения как условия пребывания на рынке. При этом А. Смит определил основные условия наличия эффективной конкуренции, включающие наличие большого количества продавцов и покупателей, исчерпывающую информацию, мобильность используемых ресурсов, невозможность для каждого продавца оказывать существенное влияние на изменение рыночной цены товара.

В своей книге «Международная конкуренция» [1] М. Портер отмечает, что

конкуренция — динамичный и развивающийся процесс, непрерывно меняющийся ландшафт, на котором появляются новые товары, новые пути маркетинга, новые производственные процессы и новые рыночные сегменты.

Австрийский ученый Ф. Хайек определял конкуренцию как процесс, посредством которого люди получают и передают знания. По его мнению, на рынке только благодаря конкуренции скрытое становится явным.

Определенный вклад в развитие теории конкуренции внесли и отечественные ученые, в числе которых Ю.И. Коробов, Л.Г. Раменский, Р.А. Фатхутдинов, Г.Л. Азоев. В своей книге «Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление» [3] Р.А. Фатхутдинов говорит о том, что сила конкурентной борьбы зависит от следующих факторов: размер рынка; темп роста рынка; имеющиеся мощности; препятствия для входа и выхода из рынка; уровень цен; уровень стандартизации товаров; вертикальная интеграция; научно-технический прогресс и скорость обновления ассортимента продукции; уровень экономики на масштабе.

Нам представляется возможным определять конкуренцию как не запрещенную законодательством деятельность, направленную на получение выгод и преимуществ перед конкурентами, при достижении ими одних и тех же долгосрочных целей. В соответствии с утверждением М. Портера, главной целью государства в экономике выступает требование обеспечить своим гражданам достаточно высокий и постоянно повышающийся уровень жизни. Таким образом, конкуренция выступает движущей силой развития субъектов и объектов управления, общества в целом.

Организация взаимосвязи конкуренции и конкурентоспособности как постоянно действующего механизма развития общества представлена в виде схемы на рис. 1.

Из рис. 1 следует, что конкурентоспособность будет повышаться в том случае, если будет обеспечиваться превышение доходов над расходами по каждому из элементов стандарта качества, который в процессе осуществления конкуренции изменяется и зависит от суммы полученных доходов и новых представлений о качестве жизни (структуре распределения доходов).

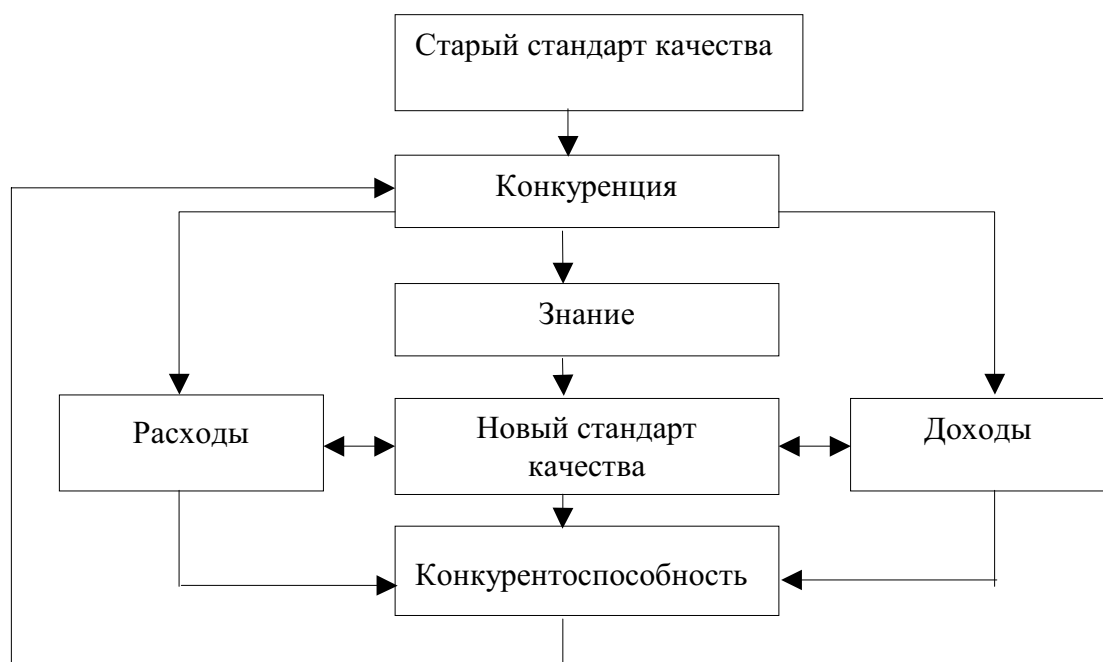


Рис. 1. Принципиальная схема механизма хозяйствования в условиях рынка

Для снижения вероятности превышения расходов над доходами по каждому из элементов стандарта качества жизни государство использует механизм перераспределения, имеющий также большое социальное значение. Он рассматривается в условиях рыночных отношений как компенсация общества за отсутствие одинаковых стартовых условий бизнесу для осуществления «чистой» конкуренции. Поэтому принципиальная схема механизма хозяйствования в условиях рыночной экономики трансформируется в другую, отраженную на рис. 2.

Важно заметить, что конкурентоспособность, как экономический механизм по наиболее эффективному удовлетворению нужд человека и общества, не может существовать без наличия развитой конкуренции. И дело правительства на первом этапе становления рыночной экономики обеспечить скорейшее ее развитие, особенно в тех отраслях, где предприятия и организации

страны имеют или могут иметь реальные конкурентные преимущества перед другими конкурентами.

В мировой практике органы власти постоянно следят за развитием уровня конкуренции в стране, предпринимая регулирующие воздействия на ее величину. Так, начиная с 1984 г. в США применяется индекс Херфиндала—Хершмана (ИХХ), который определяется по формуле:

$I_h = \sum D_i^2$, $0 < I_h < 1$ (чистая монополия), где D_i — доля на рынке i -й фирмы, доли единицы.

При значении показателя I_h больше 0,18 речь идет о низкой интенсивности (силе) конкуренции и высокой концентрации рынка, что требует вмешательства государства для нормализации ситуации на рынке.

Согласно же антимонопольному законодательству, количество конкурирующих фирм должно составлять не ме-



Рис. 2. Принципиальная схема механизма хозяйствования в условиях регулируемой рыночной экономики

нее 10 единиц, причем доля крупнейших из них не может превышать 31%, двух крупнейших — 44, трех — 54, и четырех — 63%.

Большее количество факторов конкурентной борьбы учитывает другой применяемый показатель:

$$U_k = \sqrt{U_p U_D U_T}, \quad 0 < U_k < 1 \Rightarrow \min,$$

где U_p — показатель интенсивности конкуренции, учитывающий рентабельность рынка; U_D — показатель интенсивности конкуренции, учитывающий доли конкурентов на данном рынке; U_T — показатель интенсивности конкуренции, учитывающий темпы роста объема продаж.

В свою очередь, первый показатель в оценке интенсивности конкуренции рассчитывается по формуле:

$$U_p = 1 - R_p; \quad R_p = \frac{\Pi}{V_p},$$

где R_p — рентабельность рынка, доли единицы; Π — прибыль рынка, денежная единица; V_p — объем рынка, денежная единица.

Второй показатель в оценке интенсивности конкуренции U_D определяется по формуле:

$$U_D = 1 - n \sqrt{\left(\frac{1}{n} \sum D_i - \frac{1}{n} \right)^2},$$

где n — количество конкурирующих фирм на данном рынке товара (услуг); D_i — доля i -го конкурента на рынке, доли единицы.

Третий показатель в оценке интенсивности конкуренции U_T определяется по формуле:

$$U_T = \frac{140 - T_p}{70},$$

где 140 и 70 — предельные значения годовых темпов роста объемов продаж; T_p — годовой темп роста объема продаж на рассматриваемом товарном рынке без учета инфляции, %.

Полученное значение позволяет сделать вывод о форме рынка и выработать соответствующим структурам меры к его регулированию в сторону развития конкуренции.

В современном мире конкуренция пронизывает все сферы жизнедеятельности человека и уровни управления: местный (группа, организация и т.п.); региональный (район, город, регион и т.д.); национальный (страна); межнациональный (несколько стран); глобальный (в мировом масштабе).

Однако наиболее устойчивыми формами их проявления (по временному фактору) выступают государство и его регионы, поскольку они обладают реальными рычагами управления: финансами и законодательной инициативой, приоритет в которой при федеративном устройстве остается за федеральным уровнем. При этом М. Портер подчеркивает, что конкурентное преимущество создается и удерживается в тесной связи с местными условиями, формируемыми как на национальном, так и на региональном уровне управления. Поэтому конечным элементом международной конкуренции выступает продукция предприятия, как результат работы системы (фирмы) по ее проектированию, производству, сбыту и послепродажному обслуживанию.

Наиболее удачное, по мнению большинства специалистов, определение конкурентоспособности сформировано Комиссией по промышленной конкурентоспособности при Президенте США, как «степень возможности страны при условиях свободного и справедливого рынка производить товары и услуги, которые отвечают требованиям мировых рынков при одновременном сохранении или повышении реальных доходов своих граждан».

К сожалению, в большинстве научных источников при определении понятия конкурентоспособности отмечается смешение в нем различных проявлений конкурентной борьбы — целей конкуренции и ее результатов, методов достижения цели и др. Так, Р.А. Фатхутдинов приводит следующее определение конкурентоспособности: «... это свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовле-

ния им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке». И далее: «Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке» [3].

В соответствии с определением, данным «Европейским форумом по проблемам управления», конкурентоспособность — это реальная и потенциальная возможность фирм в существующих для них условиях проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителя, чем товары их конкурентов.

В рассмотренных определениях не выделяется значимость уровней управления в формировании условий ведения бизнеса, хотя само явление конкурентоспособности имеет универсальный характер, формирующийся как по горизонтали, так и по вертикали.

По нашему мнению, ни один из предложенных подходов не раскрывает сути конкурентоспособности как экономического механизма осуществления конкурентной борьбы, основным назначением которого выступает разработка на основе использования имеющихся ресурсов эффективной стратегии достижения долгосрочной цели в условиях происходящих изменений внешней среды (усиления международной конкуренции и требований стандартов качества).

Конкурентоспособность, прежде всего, оценивается со стороны потребителя, который приобретает ту продукцию, которая соответствует его условиям потребления. И в этом случае конкурентоспособность одного и того же товара сравниваться не может.

Хозяйствующий субъект должен стараться как можно дольше обладать преимуществами перед своими конкурентами, что может способствовать формированию предпочтительного мнения покупателя в отношении этой систе-

мы (страны, фирмы). Тогда понятие «конкурентоспособность» можно определить как реальную и потенциальную способность системы в течение длительного времени эффективно использовать имеющиеся ресурсы с учетом изменяющихся требований внешней среды (предпочтений покупателей, изменений в законодательстве и требований международных стандартов качества). Теперь становятся ясны цели развернувшейся международной конкуренции — постоянное увеличение доли в международном рынке на основе все повышающегося качества при условии организации наиболее эффективного использования имеющихся ресурсов.

Такое определение содержания конкурентной борьбы позволяет предложить использовать показатель соотношения полученного дохода (B) к затратам на его получение ($З$) как универсальный критерий оценки конкурентоспособности, который позволяет, с одной стороны, отражать динамику захвата рынка товаров, а с другой — одновременно отражать результаты хозяйствования. Последнее утверждение основывается на том, что в расчете предложенного относительного показателя ($B/З$) используются те же показатели, что и при расчете получаемых финансовых результатов, но по другой методике исчисления ($B-З$). Тем самым, нацеленность на рост конкурентоспособности автоматически обеспечивает нацеленность на рост финансовых результатов и рентабельности производимых затрат ресурсов.

Предложенный универсальный экономический метод расчета показателя конкурентоспособности требует каждый раз новой трактовки содержания исходных показателей для разных уровней системы управления.

Для отдельного потребителя конкурентоспособность товара определяется соотношением разнообразных выгод, получаемых от приобретения товара, и затрат, связанных с его приобретением

и дальнейшей эксплуатацией и утилизацией. Для обеспечения роста конкурентоспособности на уровне потребителя необходимо, с одной стороны, повышать уровень универсальности выпускаемой продукции, а с другой — снижать затраты на приобретение, послепродажное обслуживание и утилизацию покупаемой продукции. При этом затраты на последний этап жизненного цикла товара могут выступить в качестве снижающего фактора затрат по приобретению, если будет организовано производство по переработке отходов жизнедеятельности человека.

Конкурентоспособность фирмы будет определяться отношением выручки от продаж и доходов от других видов деятельности к затратам, произведенным для их получения. Условием повышения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта будут укрупненно выступать такие факторы, как имидж руководства, успешность финансового менеджмента, выбранной маркетинговой стратегии, доля конкурентоспособной продукции в общем объеме продаж, уровень соответствия качества выпускаемой продукции международным стандартам.

Известно, что только определенный уровень качества продукции стандартизируется как мировой. Но не все предприятия производят продукцию, соответствующую мировому уровню качества. И вместе с тем эта продукция находит свой сбыт, обеспечивая повышение уровня доходов работников предприятия и всего населения, проживающего на той территории, где эта продукция произведена.

Ясно, что в странах (регионах), где отраслевая структура экономики в наибольшей степени соответствует потребностям населения, региональные власти поддерживают структурообразующие предприятия и проводят протекционистскую политику, регулируя соотношение регионального спроса и предложения,

достаточно быстро достигается рост показателя конкурентоспособности экономики.

В производственной практике под некачественной продукцией часто подразумевают продукцию, не соответствующую требованиям нормативной документации (НД). Однако требования нормативной документации никогда в полной мере не могут соответствовать требованиям потребления. Любой документ узаконивает определенный набор свойств и характеристик, но жизнь непрерывно изменяется. Если предприятие постоянно не изучает запросы потребителя, то, изготавливая продукцию в полном соответствии с требованиями НД, оно также рискует выпускать некачественную продукцию. В данном случае речь идет о несоответствии качества условиям потребления, или, иначе, о качестве проекта. Поэтому проект через определенные промежутки времени должен пересматриваться, что ведет к изменению требований нормативной документации. В соответствии с отмеченным, можно определить *качество проекта* как степень соответствия проектной совокупности свойств условиям потребления. Обеспечить высокое качество проекта можно, только опережая сегодняшние требования потребителя. Качество проекта выступает определяющим элементом в системе управления качеством продукции. Другим элементом этой системы является *качество изготовления продукции* — степень соответствия фактической совокупности ее свойств проектному уровню. Следовательно, качество продукции есть величина, результирующая качество проекта и качество изготовления. Качество деятельности предприятия будет зависеть от качества продукции и качества послепродажного обслуживания. Качество же потребления будет определяться совместным влиянием качества продукции и каче-

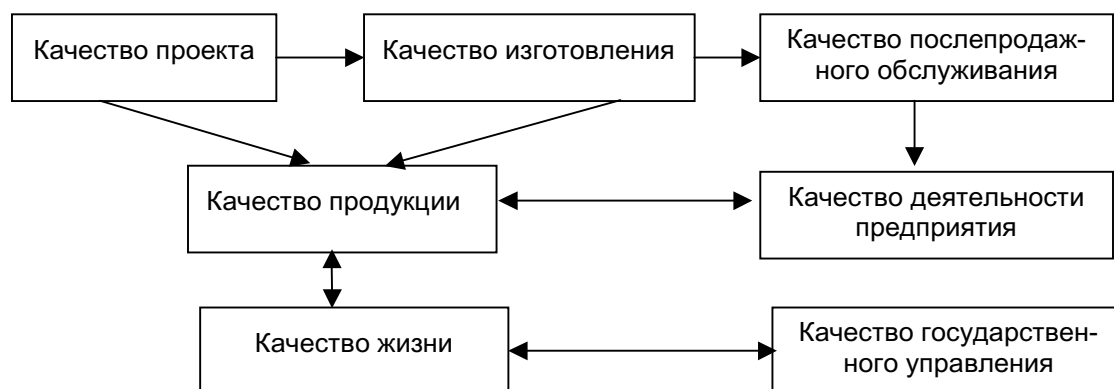


Рис. 3. Стадии формирования качества жизни

ства государственного управления (на федеральном, региональном и местном уровне) (рис. 3).

Такая трактовка результатов работы механизма конкурентоспособности позволяет отразить диалектическую взаимосвязь между макро- и микроуровнями национальной экономики, организуемой посредством стандартизации всеобщего качества (качества жизни как результата потребления качественной продукции и качественно организованной хозяйственной деятельности человека с учетом экологической составляющей).

Обеспечение решения этой задачи возможно только на основе организации работы системы обеспечения роста качества жизни, структурными элементами которой выступают органы власти, хозяйствующие субъекты и граждане. Контролирующим органом в этой системе выступает сам человек, который в ходе осуществления предпринимательской и хозяйственной деятельности изменяет свое представление о качестве жизни и соотношении определяющих его элементов (рис. 4).

Задача системного менеджмента качества (как системы управления на всех ее уровнях) заключается в максимизации общего социального и экономического эффекта, получаемого при организации воспроизводственных

процессов (общей суммы и структуры произведенных затрат) с учетом сложившегося международного разделения труда и прогнозируемого изменения спроса, при обязательном условии сохранения реальных доходов населения. Результатом же организуемой конкурентной борьбы должен выступать рост мотивации труда в обществе в целом.

Взаимосвязь между конкурентоспособностью национальной и региональной экономики отражена на рис. 5, а между конкурентоспособностью региональной экономики и конкурентоспособностью товара — на рис. 6.

Важно отметить, что устойчивое обеспечение роста конкурентоспособности национальной экономики не всегда обеспечивает рост качества жизни. Это связано с тем, что необходимо проводить четкую грань между понятиями качества и конкурентоспособности. В основе качества лежит точная передача информации, а конкурентоспособность может быть основана на лжи, которая с течением времени может стать причиной неудач на рынке. Поэтому сегодня на Западе все большую популярность завоевывает идея активного внедрения всеобщего менеджмента качества (TQM), и проблема обеспечения роста качества жизни занимает в ней центральное место.

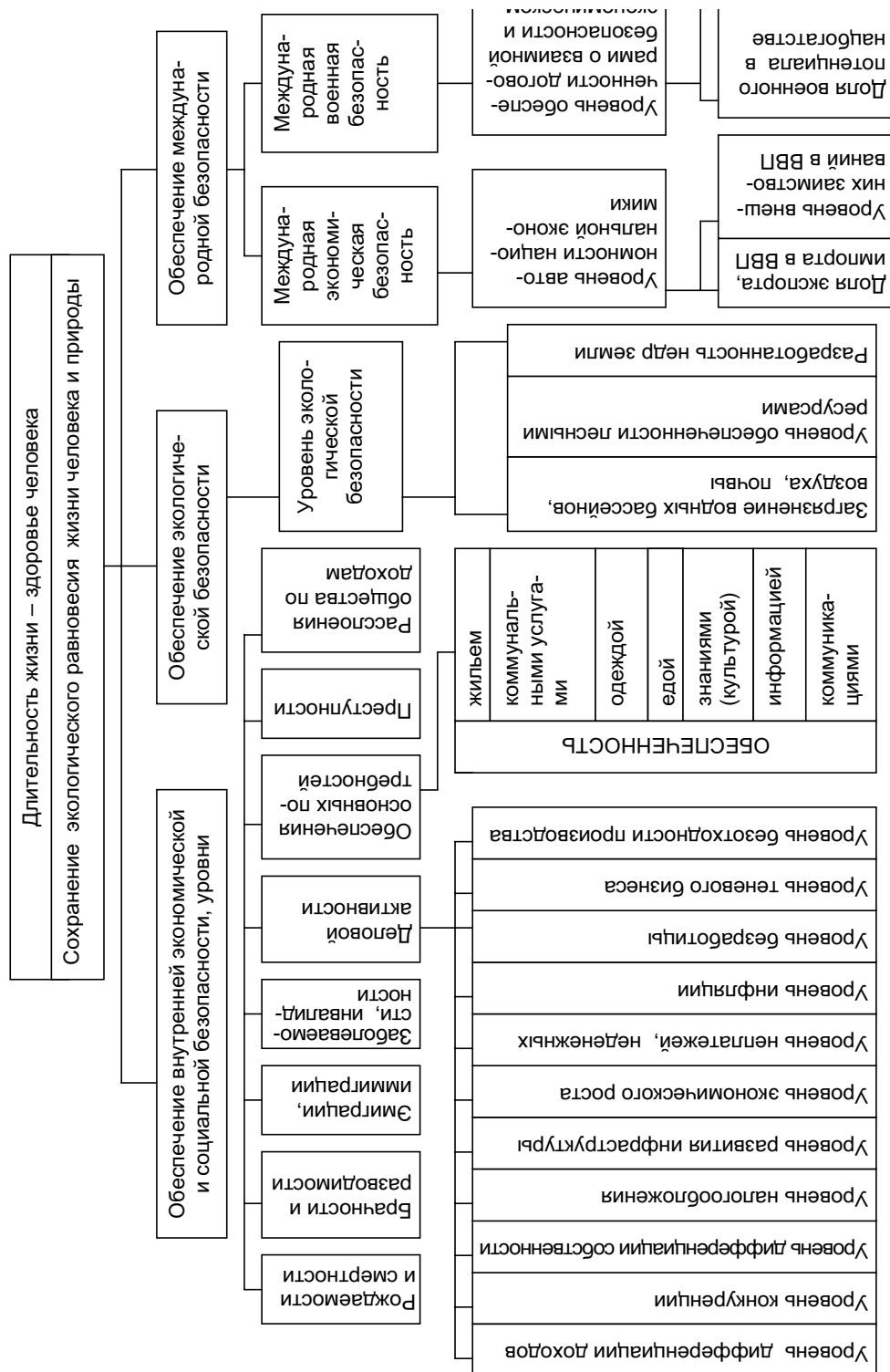


Рис. 4. Система индикаторов, используемых для обеспечения устойчивости общественного развития

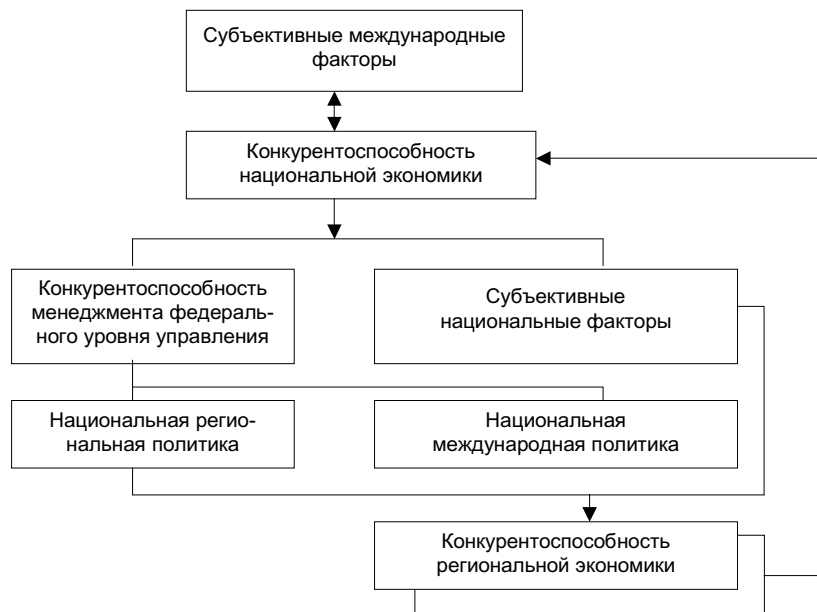


Рис. 5. Факторы, определяющие конкурентоспособность национальной экономики



Рис. 6. Факторы, определяющие конкурентоспособность региональной экономики

ЛИТЕРАТУРА

1. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и предисл. В.Д. Щетинина. М.: Международные отношения, 1993.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2000.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Л.Г. МАТВЕЕВА

доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой прикладной информатики в
экономике экономического факультета
Ростовского государственного универси-
тета

В статье автор указывает на то, что критерием количественной оценки потенциала региональных корпораций является возможность его соизмерения с основными макроэкономическими показателями социально-экономического развития региона. Такая оценка основывается на соответствующей характеристике каждой его составляющей и определении лимитирующего элемента потенциала.

РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ экономики России обуславливает возникновение специфических форм экономических отношений и особенности их проявления в условиях пространственно организованных региональных экономических систем, неизменным атрибутом которых является исследование их ресурсного обеспечения как условия функционирования данной формы общественной организации производства с присущей ей парадигмой социально-экономического поведения. В качестве одного из важнейших элементов ресурсного обеспечения территорий выступает потенциал крупных региональных корпораций.

По мнению экспертов, региональные интегративные структуры занимают особое место в российской экономике, что определяется экономическим положением страны и особым значением субъектно-территориального фактора в развитии реального сектора экономики. С учетом узкой специализации и локализации местных рынков, создание региональных форм ассоциированного предпринимательства рассматривается как путь преодоления территориальной диспропорциональности в экономическом развитии и размещении производительных сил, сложившихся за время централизованного управления.

Рассмотрение региона в качестве целостной социально-экономической системы, функциональными и значимыми элементами которой являются интегративные формы организации бизнеса, позволило определить направления возможного влияния этих структур на его развитие и функционирование в целом. При этом очевидно взаимовлияние региона и корпоративных структур: естественной представляется та взаимная выгода, которая появится, если корпорация как элемент системы «регион» будет осуществлять свою деятельность, ориен-

тируясь на цели данной системы, т.е. учитывать свою включенность в социально-экономические проблемы региона.

Обоюдная выгодность ориентации создания и последующей деятельности корпоративной структуры на цели региона объясняется следующим. Региону выгодно, чтобы создаваемые на его территории интегративные структуры полнее использовали ресурсы региона, не противоречили, а, напротив, поддерживали общую ориентацию региона в соответствии с межрегиональным разделением труда. С другой стороны, при проведении такой политики корпоративная структура может рассчитывать на получение от властных региональных структур определенных льгот, поддержки, в том числе финансовой, социальной, налоговой, информационной и т.д.

Такое развитие интегрированных форм бизнеса как элементов системы «регион» в сопряжении с его целями соответствует принципам системного и нормативного подхода. Нормативный, или целевой, подход — это прогнозирование развития объекта от определяющих целей суперсистемы — региона и его экономического потенциала.

В качестве исходных принципов политики целевого развития интегративных форм организации бизнеса в регионе могут быть выдвинуты следующие:

1. Обеспечение эффективной деятельности региональных интегрированных форм организации бизнеса за пределами региона с учетом приоритетных для последнего направлений их деятельности.
2. По возможности и по необходимости целенаправленная концентрация деятельности корпоративных структур на тех направлениях, по которым регион занимает или может занять ведущее (значимое) место в стране (и, может быть, в мире).
3. Ориентация деятельности различных форм ассоциированного

предпринимательства на цели более полного и рационального использования ресурсов региона (трудовых, природных, научно-технических и т.д.).

4. Последовательное повышение результативности деятельности региональных корпораций за счет совершенствования механизма их создания, функционирования и взаимодействия в едином комплексе — регионе.

При определении целесообразных направлений деятельности интегрированных структур в регионе нужно исходить из необходимости комплексного развития региона как системы. Поэтому основное требование к развитию корпоративного потенциала (КП) в регионе в рамках нормативного подхода можно выразить следующим образом: объем развития потенциала каждой отдельной корпоративной структуры должен определяться не только исходя из потенциальных возможностей ее участников, но также на основе оценки требуемых изменений в уровне, мощности и проблемной ориентации совокупного регионального КП, рассчитываемого в соответствии с важнейшими целями и перспективами социально-экономического развития региона. Иными словами, необходимо рассчитывать на перспективу примерную долю валового регионального продукта, которая может быть получена при эффективном использовании корпоративного потенциала как одного из факторов роста регионального производства.

В соответствии с этими требованиями основные положения прогноза развития потенциала региональных интегрированных структур могут формироваться следующим образом:

- Расчеты перспективных размеров КП должны основываться на прогнозах потребных и достижимых величин социально-экономических показателей региона.

- Прогноз регионального КП должен системно охватывать все его составляющие (элементы) с соответствующим сбалансированным отражением их пропорций в его совокупном объеме.
- Прогнозирование объемов КП должно учитывать приоритетность развития некоторых видов деятельности в регионе.

Таким образом, нормативный подход к определению возможных путей развития КП в регионе базируется на необходимости рассмотрения интегративных форм организации бизнеса как составляющих элементов суперсистемы «регион». Отмеченная необходимость учета взаимного влияния как интегративной структуры на суперсистему, так и обратного влияния суперсистемы на интегративную структуру реализуется через взаимосвязь их целей, причин создания интегративных структур, взаимовлияние размеров потенциала региона и расположенных на его территории корпоративных образований, экономических показателей региона и характеристик деятельности интегрированных структур и т.д.

Возможность участия КП в решении главных социально-экономических проблем региона представляет собой способность его ресурсов — кадровых, материально-технических, финансовых, организационных, информационно-научных — решать современные и будущие проблемы корпоративного процесса, как соответствующие целям данного региона, так и в масштабе страны в целом.

Исходя из сущности и роли КП в экономике региона, критерием количественной оценки потенциала интегративных форм организации бизнеса должна быть возможность его соизмерения с основными макроэкономическими показателями социально-экономического развития региона. С этой точки зрения удачным представляется стоимостное измерение потенциала интегрированных структур.

Такая оценка потенциала основывается на соответствующей оценке каждой его составляющей и выявлении в ходе расчетов лимитирующего элемента. Лимитирующая составляющая потенциала ограничивает потенциальные возможности корпоративной структуры вследствие недостаточного своего развития по тем или иным причинам по сравнению с остальными элементами и потому определяет главное направление в развитии (увеличении) его функциональных возможностей.

Такая оценка позволяет:

- рассчитывать пропорции между составляющими КП с целью выявления лимитирующей (резервов недоиспользования потенциала);
- определять степень и эффективность использования КП;
- обеспечивать сбалансированность составляющих КП;
- выявлять направления будущего развития КП для обеспечения необходимых изменений в экономике региона с учетом сложившихся приоритетов и необходимости постепенного сглаживания ее диспропорциональности.

Создание механизма оценки КП в регионе, базирующегося на принципах нормативного подхода и стоимостной оценке его элементов, позволит адекватно оценить целесообразность создания новых и поддержку функционирования уже существующих корпораций и тем самым снизить риск возможных негативных последствий деятельности таких групп на территории конкретного региона.

Таким образом, в ходе расчетов регионального КП должна быть обоснована та доля участия корпоративных структур в валовом региональном продукте, которая, с одной стороны, обеспечивала бы их определенный вклад в устойчивое экономическое развитие региона (гарантированный уровень налоговых поступлений, занятости, активизации инвестиционных процессов, обеспе-

чение модернизации и расширения производства, повышение конкурентоспособности продукции предприятий региона и другие социально-экономические последствия), с другой — не создавала угрозу монополизации соответствующего сектора экономики. Это в значительной степени может определять и темпы региональной государственной поддержки создаваемых структур, которые бы регулировали развитие и масштабы корпоративного бизнеса в конкретном регионе в данном диапазоне.

Стоимостная оценка взаимовлияния КП, как фактора роста ВРП, и экономического потенциала региона на формальном уровне может быть представлена с использованием аппарата производственных функций. При этом необходимо иметь в виду, что потенциал интегративной структуры является количественной характеристикой, учитывающей как влияние макроэкономических показателей, так и насыщенность этой структуры факторами производства (сырьем, рабочей силой, основными фондами, сложившейся инфраструктурой и т.п.).

С учетом этого изменение объемов ВРП (в стоимостном выражении) может быть аппроксимировано при помощи следующей зависимости:

$$Y(t) = e^{\lambda t} K^{\alpha} L^{\beta} C^{\gamma}, \quad (1)$$

где $Y(t)$ — объем производства в регионе в году t ; K — оценка производственных фондов региона; L — численность занятых в производстве региона; C — стоимостная оценка корпоративного потенциала региона; $e^{\lambda t}$ — темп изменения НТП; α , β , γ — коэффициенты регрессии.

С использованием моделей такого вида может быть определена динамика влияния КП, сосредоточенного в регионе, на изменение объемов ВРП (в сторону увеличения либо уменьшения, в зависимости от величины соответствующего коэффициента регрессии).

Поскольку составляющие корпоративного потенциала являются частями

соответствующих характеристик экономического потенциала региона, можно говорить, что их изменение будет иметь следствием то или иное изменение основных характеристик производственного регионального потенциала (K и L). Для оценки влияния размеров совокупного КП на производственный потенциал региона, т.е. для измерения КП как фактора изменения производственного потенциала региона, могут использоваться зависимости вида:

$$Y(t) = e^{\lambda t} K^{\alpha(C)} L^{\beta(C)}, \quad (2)$$

где $\alpha(C), \beta(C)$ — параметры регрессии, являющиеся функциями от C , т.е. от размера КП в стоимостной форме.

Приведенная в выражении (2) зависимость позволяет учесть степень влияния объемов КП на изменение качественных и количественных характеристик главных производственных ресурсов системы — основных фондов и численности занятых в региональном производстве.

Взаимовлияние потенциалов в регионе может быть описано с помощью следующей модификации производственной функции:

$$C(t) = a_0 K^{\alpha} L^{\beta}. \quad (3)$$

Такая спецификация модели позволяет рассчитывать примерные прогнозируемые размеры совокупного потенциала интегративных структур в регионе в зависимости от предполагаемых изменений в объемах и структуре его производственного потенциала. Для определения же более четких границ рациональных объемов корпоративного производства в регионе необходимо данные расчеты дополнить учетом возможного участия корпоративных структур в изменении показателей ВРП.

Исходя из этого, для количественной оценки производственных возможностей и преимуществ корпоративной организации производства с точки зрения ее участия в конечных результатах деятельности представляется интересным использование зависимости вида:

$$Y_F(t) = e^{\lambda t} [a_L L_F^{-w} + a_K K_F^{-w} + a_C C_F^{-w}]^{\frac{\sigma}{w}}, \quad (4)$$

где $Y_F(t)$ — объем производства региональных корпораций в году t ; L_F — численность занятых в производственных корпоративных структурах; K_F — оценка производственных фондов корпоративных структур; C_F — стоимостная оценка технологического потенциала корпораций; $e^{\lambda t}$ — темп изменения НТП; a_K, a_L, a_C — параметры фондоемкости, трудоемкости, наукоемкости производства; w — параметр эластичности замещения; σ — степень однородности функции.

Тогда рациональный для региона объем производства функционирующих на его территории корпоративных структур может рассчитываться через определение обоснованной доли производимой ими продукции в ВРП следующим образом:

$$I_F = \frac{Y_F(t)}{Y(t)} \cdot 100, \quad (5)$$

$$N \leq I_F \leq K, \quad (6)$$

где I_F — рациональная доля объема производства интегрированных структур в общем объеме производства региона; N — минимально необходимая для региона доля корпоративной продукции в общем объеме производства, подтверждающая эффективность создания подобного рода структур; K — максимальная доля объема производимой корпоративными структурами продукции в общем объеме производства региона, удовлетворяющая антимонопольным требованиям.

Результатом расчетов по предложенной схеме станет определение такого объема производства для корпораций, расположенных на данной территории, который обеспечит, с одной стороны, достижение в перспективе стабильного экономического роста в регионе, а с другой — сохранение необходимой рыночной конкуренции.

Принятие решения о создании в регионе новых форм ассоциированного

предпринимательства, помимо расчетов ожидаемого участия КП в прогнозируемых объемах ВРП, напрямую связано с решением вопроса оценки соответствия потенциала предполагаемых участников группы ее целям, а также возможности участия группы в реализации некоторых региональных целей. Такую оценку необходимо проводить на этапе обоснования целесообразности создания корпорации, дополнив ее затем оценкой ожидаемой эффективности от такого объединения.

Можно предложить несколько возможных путей решения этой задачи. Первый — оптимизационная модель, позволяющая выбрать наилучший вариант достижения целей интегративной структуры потенциалом данной группы. Для такой модели выбор адекватной формы объединения был бы промежуточным этапом, но ответ, полученный с помощью этой модели, был бы наиболее точным.

Однако подобная модель потребовала бы, во-первых, четкого количественного определения целей создания и деятельности корпорации, что не всегда возможно и целесообразно. Во-вторых, математические оптимизационные модели зачастую не учитывают множества качественных факторов, которые оказывают большое, если не решающее влияние на способность потенциала достигнуть цели, решить поставленные перед ним задачи.

Аналогичные рассуждения можно привести и в отношении второго вероятного варианта решения поставленной задачи — имитационной модели, которая описывала бы процесс достижения целей потенциалом корпоративного образования. Создание такой модели и проведение над ней экспериментов позволило бы выбрать в определенном смысле лучший способ достижения корпорацией ее целей, учитывая существующие и альтернативные способы объединения участников данной группы. Однако при создании модели такого

сложного объекта, каким является интегрированная структура, трудно решить задачу отбора факторов, влияющих на функционирование потенциала группы.

В связи с этим для решения поставленной задачи предлагается механизм оценки возможности достижения целей корпоративным потенциалом, который не учитывает способы их достижения, т.е. рассматривается некоторая вариация метода «черного ящика», где опускаются варианты осуществления целей, а оценивается только, способен ли потенциал данной корпорации достигнуть ее конкретных целей. Графически этот процесс можно изобразить следующим образом (рис. 1).

Для реализации этого алгоритма предлагается использовать аппарат так называемых проблемно-ориентированных оценок (ПОО) корпоративного потенциала, базирующийся на широком применении методов экспертных процедур, что позволяет, кроме количественных, учитывать и качественные факторы, влияющие на размеры КП.

Проблемно-ориентированные оценки потенциала позволяют получить ответ на вопрос: «Соответствует ли данная форма объединения данным целям?» Однако в случае отрицательного ответа с помощью этого метода трудно определить, какая же форма будет соответствовать данным целям, или получить варианты достижения желаемого соответствия. Несмотря на это и учитывая упомянутую выше сложность и мультивариантность достижения корпоративной структурой

ее целей, отрицательный ответ на данный вопрос также может рассматриваться как значительный результат расчетов. Тем более что использование ПОО позволяет получать ответы не просто «да/нет», а в виде баллов по некоторой шкале, т.е. оценивать не только наличие или отсутствие соответствия формы корпорации ее целям, но и степень этого соответствия.

Понятие «соответствие целей — потенциал» является главным элементом во всей логической схеме построения проблемно-ориентированных оценок КП.

Таким образом, при применении данной методики необходимо четко определять цель (назначение), объект, предмет ПОО, используемые показатели (характеристики) потенциала и методы их измерения; описание цели; формализованную модель обработки результатов оценки (обобщенной оценки).

С учетом всего сказанного, в обобщенном виде алгоритм оценки соответствия формы объединения его целям (для уже существующего объединения) может быть представлен следующим образом.

Этап 1. Формулировка целей объединения. Главная задача этого этапа — определение вектора четко, грамотно, непротиворечиво сформулированных целей $\{G_i\}$, $i = \overline{1, n}$, где n — общее количество целей. При этом необходимо иметь в виду, что список целей должен быть не слишком большим, поскольку это сделает расчеты очень трудоемкими.

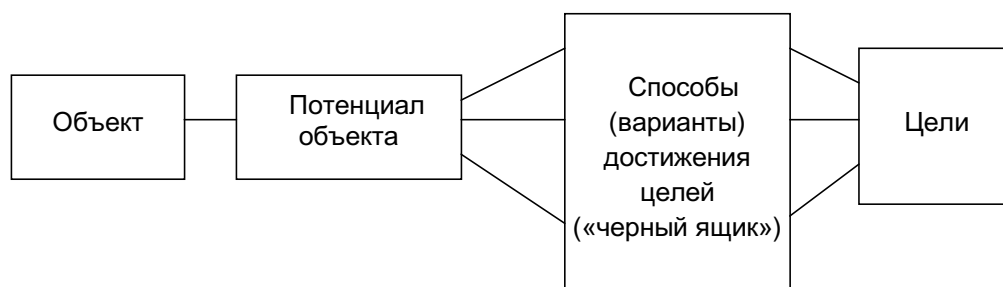


Рис. 1. Схема достижения цели объектом

ми, но в то же время достаточно исчерпывающим, дающим полное представление о конечных результатах деятельности исследуемого объекта.

Этап 2. Оценка потенциала каждого участника объединения в отдельности. Результатом этого этапа является вектор оценок потенциала участников корпорации. Объединение таких векторов по всем предприятиям — участникам группы образует следующую матрицу оценок:

$$\{P_{kj}\}, j = \overline{1, n}, k = \overline{1, m}, \quad (7)$$

где P_{kj} — оценка k -го участника по j -й характеристике потенциала.

Этап 3. Оценка адекватности (соответствия, релевантности) потенциала каждого участника целям объединения. На этом этапе выполняется процедура измерения релевантности, т.е. сопоставление $P_{kj} \leftrightarrow G_i$. Обобщенный результат такого измерения — R_{ikj} — можно назвать показателем релевантности (соответствия). R_{ikj} может принимать значения от 0 (полное отсутствие соответствия) до 1 (полное соответствие).

Этап 4. Агрегирование оценок релевантности и на их основе получение обобщенных оценок. То есть вместо набора матриц на этом этапе по некоторому правилу получается одна агрегированная матрица — $\{R_{ij}\}, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, r}$.

Этап 5. Оценка совокупного КП (с учетом синергетического эффекта от объединения потенциалов участников и формы объединения). Синергизм для каждого из участников можно представить в таком виде:

$$SI_{kq} = (\Delta(PM)_q + \Delta(PD)_q + (EP)_q + (EN)_q + (EO)_q + \Delta(PR)_q) - (\Delta I_q + \Delta(IT)_q + \Delta(IN)_q) \quad (7)$$

где k — k -й участник группы; q — период времени (год, месяц и т.п.); SI_{kq} — синергетический эффект в q -м периоде времени; $\Delta(PM)_q$ — дополнительная прибыль от расширения масштаба; $\Delta(PD)_q$ —

дополнительная прибыль от снижения риска за счет диверсификации деятельности; $(EP)_q$ — экономия текущих производственных издержек; $(EN)_q$ — экономия за счет использования новых научно-технических разработок и технологий; $(EO)_q$ — экономия издержек обращения; $\Delta(PR)_q$ — дополнительная прибыль за счет более эффективного распределения ресурсов; ΔI_q — дополнительные инвестиции на реконструкцию и расширение; $\Delta(IT)_q$ — прирост (экономия) налоговых платежей; $\Delta(IN)_q$ — инвестиции на расширение НИОКР.

Просуммировав SI_{kq} по всем предприятиям, получим синергизм всей группы в q -м расчетном периоде, который выражается следующим образом:

$$SI_q = \sum_{k=1}^m SI_{kq}. \quad (8)$$

Тогда оценка совокупного КП выразится вектором:

$$[c_1 \cdot P_1 \quad c_2 \cdot P_2 \dots c_j \cdot P_j \dots c_r \cdot P_r \quad SI]. \quad (9)$$

Этап 6. Оценка адекватности целям объединения совокупного КП, агрегирование оценок. В результате расчетов данного этапа получается вектор-столбец

$\{RS_i\}, i = \overline{1, n}$, где каждая компонента представляет собой проблемно-ориентированную оценку соответствия потенциала группы в целом ее i -й цели. Все оценки RS_i изменяются в диапазоне от 0 до 1.

Этап 7. Сравнение обобщенных проблемно-ориентированных оценок по всем участникам и оценок релевантности совокупного КП. На этом же этапе расчетов по методике может быть определена лимитирующая составляющая потенциала — та, которая меньше всего развита, меньше всего соответствует целям группы. Для ее определения нужно вернуться на предыдущие этапы методики и провести сравнение матриц оценок, еще не агрегированных по оценкам потенциала, т.е. матриц $\{R_{ij}\}$ и $\{RS_i\}, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, r}, l = \overline{1, r+1}$

При этом возможно получение следующих вариантов:

1. Оценки отдельных участников и группы в целом соответствуют целям корпорации $\Rightarrow$ объединение данных участников в данную интегративную форму соответствует поставленным целям.

2. И оценки отдельных участников, и оценки группы в целом не соответствуют целям корпорации $\Rightarrow$ объединение данных участников нецелесообразно ни в какой форме, так как они не смогут реализовать стоящие перед ними цели.

3. Обобщенные оценки релевантности по всем участникам не соответствуют целям корпорации, оценки совокупного КП — соответствуют $\Rightarrow$ объединение может существовать в такой форме, хотя, скорее всего, не будет функционировать максимально эффективно. Следует усилить соответствие участников за счет каких-либо изменений в их потенциале, не нарушая при этом, однако, соответствия совокупного потенциала.

4. Обобщенные оценки адекватности по всем участникам соответствуют целям, оценки совокупного КП — не соответствуют $\Rightarrow$ объединение данных участников в корпоративную структуру целесообразно, однако следует изменить форму организации бизнеса на ту, которая будет отвечать целям, стоящим перед объединением.

Этап 8. Оценка релевантности КП целям региона. Пусть вектор $\{GR_i\}$,

$i = \overline{1, n}$, — это цели региона. В качестве оценок потенциала корпорации можно использовать полученный ранее вектор $\{PS_i\}$, $i = \overline{1, r+1}$ — оценки совокупного потенциала группы (с учетом синергетического эффекта).

Тогда на данном этапе расчетов по методике встает задача оценки следующего соответствия:

$$\{PS_i\} \Leftrightarrow \{GR_i\}, i = \overline{1, r+1}, i = \overline{1, n}. \quad (10)$$

Решением этой задачи будет матрица ПОО $\{RR_{ij}\}$. На основе полученных оценок можно делать выводы о способности конкретной интегративной структуры решать задачи, стоящие перед регионом в целом, а также о степени вероятной эффективности этого решения.

В случае если оценивается не одна, а несколько корпоративных структур, то возникают широкие возможности, заложенные в данной методике, для сравнительного анализа их соответствия целям региона и последующего выбора наиболее предпочтительных групп с позиций его комплексного социально-экономического развития.

Таким образом, в рамках нормативного подхода с использованием аппарата проблемно-ориентированных оценок могут достаточно эффективно решаться задачи соответствия потенциала региональных форм ассоциированного предпринимательства целям региона как экономической суперсистемы.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕМ В РЕГИОНЕ: ХАРАКТЕРИСТИКА И НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Л.В. ДУКАНИЧ

доктор экономических наук, доцент, зав.
кафедрой «Экономическая кибернетика»,
Ростовский государственный университет

В статье исследуется организационный аспект проблемы управления налогообложением на региональном уровне. Осуществлена типологизация системы управления региональным налогообложением. Она представляет собой «надорганизацию», состоящую из формальных и неформальных организаций, соединенных посредством предписательной формы связи. Также классифицированы способы реализации координационных связей в реальных системах управления налогообложением и дана оценка их эффективности.

ОДНИМ из звеньев институциональных реформ в регионе является создание эффективной системы управления региональным налогообложением. Эмпирически сложившиеся в субъектах федерации системы управления региональным налогообложением, по мнению как исследователей, так и практиков, не в полной мере реализуют фискальные и регулирующие цели. В большинстве случаев не отвечают они и требованиям гибкости, динамичности, оперативности и адаптивности к новым условиям развития субъектов федерации.

Сложившееся положение дел объясняется несколькими причинами. Регионы в доперестроечный период не сталкивались с проблемами налогового управления и были вынуждены решать их с чистого листа. Не готова оказалась и наука. На важность и, одновременно, относительно слабую проработанность организационного аспекта в управлении налогообложением указывает целый ряд авторов. В имеющихся исследованиях зачастую ограничиваются лишь установлением перечня органов управления, входящих в систему управления налогообложением, а интеграционно-координирующая сторона организации управления налогообложением должного отражения не получает, хотя при одном и том же составе компонентов системы могут использоваться различные организационные отношения и механизмы, обеспечивающие разную результативность процессов управления.

Объектом анализа в данной статье выступает организационная структура системы управления региональным налогообложением, посредством которой реализуются процессы управления налогообложением на мезоуровне. Ставится задача: осуществить вариантно-типологическую систематизацию указанной системы, определить тип дифференциации структуры, выявить соот-

ношение централизации и децентрализации в принятии налоговых решений.

Оценка организационных структур осуществлялась с учетом институционально закрепленного Бюджетным кодексом РФ круга основных участников процессов бюджетно-налогового планирования и контроля на мезоуровне, а также установленных в нем полномочий законодательных и исполнительных органов субъекта федерации по реализации указанных процессов.

Анализ, совокупности органов законодательной и исполнительной власти субъекта федерации, территориальных подразделений Министерства по налогам и сборам РФ и других многочисленных участников, реально задействованных в процессе управления налогообложением на мезоуровне, убеждает в том, что система управления региональным налогообложением представляет собой сложную многофункциональную, многоуровневую и полиструктурную систему. Убедительным аргументом в пользу данной характеристики может служить внушительное число организаций разной ведомственной подчиненности, принимающих непосредственное участие в обосновании и утверждении точечных заданий по налогам в бюджетах субъектов РФ. В частности, в Ростовской области число участников этого процесса составляет более 70.

По степени сложности и возможности получения полной и достоверной информации об элементном составе оргструктуры и его разнообразных взаимодействиях в процессе управления объектом система управления региональным налогообложением может быть отнесена к классу самоорганизующихся. Основной особенностью таких структур является принципиальная ограниченность их формализованного описания, требующая сочетания формальных методов и методов качественного анализа. Причем главная конструктивная идея моделирования при

отображении указанного класса систем заключается в разработке знаковой системы, с помощью которой фиксируются известные на данный момент компоненты и связи, а затем последняя последовательно преобразуется с помощью принятых правил (структуризации, декомпозиции, композиции и др.). Такой методический прием помогает получать новые, ранее не выявленные компоненты и связи, которые могут подсказать последующие шаги в изучении и совершенствовании оргструктуры. Реализация вышеописанного подхода может быть осуществлена лишь с привлечением методов структурного анализа и синтеза, и в частности посредством такого методического приема, как детализация (декомпозиция) системы в разрезе нескольких аспектов: функционального и структурного [3, с. 35].

Доминирующим при описании и оценке системы управления налогообложением, на наш взгляд, должен стать функциональный аспект. Исходя из этого, система управления региональным налогообложением вначале должна быть подвергнута функциональной декомпозиции, предполагающей закрепление за конкретными ее подсистемами отдельных функциональных этапов процесса управления налогообложением.

В функциональном разрезе управляющая система представляет собой совокупность следующих подсистем:

1) подсистема принятия законодательных решений, организационно представленная законодательными органами власти субъекта РФ и обеспечивающая рассмотрение и утверждение: а) бюджетно-налоговых заданий на очередной плановый период; б) изменений и дополнений в случае необходимости бюджетно-налоговых заданий; в) результатов исполнения бюджетно-налоговых заданий; г) установления и введения на территории региональных налогов, сборов; д) размеров конкретных ставок по федеральным и региональным налогам

и сборам, а также дополнительных льгот в рамках полномочий субъекта РФ, определенных в НК РФ;

2) иерархически организованная подсистема плановых органов и подразделений, занимающихся прогнозированием налоговых поступлений, разработкой налоговых концепций, оценкой налогового потенциала региона, разработкой проекта бюджетных заданий по налогам в рамках единой методологической и нормативной базы и объединенными информационными потоками. Ядро этой подсистемы составляют такие организации, как министерства экономики и финансов, с их функциональными подразделениями: правовыми, плановыми, финансовыми и др. В данную подсистему входят также отдельные управления, департаменты, отделы в составе министерств и ведомств, обеспечивающих информационную и техническую поддержку процедур налогового планирования и прогнозирования;

3) подсистема, обеспечивающая реализацию процесса регулирования и контроля за исполнением бюджетно-налоговых заданий (министерства экономики и финансов субъектов РФ, территориальное управление МНС РФ со своими структурными подразделениями, Федеральное и территориальные казначейства и др.).

В структурно-организационном плане управляющая подсистема типологизирована нами как «надорганизация», состоящая из формальных (зарегистрированных государством в соответствии с тем или иным формальным законом, имеющих устав или положение, фиксирующие их статус) и неформальных элементарных организаций, осуществляющих взаимодействие в процессе управления налогообложением в основном посредством предписательной формы связи. Причем за используемым в типологии институциональных форм деятельности термином — «элементарная организация» в реальности стоят слож-

ные структурные образования (в нашем случае — министерства, ведомства, комитеты), в свою очередь в подавляющем большинстве имеющие иерархическую структуру. В роли реального субъекта принуждения выступает, как правило, администрация региона. Основой для возникновения предписательной связи выступают фактически реализуемые администрацией субъекта РФ полномочия управления по отношению к объектам предписания. Это означает, что в рамках предписательной функции указанный субъект определяет элементарным организациям: какие функции управления и в какие сроки им необходимо осуществить. Таким образом, именно посредством предписательной связи реализуется принцип интеграции применительно к такому сложному образованию, каким является «надорганизация». Принцип интеграции в данном случае трактуется нами как целенаправленная взаимосвязь формальных и неформальных организаций с целью создания устойчивой во времени структуры «надорганизации», реализующей управление налогообложением. На макроуровне предписательная связь наиболее последовательно и полно нашла свое формально-документальное воплощение в соответствующих главах Бюджетного кодекса РФ [1, с. 1]. На региональном уровне предписательная связь, интегрирующая прогнозно-плановые действия исполнительных органов субъекта федерации по разработке бюджетно-налоговых заданий, институционально поддерживается посредством принятия законодательными органами власти субъекта РФ соответствующих законов, решений и распоряжений (постановлений) главы администрации о порядке и сроках формирования бюджета на очередной год.

Системе управления региональным налогообложением свойственна определенная вертикальная декомпозиция, предполагающая приоритет действия

подсистем верхнего уровня, и, одновременно, некоторая зависимость действий верхнего уровня от состояния подсистем нижнего уровня. Однако отношения типа «распорядительство—подчинение» реализуются только между правительством субъекта федерации и его органами исполнительной власти (министерствами, комитетами, управлениями, а также внутри последних). Одновременно выявлено, что в системе управления региональным налогообложением реализуются горизонтальные связи между подсистемами одного и того же уровня иерархии (например, между Минэкономки и Минфином, территориальными органами Госкомстата и Минэкономики, Минэкономики и соответствующим территориальным управлением МНС РФ и др.). Наличие в «надорганизации» широко разветвленной системы горизонтальных связей позволяет отнести ее к типу иерархических систем с централизованно-децентрализованной координацией. В таких системах реализуется тип отношений — «совместное (согласованное) принятие решений». Этот тип отношений характеризуется примерным равноправием взаимодействующих органов в ходе реализации функциональных стадий управления, в силу чего он нуждается в координации путем создания горизонтальных координационных механизмов. Общеизвестно, что именно такой подход является эффективным способом противодействия сложности задачи управления и их высокой степени неопределенности, связанной с функционированием объекта управления в нестабильной внешней среде.

Успешность решения задач управления такими системами во многом определяется тем, насколько удачно подобраны соответствующие особенностям конкретной системы принципы и методы координации. В теории управления выделено несколько способов координации:

1) путем «прогнозирования взаимодействий»;

- 2) путем «оценки взаимодействий»;
- 3) путем «развязывания взаимодействий»;
- 4) путем «наделения ответственностью»;
- 5) путем «создания коалиций» [2, с. 41].

Анализ практики управления налоговыми отношениями в регионе показывает, что реально складывающиеся координационные связи реализуются на разных стадиях управленческого цикла разными способами. На стадии прогнозирования и формирования проекта бюджетно-налоговых заданий на очередной год координация осуществляется посредством «прогнозирования взаимодействий». Координация действий при разработке и утверждении налоговых концепций, установлении налогов и сборов на территории региона, осуществлении контрольных действий за исполнением точечных заданий по налогам и сборам со стороны исполнительных органов власти субъекта федерации и территориального управления МНС РФ по налогам и сборам реализуется скорее посредством способа «развязывание взаимодействий». Представляется, что применение способа «развязывание взаимодействий» в отношении такой сферы управленческой деятельности, как разработка налоговой концепции, характеризующейся большой долей неопределенности, высоким удельным весом творческих решений, новизной технологии ее обоснования, неповторяемостью решений, является достаточно обоснованным и эффективным. Что же касается его использования при решении задачи координации управленческих действий по контролю за исполнением бюджетно-налоговых заданий, то здесь он вряд ли целесообразен. Этот способ не может обеспечить должной степени контроля из-за слабой согласованности действий контролирующих органов, и, следовательно, требуется подбор более адекватного способа координации.

Практика показывает, что самым уязвимым звеном в системе управления налогообложением является слабая координация действий между министерствами субъекта РФ и налоговыми органами, участвующими в реализации налогового планирования и контроля. Действительно, даже получение информации, необходимой для осуществления указанных функций управления (например, отчетно-учетных данных о сборе налогов и сборов в разрезе отдельных категорий налогоплательщиков, в территориальном и отраслевом разрезе), требует длинного цикла согласований между руководителями указанных ведомств. Подобная несогласованность в реализации технического взаимодействия между органами управления существенно осложняет процесс управления, снижает возможности вариантных расчетов из-за временных ограничений, затрудняет применение, а иногда и полностью исключает возможность использования современных методов обоснования плановых, регулирующих и контрольных решений по причине их информационной необеспеченности.

Горизонтальные координационные связи могут быть по-разному оформлены организационно. Часто это прямые контакты между руководителями и специалистами подразделений одного уровня в организации. Именно этот тип организации координационных связей, как показывает анализ, преобладает в настоящее время в управлении налогообложением в регионе. Однако, учитывая регулярный и устойчивый характер горизонтальных связей в системе управления региональным налогообложением, в том числе в связи с необходи-

мостью постоянного обмена информацией между организациями, не подведомственными друг другу, а также принимая во внимание слабую структурированность самой процедуры управления такой сложной системой, какой является система регионального налогообложения, действенность и эффективность руководства управлением налогообложением может быть существенно повышена лишь путем создания коллегиального координационного органа. Такой орган должен быть создан из представителей организаций-исполнителей для совместного анализа хода выполнения процедур планового характера, контроля за выполнением бюджетно-налоговых заданий и принятия текущих решений по ликвидации возникающих нежелательных отклонений. Его создание, а также институциональное закрепление его полномочий в осуществлении управления налогообложением в регионе в законодательном акте субъекта федерации могли бы способствовать решению проблемы достаточного информационного обеспечения, повышения степени обоснованности и качества управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации // Полный сборник Кодексов Российской Федерации / Под общ. ред. Ю.Н. Власова. М.: Омега-ЭЛ, 2000. С. 61–107.
2. Волкова В.Н., Денисов А.А. Основы теории систем и системного анализа. СПб.: Изд-во СПбГТУ, 1999.
3. Методы и модели совершенствования организационных структур / Б.А. Лагоша, В.Г. Шаркович, Т.Г. Дектярева. М.: Наука, 1986.

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ КОМПОНЕНТЫ ПРОМЫШЛЕННО- ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

В.А. МАКСИМОВ

кандидат экономических наук, профессор,
зав. кафедрой экономики и предпринимательства,
Ростовский государственный университет

М.А. СПИРИДОНОВ

преподаватель кафедры экономики и
предпринимательства, Ростовский государственный университет

Промышленно-инвестиционная политика распадается на общесистемную и селективную. В разработке последней велика роль региональных правительств. Механизм разработки такой политики должен опираться на логику планирования «снизу вверх». При ее разработке и обосновании следует использовать инструменты стратегического управления и базироваться на отображении структуры экономики через совокупность технологических укладов в противовес отраслевому подходу. Разработанные цели, критерии отбора приоритетов, а также механизмы реализации в целом формируют логику модели промышленно-инвестиционной политики.

ПРОМЫШЛЕННАЯ политика является одним из трех основных направлений в трансформационных экономических преобразованиях: дерегулирование в функционировании рынка и процесс институциональных преобразований в сочетании с созданием рыночной инфраструктуры служат своеобразной основой для ее проведения. Целью промышленной политики являются положительные изменения (рост, развитие) реального сектора экономики.

Цель развития реального сектора экономики можно конкретизировать следующим образом — повышение конкурентоспособности продукции и технического уровня производства, обеспечение выхода инновационной продукции и высоких технологий на внутренний и внешний рынок, замещение импортной продукции и перевод на этой основе инновационно активного промышленного производства в стадию стабильного роста.

Промышленная политика и ее цели не являются самодостаточными, они подчинены требованиям экономической политики в целом. Но промышленная политика, в свою очередь, не монолитна и распадается на ряд «самостоятельных» политик: структурную, инвестиционную, инновационную (научно-техническую).

Промышленная политика как понятие лежит скорее в категориальном поле сторонников государственного регулирования экономики, так как приверженцы либерально-монетаристской модели приписывают рынку способность самоформирования и саморегулирования, что исключает использование государственной поддержки на приоритетных направлениях развития конкретного сектора экономики.

Достижение целей промышленной политики осуществляется через выработку приоритетов и реализацию мер государственного регулирования реаль-

ного сектора экономики и базируется на формировании либеральной рыночной среды, которая в максимальной степени способствует росту эффективности производства и оптимизации структуры совокупного предложения.

С точки зрения состава объектов регулирования обычно выделяют общесистемную и селективную промышленную политику. Если первая направлена на создание общеприятных условий для развития реального сектора экономики в целом, то вторая носит характер избирательного воздействия на субъекты предпринимательской деятельности.

Общесистемная политика имеет преимущественно макроэкономический характер и реализуется через меры налогового, монетарного, валютного, таможенного и прочего воздействия. Напротив, селективная промышленная политика больше тяготеет к микроэкономической.

С точки зрения уровней регулирования можно выделить общегосударственную и совокупность региональных промышленных политик. В связи с таким делением возникает необходимость разделения компетенции федерального и региональных правительств в проведении промышленной политики (рис.).

Мы считаем, что в наибольшей степени за разработку и реализацию общесистемной промышленной политики должны отвечать органы федерального правительства. Однако это не исключает и даже предполагает совместную деятельность всех региональных правительств:

- по формированию предложений для общесистемной промышленной политики;
- по единообразной реализации согласованных и утвержденных мер указанной политики.

По нашему мнению, селективная промышленная политика должна формироваться при паритетном участии регионов и федерального правительства, причем механизм формирования и степень участия в нем каждого из уровней властей можно описать следующим образом:

- 1) формирование регионами собственных приоритетов промышленной политики;
- 2) увязка приоритетов на окружном уровне и подготовка предложений по селективной промышленной политике для федерального правительства, доведение информации до конкретного региона о результатах согласования приоритетов, формирование элементов окружной селективной промышленной политики;
- 3) увязка приоритетов на федеральном уровне, формирование селективной промышленной политики как части программы социально-экономического развития страны, детализация политики на окружных и региональных уровнях на основе ранее сформулированных предложений.

Те из региональных и окружных приоритетов, которые не вошли в фе-

	Общегосударственная промышленная политика	Региональная промышленная политика
Общесистемная промышленная политика	***	*
Селективная промышленная политика	**	**

Рис. 1 Ответственность и областисовместного ведения властей разного уровня за проведение промышленной политики

(* — мера ответственности властей разного уровня за проведение соответствующей промышленной политики (наиболее высокая мера ответственности обозначена тремя звездочками, низшая — одной))

деральную селективную политику, могут реализовываться указанными уровнями властей самостоятельно. Описанный механизм разработки селективной промышленной политики опирается на логику планирования «снизу вверх», имеет итеративный характер, что во многом гарантирует максимальный учет интересов регионов и окружающих образований.

Необходимость в таком механизме вызвана тем, что не может быть единой региональной промышленной или иной политики, имеющей микроэкономический характер. Наиболее вероятно, что число вариантов этой политики будет равно числу субъектов федерации в виду того, что:

- каждый регион характеризуется уникальной совокупностью экономико-географических условий, что не может получить адекватного отражения в федеральной промышленной политике;
- вероятно, что меры селективного воздействия не будут превалировать в федеральной компоненте промышленной политики и должны быть переданы на места. Микроэкономический характер данного воздействия в наибольшей степени отвечает специфике задач, стоящих перед региональными органами власти, которые вынуждены решать не только сугубо экономические, но еще и социальные проблемы. Именно последние являются приоритетом для данного уровня государственного управления, но решены они могут быть лишь в совокупности с решением задач промышленной политики;
- общесистемная промышленная политика хотя и закладывается на федеральном уровне, однако реализуется на уровне субъектов федерации. Что касается инвестиционной составляющей промышлен-

ной политики, то ответственность за ее реализацию в ряде нормативных документов уже прямо переложена на регионы [6, с. 173].

Наиболее спорным моментом в разработке промышленной политики (особенно на региональном уровне) является формулирование критериев отбора приоритетных направлений деятельности для селективного воздействия на деловую среду. Нам представляется, что отбор приоритетов должен строиться исключительно на экономической основе:

1. Наиболее важным критерием следует считать наличие нереализованных конкурентных преимуществ у того или иного производства. Следовательно, особое внимание необходимо уделить тем отраслям промышленности, где преобладает импортная продукция, но имеется достаточная технологическая база для импортозамещения на основе дополнительных организационных мероприятий (например, построения вертикально-интегрированных образований).

2. Наряду с этим критерием важно выделить еще один — существующий или потенциально высокий платежеспособный спрос. Без его наличия все меры по проведению промышленной политики превращаются в фикцию. Для этого необходимо оценить потребность в промышленных изделиях исходя из платежеспособного спроса на конечную продукцию и предстоящих сроков выбытия основных фондов.

Например, существует достаточно высокий потенциальный спрос на продукцию сельскохозяйственного машиностроения. В частности, внешний и внутренний рынки сельхозуборочной и тракторной техники оцениваются примерно в 1,7 млрд долл., при том что в целом по России обеспеченность зерноуборочными комбайнами составляет лишь 38% от потребности, а тракторами — 40% [3, с. 57]. Данный потенциальный спрос вполне может быть превращен в реальный, так как в конечном счете может

быть оплачен за счет увеличения продажи сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, одной из основных задач промышленной политики на федеральном и региональном уровнях станет построение организационных механизмов взаимодействия предприятий различных отраслей в направлении выявления существующего, но неэффективно используемого спроса. Наличие конкурентных преимуществ и высокого спроса должно сопровождаться достаточной рентабельностью объектов поддержки, что является основой для самофинансирования развития предприятий.

С точки зрения проведения региональной промышленной политики особое значение имеет также то, какое воздействие на другие отрасли и сектора экономики оказывает поддержка выбранного объекта. Приоритетное значение должны иметь те производства, которые обладают существенным мультипликативным эффектом, обеспечивая растущий спрос на продукцию сопряженных отраслей и на услуги инновационного характера.

3. Хотя технократические мотивы должны отойти на второй план при формировании приоритетов селективной промышленной политики, следует все же оставить для них определенную нишу (например, в виде конкурса на государственное финансирование инновационных проектов) с целью формирования портфеля прорывных технологий, находящихся в стадии готовности к производству и тиражированию в качестве типовых решений в отраслях — объектах поддержки селективной промышленной политики.

Формирование федеральной компоненты селективной промышленной политики и отбор прорывных инновационных направлений необходимо основывать на критериях технологического характера: следует перейти от продуктово-отраслевого представления экономики к отображению ее через совокупность технологических укладов.

Сложившаяся в настоящее время в России технологическая неоднородность отраслей и даже отдельных предприятий требует постоянного мониторинга ситуации в реальном секторе экономики, что позволит [8, с. 47]:

- выполнить работу по построению новых или реконструкции действующих технологических цепочек структурных схем, включающих кроме самих предприятий еще и финансовую инфраструктуру. При этом важно обратить внимание на то, что производства из разных технологических укладов плохо совместимы и, как правило, не могут быть включены в единую структурную схему, а получающийся в результате воспроизводственный контур нежизнеспособен;
- на основе анализа ситуации возможно запланировать мероприятия промышленной политики по преодолению технологической многоукладности экономики, сформулировать приоритетные меры по перестройке существующих производств 2–3 технологических укладов на новой технической основе и включению их в структурные цепочки более высоких укладов.

Мы считаем, что построение эффективных структурных цепочек, замкнутых на платежеспособных потребителей, может стать одним из приоритетов селективной промышленной политики. Роль региональных властей может заключаться в содействии налаживанию взаимодействия между участниками бизнес-процесса, реализующими единые стратегические планы, а образовавшийся в результате корпоративных решений ресурс является совместным, и используется для стимулирования инвестиционного процесса в интересах развития всей бизнес-структуры. Такие меры помогут восстановить единство воспроиз-

водственного процесса, включить механизмы саморазвития технологических укладов.

Существенна также роль региональных администраций в стимулировании внешнего и внутреннего спроса. Важнейшим фактором роста внутреннего спроса является рост уровня доходов всех экономических агентов. Но решение этой задачи напрямую зависит от роста объемов производства в реальном секторе экономики. В какой-то мере это противоречие может быть разрешено через применение мер более частного порядка:

- 1) кредитование населения на закупку отечественных товаров длительного пользования, в том числе и ипотечное;
- 2) законодательное регулирование закупочной деятельности бюджетов всех уровней с переориентированием спроса на отечественные товары;
- 3) создание (меж)региональных лизинговых компаний, встроенных в структурные цепочки;
- 4) меры регионального налогового стимулирования.

Совокупность этих и других способов воздействия обычно называют затратными методами промышленной политики. Как правило, они являются наиболее результативными, но их эффективность во многом зависит от того, в какой мере реализуются макроэкономическая и институциональная составляющие промышленной политики.

Однако не всякое предприятие промышленности может быть объектом поддержки региональных властей. В частности, специфика производств, относящихся к 5-му технологическому укладу, требует таких мер поддержки, которые выходят за пределы их компетенции и требуют вмешательства на федеральном уровне.

Сложность и неоднозначность задач по формированию приоритетов про-

мышленной политики требует определенной формализации всех составляющих этого процесса. Сам по себе процесс формирования и реализации промышленной политики достаточно хорошо описывается с помощью категорий стратегического управления. Следовательно, для решения проблем выработки приоритетов промышленной политики могут быть использованы присущие стратегическому управлению инструменты, в частности портфельный анализ (например, матрица БКГ) [7, с. 65]. Ее построение поможет систематизировать информацию об источниках и дальнейших направлениях роста в промышленности, выявить структуру региональных отраслевых портфелей, предусмотреть возможность существенной корректировки их структуры.

Но результаты такого анализа не могут рассматриваться как окончательные, так как, вероятно, существенная доля региональных производств попадет в квадранты «Трудные дети» и «Знаки вопроса», в то время как они могли бы занять иную стратегическую позицию. Цель промышленной политики, с этой точки зрения, и состоит в том, чтобы на основе анализа существующего портфеля сформировать приоритеты воздействия на хозяйствующие субъекты, с тем чтобы структура портфеля приблизилась к желаемой. В этом случае вполне возможен перевод тех или иных отраслей из одного квадранта в другой за счет ликвидации их слабых сторон путем технического перевооружения и включения этих предприятий в структурные цепочки технологических укладов более высокого уровня.

Таким образом, на основе вышеизложенного можно произвести декомпозицию цели промышленной политики в ряд взаимосвязанных задач:

- формирование эффективной организационной инновационно восприимчивой структуры промышленного производства;

- восстановление и развитие технологических цепей по производству технически сложной продукции, имеющей реальные внутренний и внешний рынки реализации;
- исправление накопленных структурных деформаций путем реструктуризации убыточного промышленного сектора;
- концентрация мер государственной поддержки на выбранных приоритетных направлениях;
- перераспределение полученных в сырьевых отраслях доходов в обрабатывающие отрасли промышленности и переориентация на непосредственное решение задач реконструкции и модернизации производства;
- формирование экономически эффективных высокотехнологичных производств по выпуску конкурентоспособной на внешнем и внутреннем рынках продукции.

Селективная промышленная политика реализуется через инвестиционную политику, под которой понимается система мер, обеспечивающая объем, структуру, направления инвестиций в наиболее перспективные направления деятельности на основе новых организационно-экономических решений, концентрации инвестиций и повышения их эффективности.

Реализация селективной промышленно-инвестиционной политики должна сопровождаться массовой заменой активной части основных производственных фондов, а следовательно — активизацией инвестиционного процесса в отраслях промышленности (как потребителях оборудования) и машиностроении (как поставщике инвестиционных товаров). Особенность машиностроения в рамках анализа промышленно-инвестиционной политики заключается в том, что оно рассматривается как базовая отрасль экономики, определяющая развитие в масштабах всей страны таких комплексов, как топливно-

энергетический, транспортный, строительный, химический и нефтехимический и ряд других. От уровня развития машиностроения зависят важнейшие удельные показатели ВВП страны (материалоемкость, энергоемкость) и, как следствие, конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Интенсификация инвестиционного спроса происходит в России уже более трех лет: наблюдается устойчивая тенденция опережающего роста инвестиций в основной капитал по сравнению с динамикой ВВП и выпуском продукции базовых отраслей экономики. Доля инвестиций в основной капитал в ВВП в 2001 г. повысилась до 17,7% против 16,8% в 2000 г. На развитие этой тенденции благоприятно влияет расширение внутреннего спроса за счет увеличения собственных и привлеченных средств на инвестиционные цели, а также замедление темпов роста цен производителей в промышленности и строительстве.

Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования составил в 2001 г. 1599,5 млрд руб., что на 8,7% превышает уровень предыдущего года. Активизация инвестиционной деятельности в 2001 г. сопровождалась ростом спроса на услуги строительства и капитальные товары. В частности, прирост валовой продукции машиностроения составил 7,2% по сравнению с 2000 г. [4, с. 320—321].

Однако приведенные результаты не следует оценивать слишком оптимистично: последние несколько лет объем и структура инвестиций формируются под влиянием растущего спроса топливно-энергетического (ТЭК) и металлургического комплексов, совокупная доля которых в инвестициях в промышленность в 2001 г. превысила 70%. Таким образом, впечатляющий рост производства инвестиционных товаров был во многом инициирован высокими ценами на нефть и необходимостью обновления

оборудования экспортных производств с целью расширения поставок сырьевых товаров за рубеж. Изменения в динамике цен на экспортные товары могут серьезно изменить ситуацию на российском рынке инвестиционных товаров и вернуть ее в состояние до 1998 г. Данная угроза касается не только собственно инвестиционной сферы, но и экономики страны в целом. В частности, это объясняется механизмом воздействия сырьевых инвестиций на экономику России: катализатором роста (в том числе потребительского) выступают инвестиции (которые почти на 70% сконцентрированы в топливно-энергетическом комплексе). В случае удачной конъюнктуры на экспортные товары растет инвестиционный спрос, вслед за ними — выплачиваются зарплаты в разных отраслях экономики и растет потребительский спрос. Таким образом, соглашаясь с тем, что двигателем экономического роста является потребительский спрос, необходимо понимать, что за ним в конечном счете стоят инвестиции в ТЭК. Следует также отметить, что, несмотря на интенсивное наращивание выпуска, устаревшая материально-техническая база машиностроения и низкая инвестиционная активность в самом машиностроении выступают факторами, сдерживающими восстановление устойчивой тенденции экономического роста.

Существенным препятствием на пути обновления основного капитала является ориентация бизнеса на кратко- и среднесрочную перспективу. Это выражается в том, что вместо долгосрочных решений об инвестировании в основной капитал принимаются решения о приращении оборотного капитала, который в случае необходимости легко изымается из оборота. В приложении к инвестиционному процессу это проявляется в виде существенной доли (до 20%) расходов на ремонт в общем объеме инвестиций в основной капитал. Такой путь инвестирования в долгосрочной перспективе ве-

дет лишь к консервации уже существующего технического отставания.

Противоречиво выглядит ситуация с загрузкой основных фондов в разных отраслях промышленности: с одной стороны, наличие запаса производственной мощности позволяет быстро развернуть производство необходимой промышленной продукции и сравнительно быстро удовлетворить спрос. С другой стороны — состояние и степень износа оборудования таково (до 75%), что рассчитывать на значительный прирост выпуска продукции не приходится [9].

Низкий уровень использования мощности в ряде отраслей промышленности — результат существенного падения объема продаж их продукции, и это ставит препятствие для осуществления массивных инвестиций в обновление собственных производственных мощностей. В первую очередь, это касается таких «базовых» с точки зрения промышленности подотраслей, как приборостроение, станкостроение и инструментальная промышленность.

Важнейший вопрос реализации промышленно-инвестиционной политики — об источниках финансирования инвестиций. По этому вопросу имеется ряд потенциальных возможностей, использование которых не исключено, в том числе и на региональном уровне:

- данные 2001–2002 гг. свидетельствуют о возможной смене существовавшей ранее тенденции «бегства капиталов». Например, по сообщению информационных агентств «В I квартале 2001 г. объем экспорта российских товаров в дальнее зарубежье составил 21,5 миллиарда долларов, а возвращенная оттуда валютная выручка — целых 27 миллиардов долларов», что позволяет говорить о начале возврата «сбежавших» капиталов [10];
- создаваемые при участии региональных и федеральных админи-

страций структурные цепочки юридически оформляются в финансово-промышленные группы, что способствует концентрации инвестиционных ресурсов;

- в России сформировались достаточно крупные сбережения населения, которые пока никак не задействованы в инвестиционном процессе. Несмотря на разницу в оценках самой величины сбережений, данные статистики свидетельствуют о крупном разрыве (около 10% от ВВП) между валовыми сбережениями и инвестициями [6, с. 175];
- практически никак пока не используются механизмы рынка ценных бумаг для привлечения инвестиций. По данным журнала «Эксперт», из числа зарегистрированных ФКЦБ эмиссий акций менее 9% были использованы для привлечения капитала, остальные — для перераспределения собственности. Инвестиционные же фонды, действующие в России, смогли инвестировать не более 5% запланированных ресурсов [2, с. 18]. В Ростовской области последняя эмиссия акций с инвестиционной целью была зафиксирована в 1995 г. [5, с. 629].

До настоящего времени особенностью инвестиционного процесса в России было повышение инвестиционной активности предприятий на фоне продолжающегося уменьшения бюджетного финансирования инвестиций и финансирования за счет привлеченных средств. В целом такая тенденция сохраняется, особенно в части использования на инвестиционные цели прибыли и амортизационных средств. Это связано в первую очередь с более чем двукратным ростом рентабельности отраслей промышленности в 1999–2000 гг. по сравнению с 1998 г. Хотя собственные средства предприятий продолжают сохранять домини-

рующее положение, в структуре источников финансирования инвестиций наблюдается постепенное повышение доли привлеченных средств в форме взаимного кредитования предприятий.

Роль банковских кредитов в финансировании инвестиций остается крайне незначительной. В деятельности кредитных организаций доминирующая роль отводится операциям на краткосрочном рынке. Доля долгосрочных кредитных вложений составляет менее 5%. При постепенном замедлении инфляции в 2000–2001 гг. кредиты коммерческих банков стали значительно дешевле, однако и в этом случае заметного спроса на них со стороны реального сектора не наблюдается. В структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал доли кредитов банков в 2001 г. составили 3,1% против 4,2% в 1999 г. и 4,5% в 1997 г. [4, с. 320–322]. Для изменения ситуации с банковским кредитованием реального сектора необходимо внесение корректив в общесистемную промышленную политику, направленных на формирование механизма межотраслевого перелива капитала, и в частности — на создание института инвестиционных банков.

В рыночной экономике государственные инвестиции преобладают либо в сферах, где ставятся цели неэкономического характера, либо в случае осуществления структурных преобразований. Несмотря на то, что государственные инвестиции в целом считаются менее эффективными, чем частные, их осуществление в целом хорошо укладывается в логику целей, задач и мероприятий промышленно-инвестиционной политики. Однако эти инвестиционные программы в России подвержены наибольшему риску секвестра и, как следствие, носят нерегулярный характер. В то же время отмеченная тенденция уменьшения бюджетного финансирования инвестиций сопровождается ростом расходов региональных бюджетов на

инвестиционные цели, что подчеркивает возрастающую роль регионов в проведении промышленной политики.

По нашему мнению, проблема источников финансирования инвестиций на региональном уровне должна рассматриваться не изолированно, а вместе с решением задач прединвестиционной подготовки предприятия. Существенную помощь в этом вопросе могут оказать региональные власти:

- необходима методическая помощь предприятиям в проведении комплексной финансово-экономической диагностики;
- полезными могут оказаться методы информационной поддержки предприятий — их обеспечение систематизированной информацией о внешней среде является обязательным условием для успешного проведения стратегического анализа и отбора альтернатив;
- серьезным препятствием для начала инвестиционного процесса может стать наличие у предприятия просроченной задолженности перед бюджетами всех уровней. Реструктуризация (вплоть до полного списания) этой задолженности — один из реальных рычагов промышленной политики в регионе.

Общесистемная промышленная политика предполагает формирование благоприятной инвестиционной среды. Полагаем, что это потенциальное поле для совместной деятельности федеральных и региональных органов власти, так как каждый из властных уровней имеет реальные рычаги воздействия на основные составляющие инвестиционной среды:

1. Наиболее серьезное воздействие на инвесторов оказывает совокупность законодательных и подзаконных актов, регулирующих отношения сторон в инвестиционной сфере. Принятие таких

актов — несомненная прерогатива федерального правительства и часть общесистемной промышленной политики. В России сложилась довольно целостная система таких нормативных актов, которые можно условно подразделить на две группы:

- нормативные акты, носящие универсальный характер и регулирующие деятельность всех хозяйствующих субъектов (Гражданский кодекс РФ и пр.);
- нормативные акты, носящие специализированный характер и ориентированные на регламентацию собственно инвестиционной деятельности и конкретных ее форм (Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений» и др.).

2. С учетом международной практики привлечения инвестиций, частью промышленно-инвестиционной политики кроме создания законодательной базы должно стать учреждение ограниченного числа органов государственного управления, наделенных полномочиями по формированию, координации и обеспечению этой политики. Причем эти своеобразные «инвестиционные агентства» должны в первую очередь формироваться на региональном уровне как одна из важнейших частей инвестиционной инфраструктуры при соответствующей централизованной методической поддержке федерального правительства. Пока же, несмотря на существование системы органов государственной власти, регулирующих деятельность в инвестиционной сфере, следует признать, что осуществляемые ими функции сильно раздроблены и ориентированы скорее на нужды самих регулирующих органов, нежели на нужды инвесторов.

3. Частью инвестиционного законодательства неизбежно является вопрос о льготах инвесторам. Это тот вопрос, в котором могут себя проявить как фе-

деральные, так и региональные правительства.

Федеральное правительство в рамках проводимой налоговой реформы и в разрез собственным декларациям скорее ужесточает, чем смягчает условия для инвесторов. В частности, снижение ставки налога на прибыль до 24% сопровождается отменой соответствующей инвестиционной льготы. Причем если положительный эффект от снижения ставки налога на прибыль проявится в долгосрочной перспективе, то результаты отмены льготы сказываются уже в текущем году, особенно на тех предприятиях, которые осуществляли активную инвестиционную деятельность. По утверждениям специалистов, отмена льгот по налогу на прибыль привела к тому, что компании стали показывать в 2002 г. прибыль на уровне 60% от уровня прошлого года, таким образом стихийно оптимизируя ужесточение налогового законодательства [1, с. 39].

Что касается регионов, то значительная их часть ввела льготы для инвесторов: к середине 1999 г. 69 регионов России приняли нормативные акты, направленные на поощрение инвестиций [6, с. 174]. Тем не менее условия для осуществления инвестиционной деятельности остаются пока не самыми привлекательными в сравнении со льготами, которые получают инвесторы в других странах [11].

Наряду с выбором приоритетов и мер реализации промышленной политики необходимо определиться с направленностью действий по стимулированию промышленности. Известны две альтернативы: импортозамещающая и экспортоориентированная. Нам представляется, что их использование не должно носить взаимоисключающего характера, — скорее наоборот, их следует использовать совместно, но на основе сформулированных критериев выбора приоритетов.

Установленная цель и задачи промышленно-инвестиционной политики требуют определенного механизма реализации для федерального и регионального уровней, важнейшими элементами которого должны стать:

а) на федеральном уровне:

- определение приоритетных проектов и направлений, которым целесообразно оказывать государственную поддержку и стимулирование. Формирование механизма выявления приоритетных направлений промышленного развития и доведения их до экономических субъектов. Этот механизм должен предусматривать разработку предложений по приоритетам долго-, средне- и краткосрочного научно-технического и технико-экономического развития промышленности, их экспертизу, оценку и обобщение;
- формирование политики закупок товаров и услуг для государственных нужд, ориентированной на развитие производственной и социальной инфраструктуры, стимулирование научно-технических новаций, развитие социально значимых и экспортно-ориентированных производств;
- разработка и внедрение программы стимулирования промышленного экспорта, предусматривающей реализацию на мировом рынке конкурентных преимуществ отечественной промышленности и включающей необходимые меры государственной поддержки;
- введение ограниченных протекционистских мер как тарифного, так и нетарифного регулирования для защиты отечественных производителей в отдельных отраслях промышленности и стимулирования прогрессивных технологических сдвигов;
- обеспечение организационно-экономических условий поступления

- достоверной экономической информации, необходимой как для разработки и формирования промышленной политики и ее реализации, так и для принятия решений хозяйствующими субъектами;
- содействие повышению конкурентоспособности отечественных производителей на внутреннем и внешнем рынках, обеспечение структурного маневра в сторону повышения роли отраслей, производящих продукцию с высокой долей добавленной стоимости;
- б) на региональном уровне:
 - разработка программы санации и репрофилирования предприятий в соответствии с критериями и приоритетами принятой промышленной политики;
 - осуществление всесторонней экспертизы проектов и направлений развития, претендующих на государственную поддержку;
 - ускорение репрофилирования и модернизации предприятий, существующих за счет государственной поддержки, деятельность которых признана экономически неэффективной и не отвечающей целям проводимой промышленной политики.

Необходимо учитывать, что приведенные выше элементы механизма реализации промышленно-инвестиционной политики не могут быть строго поделены между федеральным и региональным уровнями, часть из них должна быть областью совместной деятельности.

Кроме цели, задач, критерия выбора приоритетных направлений деятельности и механизма осуществления промышленной политики, необходимо наметить и реализовать ряд конкретных мероприятий:

- а) мероприятия общесистемной промышленной политики:
 - продолжение структурных преобразований в промышленности, в том числе дерегулирование потенциально конкурентных рынков;

- эффективное государственное регулирование естественных монополий в проведении антимонопольной политики, тарифном регулировании участников рынка;
- совершенствование налоговой системы в направлении дальнейшего снижения налоговой нагрузки на бизнес;
- б) мероприятия селективной промышленной политики:
 - привлечение иностранных инвестиций в отрасли промышленности;
 - эффективное использование имеющегося производственного и финансового промышленного потенциала.

Итак, промышленно-инвестиционная политика распадается на общесистемную и селективную, соответствующие компоненты которых в рамках разграниченной компетенции реализуются на федеральном и региональном уровнях через выделенные механизмы и инструменты.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ивантер А.* Штрафные очки // Эксперт. 2002. № 29. С. 39.
2. *Идрисов А.* Сами виноваты // Эксперт. 2000. № 10. С. 18.
3. Общий обзор ситуации в российском машиностроении // Русский фокус. 2002. № 17. С. 57.
4. Россия в цифрах — 2002: Краткий статистический сборник. М., 2002. С. 320–321.
5. Ростовская область: Статистический ежегодник. Ростов н/Д, 2000. С. 629.
6. Социальные и гуманитарные науки. Серия «Экономика»: Реферативный журнал. 2001. № 1. С. 173.
7. *Фишер П.* Стратегия привлечения инвестиций в промышленность России // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 3. С. 65.
8. *Яковец Ю.В.* Экономика России: перемены и перспективы. М., 1996. С. 47.
9. <http://www.iet.ru/trend/2001/2001.htm>.
10. <http://lenta.ru/economy/2001/06/14/export/>
11. <http://www.nns.ru/analytdoc/exind2.html>.

ДЕБЮТ

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ: ВОЗМОЖНОСТИ КОНТРАКТНОГО ПОДХОДА

А.В. БАРСУКОВА

аспирантка кафедры экономической теории, Ростовский государственный университет

В статье предложен новый подход к формированию конкурентной стратегии фирмы как сети контрактов, позволяющий рассматривать корпорацию как целостность. Разработана модель контрактной стратегии фирмы на основе неинституциональной теории, определены ее ограничения, возможности использования и критерии построения.

© Барсукова А.В., 2003

В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ теории фирма изучается с позиций различных школ и концепций. В рамках неинституциональной теории фирмы в соответствии с контрактным подходом фирма анализируется как сеть контрактов. «Экономическая организация — это специфическая процедура координации» [1, с. 22]. В.Л. Тамбовцев предлагает рассматривать и формирование стратегии фирмы как своеобразный контрактный процесс, как нестандартную контрактацию [3, с. 39].

С этой позиции формирование стратегии изучается по двум основным направлениям: через взаимодействие с инсайдерами и аутсайдерами. Однако, на наш взгляд, фирма как сеть контрактов включает:

- совокупность взаимодействий, направленных на поиск наиболее выгодного способа производства в условиях неопределенности;
- сеть двусторонних долгосрочных контрактов между собственниками ресурсов и управляющими;
- структуру управления, целью которого является установление порядка между экономическими агентами в условиях ограниченной рациональности, оппортунистического поведения и специфичности используемых ресурсов.

В силу этого формирование стратегии фирмы предполагает заключение:

- контрактов между организацией и внешними агентами по поводу получения прибыли;
- контрактов между собственниками ресурсов и управляющими, что порождает проблему «принципал—агент»;



Формирование конкурентной стратегии фирмы как сети контрактов³

— внутрифирменных контрактов по поводу организации производственного процесса.

Таким образом, стратегия представляет собой своеобразный отношенческий контракт, а не классический контракт¹.

Предлагаемая классификация контрактов фирмы показывает, что в формировании стратегии фирмы участвуют не только инсайдеры (второй и третий тип контрактов), но и аутсайдеры (первый тип контрактов).

Однако многие фирмы закрывают информацию о своей стратегии, разрешая доступ к ней только ограниченному кругу высших менеджеров, поскольку доступность информации о стратегии фирмы для аутсайдеров повышает вероятность ее утечки, чем могут воспользоваться конкуренты в своих целях.

¹ Выгодность рассмотрения стратегии как отношенческого контракта доказана в работе В.Л. Тамбовцева «Контрактная модель стратегии фирмы» [3, с. 39–51].

С другой стороны, если инсайдеры и аутсайдеры будут ознакомлены со стратегией фирмы, то их роль становится для них более определенной, а их действия, направленные на достижение конечного результата деятельности организации, — более эффективными при прочих равных условиях², что повышает эффективность деятельности организации в целом.

В этих условиях деятельность фирмы осуществляется в двух вариантах ограничений (см. рис.):

- информация о стратегии известна узкому кругу высшего менеджмента, доступ к ее получению конкурентами практически невозможен, но незнание с целями деятельности организации остальных инсайдеров создает значительные барьеры для повышения эффективности их действий;
- информация о стратегии известна широкому кругу заинтересованных лиц, конкуренты имеют гораздо больше шансов в ее получении, но осознание работниками фирмы целей деятельности приводит к росту эффективности деятельности всей организации.

Это позволяет провести аналогию данных рамок деятельности фирмы с ограничениями неонинституциональной экономической теории фирмы, когда фирма действует между увеличением транзакционных издержек, с одной сто-

² Под прочими равными условиями следует понимать тот факт, что участники стратегического контракта заинтересованы в его как можно более эффективной реализации и принимают цели организации своими целями.

³ Составлено автором на основе проведенного исследования.

роны, и увеличением издержек контроля — с другой.

Однако данное сравнение не может быть применено к контрактной стратегии фирмы: чем сильнее конкурентная позиция фирмы, тем шире круг инсайдеров и аутсайдеров, которым высший менеджмент считает необходимым и полезным сообщить содержание своей стратегии, поскольку они *заинтересованы* в реализации стратегии именно потому, что им это выгодно. Выгодность такого сотрудничества достигается различными видами контрактов (например, долгосрочные договора с поставщиками, каналами сбыта, работниками и т.д.).

Развитие транзакционного сектора ведет к снижению транзакционных издержек в расчете на одну транзакцию в экономической системе в целом. Но величина стратегических транзакционных издержек в большой степени зависит от нестабильности внешней среды. Формирование конкурентной стратегии как сети контрактов приводит к повышению стабильности внешней среды и, следовательно, к снижению транзакционных издержек фирмы.

Внедрение в фирме современных информационных технологий управления предприятием обуславливает снижение издержек контроля. Таким образом, неoinституциональные границы фирмы существенно расширяются, поскольку увеличивается диапазон размеров фирм. Поэтому с позиции как неoinституционального, так и информационного подхода необходимо ориентироваться на масштабы производства.

М. Портер подчеркивает, что «стратегия — это решение компромиссов в конкуренции. Суть стратегии состоит в том, чтобы выбрать то, от чего отказаться. Без компромиссов не было бы необходимости выбирать и, таким образом, не было бы необходимости в стратегии. Любая хорошая идея могла бы и была бы перенята конкурентами» [2, с. 69]. Фирма должна идти на компромисс и при выборе кандидатов на получение

информации о своей стратегии, и при выборе степени полноты предоставляемых им данных. Оптимальное сочетание распространения и полноты информации о принятой стратегии обеспечивает фирме конкурентные преимущества.

Как известно, каждая фирма организуется с определенной целью, реализуемой в ее стратегии. Сущность разработки стратегии фирмы вытекает из характера конкурентной среды фирмы. М. Портер также предлагает рассматривать формирование стратегии как возведение преград для конкурентных сил. В то же время «стратегия — это создание уникальной и выгодной позиции, предусматривающей определенный набор видов деятельности. Если бы была только одна идеальная позиция, не было бы никакой нужды в стратегии» [2, с. 65–66]. Создать выгодную позицию помогает формирование стратегии как сети контрактов в трех направлениях, что дает наиболее полное и разностороннее определение направлений деятельности.

Оптимальное сочетание видов деятельности фирмы обеспечивает конкурентное преимущество и его устойчивость. М. Портер выделяет три варианта подбора видов деятельности организации:

- Виды деятельности должны быть совместимы между собой и не противоречить общей стратегии. Согласованность гарантирует, что конкурентные преимущества всех видов деятельности аккумулируются, а не приводит к тому, что отдельные виды деятельности вытесняют частично или полностью друг друга.
- Одни виды деятельности должны усиливать действие других.
- Оптимизация усилий.

Таким образом, «конкурентное преимущество вырастает из всей системы видов деятельности» [Там же, с. 73]. По Ф. Хайеку, «ключевой вопрос экономического анализа состоит не в том, что-

бы определить (как это полагала вальрасовская традиция), каким образом логически могут совмещаться планы экономических агентов, располагающих полной информацией, а в том, чтобы обдумать динамическую процедуру, которая позволяет агентам, вырабатывающим планы на основе частичных и неполных знаний, наилучшим образом использовать их ресурсы» [1, с. 71]. Следовательно, Ф. Хайек также поднимает проблему выработки критериев разработки стратегии экономическими агентами на основе обработки и использования информации. Но одной из предпосылок его анализа данной проблемы является полнота информации, необходимая агентам для рационального принятия решений, что не соответствует действительности, поскольку фирмам приходится разрабатывать стратегию в условиях ограниченной информации. Однако основу формирования стратегии у него также составляет распространение информации.

«Равновесие организации — это точка совмещения формализма внутренних правил и возможности адаптации к окружающей среде» [1, с. 52]. Формирование стратегии фирмы на основе сети контрактов позволяет создать гибкое и устойчивое положение, достигать состояния равновесия в постоянно изменяющихся условиях. Если меняется состояние внешней или внутренней среды организации, то достаточно скорректировать те способы реализации поставленных задач, которые затрагивают отношения по одному из направлений контрактации и не менять всю систему. Данный подход является основой деятельности как для малых фирм, так и для корпораций.

В случае корпоративных организаций формирование конкурентной стратегии фирмы включает пять типов контрактов:

- контракты между фирмой и внешними агентами (данная сеть, в свою очередь, включает контракты между управляющей структу-

рой и внешней средой и контракты между каждым подразделением и внешней средой);

- контракты между собственниками ресурсов и управляющими;
- контракты между управляющей структурой и подразделениями;
- контракты внутри каждого подразделения;
- контракты между подразделениями (стоит отметить, что решение большинства вопросов данного круга берет на себя головная структура, однако часть вопросов разрешается самими подразделениями).

М. Портер рассматривает корпоративную стратегию на двух связанных между собой уровнях: конкурентную стратегию каждого отдельного подразделения и общую стратегию корпорации. «Конкурентная стратегия определяет, как каждое подразделение компании может добиться конкурентного преимущества на соответствующем рынке. Сущность корпоративной стратегии сводится к двум вопросам: какие направления деятельности будут осуществляться в компании и как головной офис корпорации будет руководить всеми этими подразделениями» [2, с. 126]. Контрактный подход к формированию стратегии корпорации обеспечивает целостность корпорации, не разделяя ее на совокупность не связанных между собой видов деятельности. В связи с этим корпорация получает больше возможностей для эффективного разделения видов деятельности, передачи опыта и знаний подразделениям, что наращивает ее конкурентные преимущества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Менар К. Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996.
2. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2000.
3. Тамбовцев В.Л. Контрактная модель стратегии фирмы. М.: ТЕИС, 2000.

СЕГМЕНТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ТЕНЕВОГО РЫНКА

Ф.Н. ПАВЛЕНКО

соискатель Северо-Кавказского научно-
го центра высшей школы

В статье анализируется теневой рынок с позиций его сегментации, что позволяет рассматривать его как целостную самовоспроизводящуюся систему.

© Павленко Ф.Н., 2003

ВОЗРАСТАЮЩИЙ объем теневого оборота продукции и финансов в российской экономике актуализировал изучение теоретических и практических проблем сегментной организации теневого рынка. Исследование причин, природы и последствий негативных процессов переходной экономики как социальной основы ее криминализации требует постановки и анализа сравнительно новых для российской экономической теории вопросов. К ним, по нашему мнению, относятся: теоретическая характеристика сущности и специфики рыночного механизма осуществления теневой экономической деятельности (в том числе и в ее криминальных формах); прогнозирование основного вектора возможной динамики теневого предпринимательства; особенности посегментной организации и функционирования теневого (криминального) рынка.

В общем плане следует отметить, что исследование теневой экономики уже вышло из сферы компетенции только правовой науки, превратившись в настоящее время (в силу исторических обстоятельств) в один из приоритетных объектов внимания экономической науки.

Всеобщность рыночных принципов обусловила и концептуальную направленность теоретического анализа сегментного строения теневого сектора экономики, которое должно быть, по нашему мнению, рассмотрено прежде всего в системе рыночной организации производства. В свою очередь, игнорирование сегментных параметров устройства теневого рынка (и, соответственно, теневого производства) препятствует выявлению его экономической природы, сводит его к сугубо «надстроечному» (политико-правовому) содержанию, что противопоставляет теневой сектор экономики всей системе рыночного хозяйствования.

В то же время практика показывает, что система рыночных отношений спо-

собна скрывать значительный сегмент негативных явлений криминально-теневого содержания — тот сегмент российской экономики, в котором создается до двух пятых валового общественного продукта национальной экономики страны и в котором заняты миллионы трудоспособных граждан.

Поскольку рыночный механизм по-сегментного воспроизводства теневого капитала является новым объектом экономического анализа, то возникла потребность в разработке специфической методологии и методики соответствующего исследования. Хотя в экономической теории и рассматриваются те или иные конкретные формы теневого (криминального) капитала и формы их рыночной реализации, тем не менее их характеристика имеет в основном прикладной характер (задачи усиления финансового контроля над образованием и распределением предпринимательской прибыли, ликвидация пробелов в налоговом законодательстве, организация эффективного аудита и т.д.). Поэтому анализ особенной сегментации теневого капитала в координатах базовых параметров рыночной экономики приобретает особую значимость.

Анализ рыночного механизма воспроизводства теневого (криминального) капитала придает приоритет постановке особой проблемы — сегментирования капитала в теневом секторе рыночной экономики на базе выделения основных форм теневой (криминальной) предпринимательской деятельности. Такой анализ позволит сформировать методическую базу оценки и прогноза динамики функционирования, обращения и перемещения теневого капитала, разработав концепцию «антитеневой» экономической политики.

В настоящее время можно выделить следующие концептуальные характеристики теневого рынка и проблемы его сегментной организации:

1. Рыночный механизм воспроизводства теневого капитала возникает в той мере и постольку, в какой и поскольку

отдельными предпринимателями нарушаются фундаментальные «правила общественного соревнования» между предприятиями по поводу социально оправданной величины соотношения издержек и выгоды производства. Это значит, что сложилось альтернативное сосуществование «легального» и «теневого» рыночных механизмов воспроизводства, обращения и перемещения легальных и теневых капиталов, что порождает эффект «ложной экономической эффективности», ориентирующей предпринимателей на социально разрушительный уровень рентабельности.

2. Рыночный механизм воспроизводства теневого капитала выступает фактором деформации микрорыночного уровня макроэкономики, препятствуя возможности проведения краткосрочной эффективной политики рационализации финансовой инфраструктуры национальной экономики. Следовательно, капитал основных сегментов теневого сектора национальной экономики формируется как результат деструктивной реализации основных принципов рыночной организации производства в границах определенного сегмента данного рынка (прежде всего — в результате аномальной девиации избыточной прибыли).

3. Посегментная дифференциация теневого капитала означает образование особого рыночного механизма воспроизводства его теневого статуса, конкурирующего с легальным механизмом воспроизводства законопослушного капитала. Элементы рыночного механизма капиталов основных сегментов теневого сектора вступают в конфликт с элементами рыночного механизма капиталов легального сектора («неофициальные» спрос, предложение и цена конкурируют с «официальными» спросом, предложением и ценой), что приводит к дестабилизации микро- и макрорыночного равновесия, к перераспределению инвестиционных потоков и к деформированной индикации реального уровня поотраслевой эффективности.

4. Основу механизма рыночного воспроизводства всех сегментов теневого капитала образует заниженная цена предложения теневого производства, поскольку главным фактором необоснованного получения дополнительной прибыли (в рамках теневого сегмента рынка) является более низкий уровень издержек «теневого производства», стимулирующий и формирование «теневого спроса». В отличие от этого, основу механизма рыночного воспроизводства криминального капитала составляют финансовые потоки тех криминальных видов предпринимательства, которые способны воспроизводиться посредством «коррупционного» снижения уровня издержек в теневом сегменте общественного производства как экономической базе его формирования.

5. Системная характеристика сущности и специфики рыночного механизма воспроизводства основных сегментов теневого и криминального капитала нелегального сектора экономики, в рамках которой этот механизм трактуется как механизм автономной девиации подсистемы экономических параметров легального предпринимательства, показывает, что сегодня уже выявлен механизм формирования, функционирования и перемещения теневого (криминального) капитала, конкурентное преимущество которого создается и реализуется неправомерным способом посредством коррупционной преференции; такой подход позволяет выйти на объективные критерии разграничения легального и теневого капитала.

Рыночная характеристика капитала, обращающегося в теневом секторе рыночной экономики, квалифицирует его как «искусственно-эффективный» капитал, эффективность воспроизводства которого обеспечивается нелегальным перемещением значительной части инвестиционного капитала в сферу реализации теневого (криминального) капитала. На этой базе возникает возможность построить принципиальную модель финан-

сового механизма движения теневого сегмента общественного производства.

Рыночные показатели реализации теневого капитала выступают ориентирующими предпринимателей индикаторами максимизации прибыли в искусственно благоприятной среде хозяйствования. Это позволяет различать легальный и теневой уровни рентабельности (построив соответствующую количественную шкалу) и, на этой основе, — легальную и теневую системы хозяйствования.

Механизм рыночной самодостаточности теневого сегмента макро(микро)-экономики вырастает из неконкурентной организации перераспределения бюджетно-консолидируемой «ренды производителя», создаваемого целенаправленным благоприятствованием экономических условий производства для капитала в теневом секторе экономики. В результате мы можем построить финансово-ориентированную политику декриминализации капитала и доходов в российской экономике.

Сосуществование двух рыночных механизмов воспроизводства капитала («легального» и «теневого»), конкуренция между которыми объективно задана величиной капитальных ресурсов, скрытно направляемых в теневое производство, способствует определению соотношения легального и теневого предложения (а также легального и теневого спроса), взаимодействие которых и устанавливает ценовой объем теневого производства.

Главное различие между основными формами «теневого» и «криминального» капитала состоит, соответственно, в «рыночном» и «нерыночном» происхождении. Следовательно, необходимо разработать две системы борьбы с нелегальным предпринимательством: «теневой капитал» выступает объектом совершенствования финансово-экономического, тогда как «криминальный капитал» — объектом совершенствования уголовно-административного законодательства.

ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ВЛАСТЬ: ПОНЯТИЕ, ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

В.Я. ЛЮБАШИЦ

кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой теории и истории государства и права юридического факультета Ростовского государственного университета

Автор проводит анализ категории «власть» как общественного отношения с позиций различных научных подходов. Выделяются разновидности государственной власти, особенности которой определяются политическим режимом.

ВЛАСТЬ выступает в качестве одного из существенных признаков государства. Вместе с тем необходимость власти выводится из организации общества, для которого она является важнейшей функцией, обеспечивающей упорядочивающее, регулирующее воздействие на все основные сферы его жизни. Совместная деятельность в любом обществе обусловлена тем, что люди никогда не жили изолированно друг от друга, общение составляет необходимое условие их существования. Поэтому генезис власти следует искать в самой необходимости человеческого общежития. Именно в таком общении возникает психологическая потребность подчинения индивида единой общественной воле, появляется чувство зависимости, состояние подвластности на одной стороне и чувство властолюбия, воля к власти — на другой.

Разгадка феномена власти, приращение всякого нового знания о природе власти и механизмах властвования является едва ли не самой главной задачей в науке теории государства. Первые попытки разобраться в парадоксах и механизмах власти были предприняты еще в ранний период политической истории Индии, Китая и Греции. Например, то, что древнегреческое «архе», означавшее «власть», или «главенство», имело и другое значение — первоначало, или первопричина, по-видимому, было не случайным совпадением, но смутной догадкой о природе власти.

Власть есть присущее обществу волевое отношение между людьми. Она необходима, подчеркивал Аристотель, прежде всего для организации обще-

ства, которое немыслимо без подчинения всех участников единой воле, для поддержания его целостности и единства [1, т. 4, с. 376–380].

Исторический опыт показывает, что там, где появляется необходимость в согласованных действиях людей (будь то отдельная семья, группа, социальный слой, нация или общество в целом), там происходит подчинение их деятельности достижению определенных целей. В этом случае определяются ведущие и ведомые, властвующие и подвластные, господствующие и подчиненные. Мотивы подчинения весьма разнообразны. Они могут быть основаны на заинтересованности в достижении поставленной цели, на убежденности в необходимости выполнения распоряжений, на авторитете властвующего и, наконец, просто на чувстве страха перед нежелательными последствиями в случае неподчинения. Сами мотивы имеют большое значение для эффективности власти и ее долговечности. Здесь важно подчеркнуть, что властные отношения объективно присущи общественной жизни. Это своеобразная плата за жизнь в обществе, ибо жить в обществе и быть свободным от его правил нельзя. Другими словами, без отношений власти человеческая цивилизация невозможна.

Любое общество не может нормально существовать, если каждому предоставляется возможность беспрепятственно творить произвол. Как отмечал Вл. Соловьев, «требование личной свободы, чтобы оно могло осуществиться, уже предполагает стеснение этой свободы в той мере, в какой она в данном состоянии человечества несовместима с существованием общества или общим благом. Эти два интереса, противоположные для отвлеченной мысли, но одинаково обязательные нравственно, в действительности сходятся между собой. Из их встречи рождается право» [9, с. 458].

Власть вовсе не является непременно результатом только насилия, подав-

ления одной личности другой. Замечено, например, что в сложной натуре человека есть несомненное искание над собой власти, которой он мог бы починиться. Это своего рода потребность воздействия одного человека на другого, сила, соединяющая людей в общество.

Таким образом, подчеркивает Соловьев, власть неизбежно оказывается следствием самой социальной природы человека. Однако как только проявление власти приобретает общественный характер, главной ее целью становится создание и поддержание порядка, важнейшим средством чего и выступает власть. В связи с этим людям вовсе не нужно создавать власть. Им достаточно ее принять и подчиниться ей, тем самым устанавливается известный порядок. Искание порядка, как правило, сопровождается исканием власти.

Да, власть требует подчинения. Но люди, подчиняясь ей, не должны жертвовать своей свободой. В этой связи следует заметить, что одной из форм осуществления власти выступает авторитет. Мы часто употребляем это слово, называя авторитетным того или иного человека, говоря о какой-либо организации как авторитетной в наших глазах. «Он обладает большим авторитетом», — такое мы часто слышим о человеке.

Что же такое авторитет? В многочисленных определениях данного понятия прежде всего отмечается, что это общепризнанное влияние какого-либо лица или организации в тех или иных сферах общественной жизни. При этом необходимо подчеркнуть следующее различие между понятиями «власть» и «авторитет». Если власть обычно подразумевает использование того или иного давления, принуждения, то авторитету, наоборот, люди сравнительно охотно повинуются. Почему? Потому что они видят обоснованность данной власти, ее правомерность, легитимность (законность) в широком смысле слова.

Авторитетом часто называют и человека, обладающего такой властью.

Власть есть сравнительно устойчивое отношение между субъектом и объектом. Понятие власти не может употребляться применительно к тем социальным связям, где способность субъекта воздействовать на объект одномоментна, непредсказуема (случайна) и несущественна. Как справедливо отмечает редактор авторитетного трехтомного издания по кратологии Дж. Скотт, «социальная власть включает идею производства *значимого* (курсив наш. — В.Л.) воздействия... Плодотворная концепция власти должна также включать критерий значимости, с помощью которого можно выделить те последствия каузального воздействия, которые являются результатом социальной власти» [14].

Исходя из вышесказанного, можно дать следующее определение власти. Власть в общем смысле есть способность и возможность субъекта оказывать определенное воздействие на деятельность, поведение людей с помощью каких-либо средств: воли, авторитета, права, насилия.

Отсюда можно сделать следующий вывод: власть — это один из важнейших видов социального взаимодействия, специфическое отношение, по крайней мере, между двумя субъектами, один из которых подчиняется распоряжениям другого, и в результате этого подчинения властвующий субъект реализует свою волю и интересы.

В истолковании власти и причин ее возникновения в обществе существует множество подходов. Уже сам этот факт указывает на то обстоятельство, что, видимо, каждый из них фиксирует лишь один из многочисленных аспектов власти, которые в реальном процессе ее генезиса взаимодействуют друг с другом. Так, в рамках биологической интерпретации власти она рассматривается как механизм обуздания, связывания человечес-

кой агрессивности, укорененной в наиболее глубоких фундаментальных инстинктах человека как биосоциального существа. Сама же агрессия, отмечает А. Силин, рассматривается как инстинкт борьбы, направленный против собратьев по виду, существующий как у животных, так и у людей. Для Ницше власть — это воля и способность к самоутверждению [7, с. 34]. Об инстинктивной, психологической природе стремления к власти и повиновению говорят представители фрейдистской традиции. Они находят их источники в структуре бессознательного, формирующейся под воздействием социальных условий, связанных с ранним детством, сексуальным подавлением, образованием, культивирующим страх, услужливость и повиновение. С социальными факторами, но иного, не культурного, а больше экономического свойства, связывает генезис власти марксистская традиция, видя его основную причину в социально-экономическом неравенстве и расколе общества на враждующие классы, в необходимости обеспечить управление социальной целостностью в условиях нарастающей социальной дифференциации и борьбы. Весьма устойчива и своеобразна традиция рассмотрения власти как порождения самой природы человека, заложенной в нем неискоренимой тяги к доминированию, подчинению как окружающего мира, так и себе подобных (и себе подобным): «В сущности власти нет ничего материального, она есть не что иное, как манера мыслить» [6, с. 207]. Немецкий социолог М. Вебер рассматривает власть как способность определять поведение других людей даже против их воли, как доминирование [16]. По Веберу, уделявшему много внимания проблемам власти, она характеризуется следующими особенностями: 1) власть осуществляется индивидами и поэтому включает в себя тот или иной выбор, какое-либо намерение и средство; 2) она включает в себя представление о средстве, т.е. о том, как индиви-

ду достичь желаемых целей; 3) осуществляемая над другими индивидами, власть может повлечь за собой сопротивление и конфликт; 4) она подразумевает, что имеются различия в интересах лиц, обладающих властью, и лиц, не имеющих власти; 5) власть — негативное явление, включающее в себя ограничения и лишения для тех, кто подчинен доминированию.

Порой взгляды Вебера на власть подвергаются критике, потому что, подчеркивая роль принятия решений и средств достижения целей, он не учитывает, что отказ от принятия решений и пассивность также могут выступать как своеобразные проявления власти [15]. Так, какая-либо неудача власти или отказ от действий очевидно свидетельствуют о ее несостоятельности. Вебер не учитывал также, что иногда те, кто обладают властью, могут формировать потребности или интересы других людей, зависимых от них. Например, рекламные кампании используют возможную в этих случаях власть, создавая искусственные потребности у людей.

Современный английский социолог Э. Гидденс определяет власть как «трансформационную способность», которой обладают люди, или «способность вмешиваться в данный ряд событий так, чтобы некоторым образом изменять их» [12].

В марксистской социологии различные проявления власти в обществе рассматриваются как структурные взаимоотношения, существующие независимо от воли индивидов. Существование власти считается следствием классовой структуры того или иного общества. В соответствии с этим каждый класс стремится реализовать свои интересы, которые могут не совпадать с интересами других классов или даже противоречить им.

Однако не все определения власти включают в себя такие негативные термины, как «конфликты интересов» или «принуждение». Так, американский со-

циолог Т. Парсонс определяет власть как позитивную социальную способность к достижению общественных целей. Однако использование данной терминологии затрудняет различие между понятиями «власть» и «влияние». При этом считается, что власть рассеяна в пределах всего общества, а не сконцентрирована в руках правящей элиты. По мнению Парсонса, в обществе существует некая ограниченная сумма власти, и поэтому любое увеличение власти одной социальной группы неизбежно влечет за собой уменьшение власти другой группы. Политическая система здесь рассматривается как открытая и плюралистическая, что позволяет всему обществу участвовать в определенной степени в политическом процессе [13].

Как заметил Г. Лассуэл, классик американской политической науки, вся политическая наука сводится к изучению влияний. Власть начинается там, где информация, рекомендация, решение реализуются, переходя в достижение цели¹. Он считает, что первоначальные импульсы для возникновения власти дает присущее индивидам стремление (воля) к власти и обладание «политической энергией». Человек видит во власти средство улучшения жизни: приобретения богатства, престижа, свободы, безопасности и т.п. В то же время власть — это и самоцель, позволяющая наслаждаться ее обладанием. Политическая власть складывается из столкновения многообразных волей к власти как баланс, равновесие политических сил.

С появлением государства власть отчуждается от общества и становится отличительным признаком любого государства, приобретая политический характер. Это значит, что власть как социальная функция преобразуется в политическую власть, которая служит концентрированным выражением экономических потребностей своего носителя — класса, сотрудничающих социальных сил, нацио-

¹ Цит. по: [2, с. 82].

нальной элиты, политической партии и т.д. Политическая природа данной власти означает, что именно в государственных формах управления обществом она получает свою относительную самостоятельность от иных видов общественной деятельности (выделяется из общества и становится над обществом). В этом состоит особый характер публичной власти, отделенной от всей совокупности входящих в состав государства лиц.

Государственная власть выступает как функция экономически и политически господствующего социального слоя по руководству делами общества через специально организованный аппарат осуществления власти. Государственная власть характеризуется рядом специфических признаков. Она обладает собственным субъектом (носителем власти), выражающим ее социальную сущность; имеет юридически неограниченный характер; воплощает в себе концентрацию силы, используя метод убеждения, но с опорой на принуждение (в этом заключается принудительный характер государственной власти); обладает реальной способностью к организации общественных отношений и установлению правовых форм их развития (монополия правотворческой деятельности, а также правоисполнительная — реализация предписаний правовых норм и правоохранительная — деятельность по охране правовых норм).

Названные признаки государственной власти прямо вытекают из отличительных черт государства. Они их конкретизируют применительно к организации государственной власти и позволяют отграничить ее от иных видов социальной власти. Но при этом особо следует выделить положение о суверенном характере государственной власти.

Российская Конституция закрепляет в качестве носителя суверенитета многонациональный народ Российской Федерации. Это означает, что в составе основ конституционного строя России

видное место занимает полновластие народа, поскольку именно народ-суверен осуществляет руководство делами государства и общества, в чем проявляется сущность государственной власти как власти суверенной. Тем самым обеспечивается тесная взаимосвязь между суверенитетом государственной власти и суверенитетом народа.

Социальную сущность суверенитета в государстве составляет его принадлежность целиком и исключительно народу, в чем находит воплощение действительное полновластие, осуществляемое во всех сферах общественной жизни. Эта сущность проявляется в единстве суверенитета, покоящемся на прочных социально-политических основаниях: единстве самого народа и единстве принадлежащей ему государственной власти. Так, в условиях Российской Федерации народ выступает как единая политическая общность, охватывающая многонациональное население всего государства. Важнейшие признаки данной общности — единое экономическое пространство; взаимосвязь граждан государства по линии единой государственной организации; общность судьбы различных наций, соединенных в рамках исторически сложившейся территории; чувство ответственности за свою землю, неприкосновенность ее границ, ее экологическую безопасность, нерушимость основ демократической организации общества, прав и свобод каждого человека. Все это в наибольшей степени позволяет установить сущностные качества суверенитета народа как единого, целостного явления общественной жизни, определить его носителя, выступающего источником государственной власти.

Именно в той глубокой сфере общественных отношений, в которой возникает и приобретает реальное выражение фактическая власть народа, сливаются воедино экономические и социально-политические основы осуществления этой власти, формируется политическая воля

единого и единственного суверена. В этом плане выявляется единство власти и суверенитета народа по их субъекту и источнику, волевому характеру и социальной направленности.

Отсюда следует, что в Российской Федерации суверенитет народа — это фактическое и юридическое полномочие социально-политической общности людей — многонационального народа России как единого и единственного источника и носителя всей власти в государстве, осуществляемой в демократических формах в целях полноправного управления государственными и общественными делами.

Суверенитет народа характеризуется не только его социальной сущностью, но имеет определенное правовое содержание и формы реализации. Содержание суверенитета служит показателем его осуществления государственной властью, принадлежащей народу, в силу чего он находит организационное и юридическое выражение как суверенитет государственной власти. Соответственно, полномочие народа раскрывается через формируемую народом, ему подчиненную и от него зависимую государственную власть: полномочие (суверенитет) народа в правовом аспекте выступает как верховенство (суверенитет) государственной власти. Чем более государственная власть зависит от народа, чем более четко выполняет его волю, тем выше степень ее верховенства внутри страны и независимости на международной арене, а следовательно, более высок уровень суверенности государственной власти. Как мы уже видели, содержание суверенитета народа раскрывается в качестве суверенитета государственной власти, что означает осуществление единства народного и государственного суверенитета в условиях подлинной демократии. Таким образом, сущность государственной власти наиболее полно проявляется именно в ее суверенитете, в то время как остальные

ее признаки, носящие сугубо юридический характер, определяются местом и ролью суверенной власти в обществе.

Наконец, следует отметить, что суверенитет народа может реализоваться в соответствующих правовых формах. При характеристике его понятия нельзя ограничиваться только правовым содержанием — рассмотрением суверенитета государственной власти. В качестве формы выражения суверенитет относится к более широкому понятию — государству в целом. Именно суверенитет государства является высшей юридической формой воплощения полномочия народа, суверенности наций, верховенства государственной власти в границах территории России (тем самым он охватывает все стороны организации государства — население, власть, территорию).

Суверенитет является одним из важнейших свойств, неотъемлемых качеств государства. Он характеризует государство со стороны его политической независимости и самостоятельности. Значение суверенитета определяется тем, что в нем выражается высшая воля, неограниченная власть государства, обладающего всеми необходимыми правами как внутри, так и вне границ. В принципе государств без суверенитета не существует. Если то или иное образование утрачивает суверенитет, оно перестает быть государством как таковым и может быть отнесено к разряду государственноподобных образований или даже административных единиц.

Все сказанное может быть выражено определением: суверенитет государства — это такое общее свойство государства, в силу которого оно осуществляет самостоятельную и верховную власть внутри своих границ и является независимым на международной арене. Соответственно, внутренняя сторона суверенитета характеризует государство с точки зрения его полномочия в осуществлении своих функций. Известно, что не имеет смысла постановка вопро-

са о «внутренней независимости» государственной власти, поскольку она полностью зависит от своего носителя (народа), который наделяет ее лишь относительной самостоятельностью. В этих пределах, т.е. выполняя волю своего носителя, государственная власть обладает верховенством, ее акты являются непрекаемыми, носят безусловно обязательный характер в границах всей территории государства. Что же касается внешнего проявления суверенитета, то оно предполагает полную независимость государства во внешнеполитических отношениях.

Внутри государства не может быть иной суверенной власти, которая могла бы присвоить себе верховные функции в установлении средств и форм проведения внутренней и внешней политики. Эта верховная власть распространяется на всю территорию, находящуюся под юрисдикцией государства. Конституция Российской Федерации именно данные положения закрепляет в качестве необходимых моментов осуществления государственного суверенитета. В ст. 4 Конституции устанавливается, что суверенитет Российской Федерации распространяется на всю ее территорию, которая включает в себя территории ее субъектов, а верховенство Конституции и федеральных законов в пределах этой территории обеспечивает единство и согласованность всех элементов правовой системы Российской Федерации.

Таким образом, в самом суверенитете государства находят воплощение наиболее существенные факторы деятельности государственной власти.

Единая по своей социальной сущности, источнику и суверенному характеру государственная власть может иметь различные виды — в зависимости от типа общества, где она функционирует, способов и пределов своего существования. Единство государственной власти неизбежно сочетается с определенными формами ее выражения и струк-

турой внутренней организации. В соответствии со структурным и функциональным назначением принципов рациональной организации всей властной деятельности выделяются отдельные виды и ветви государственной власти, которые, в зависимости от характера полномочий их органов, действуют самостоятельно в пределах собственной компетенции, но при этом уравнивают друг друга и взаимодействуют между собой. Именно способность государственной власти разветвляться в процессе своей реализации лежит в основе принципа разделения властей.

Разновидности государственной власти определяются по разным основаниям: способам господства социальных сил в обществе; полномочиям органов государства; территориальным масштабам их деятельности.

Первое из данных оснований выражает господство соответствующей социальной группы в зависимости от того или иного исторического типа общества. Это господство может осуществляться через тоталитарную, авторитарную, демократическую государственную власть. В своем первоначальном (классическом) проявлении государственная власть может служить олицетворением диктатуры господствующего класса и обеспечивать организованное насилие этого класса для подавления другого. При отсутствии демократических форм ее осуществления и тотального (всеобщего) распространения на все сферы общественной жизни личной и бесконтрольной власти диктатора устанавливается тоталитарная государственная власть. Ее действие направлено на беспредельное вмешательство в жизнь человека и устранение институтов гражданского общества. Тоталитарный политический режим как форма проявления власти является, как правило, порождением XX в., это фашистские государства, социалистические государства периодов «культы личности». Сам

термин появился в конце 20-х гг., когда некоторые политологи стремились отделить социалистическое государство от демократических государств и искали четкое определение социалистической государственности. Тоталитарный режим является крайней формой авторитарного режима. Тоталитарное государство выступает как всеохватывающая, всеконтролирующая и всепроникающая власть.

Тоталитарный режим характеризуется, как правило, наличием одной официальной идеологии, которая формируется и задается общественно-политическим движением, политической партией, правящей элитой, политическим лидером, вождем народа, в большинстве случаев харизматическим.

Тоталитарный режим допускает только одну правящую партию, а все другие, даже ранее существовавшие партии, стремится разогнать, запретить или уничтожить. Правящая партия объявляется ведущей силой общества, ее установки рассматриваются как священные догмы. Конкурирующие идеи о социальном переустройстве общества объявляются антинародными, направленными на подрыв устоев общества, на разжигание социальной вражды. Правящая партия захватывает бразды государственного управления: происходит сращивание партийного и государственного аппаратов. В результате этого становится массовым явлением одновременное занятие партийной и государственной должности, а там, где этого не происходит, государственными должностными лицами выполняются прямые указания лиц, занимающих партийные посты. Кроме того, осуществляется демагогическая ориентация всех членов общества на якобы имевшие место выдающиеся достижения правящей партии. Монополия на информацию делает это осуществимым.

В государственном управлении тоталитарный режим характеризуется крайним центризмом. Практически управле-

ние выглядит как исполнение команд сверху, при котором инициатива фактически отнюдь не поощряется, а строго наказывается. Местные органы власти и управления становятся простыми передатчиками команд. Особенности регионов (экономические, национальные, культурные, социально-бытовые, религиозные и др.), как правило, не учитываются.

Центром тоталитарной системы является вождь. Его фактическое положение сакрализуется. Он объявляется самым мудрым, непогрешимым, справедливым, неустанно думающим о благе народа. Какое-либо критическое отношение к нему пресекается. Обычно на эту роль выдвигаются харизматические личности.

На фоне этого происходит усиление мощи исполнительных органов, возникает всевластие номенклатуры, т.е. должностных лиц, назначение которых согласуется с высшими органами правящей партии или производится по их указанию. Номенклатура, бюрократия осуществляет власть в целях обогащения, присвоения привилегий в образовательной, медицинской и иных социальных областях. Возрастают дискреционные, т.е. законом не предусмотренные, и не ограниченные полномочия, растет свобода усмотрения административных органов. Особенно выделяется на фоне разросшихся исполнительных органов «силовой кулак» (армия, полиция, органы безопасности, прокуратура и т.п.), т.е. карательные органы.

Тоталитарный режим широко и постоянно применяет террор по отношению к населению. Физическое насилие, несмотря на его широкое использование, уже не становится самоцелью, как при деспотии и тирании. Оно выступает как главное условие для укрепления и осуществления власти.

При тоталитаризме устанавливается полный контроль над всеми сферами жизни общества. Государство стремится буквально «слить» общество с собой,

полностью его огосударствить. В экономической жизни происходит процесс огосударствления в тех или иных формах собственности. В политической жизни общества личность, как правило, ограничивается в правах и свободах. А если формально политические права и свободы закрепляются в законе, то отсутствует механизм их реализации, а также реальные возможности для пользования ими. Контроль пронизывает и сферу личной жизни людей. Демагогия, догматизм становятся способом идеологической, политической, правовой жизни. Тоталитарное государство выступает против экономически и, соответственно, политически свободного человека, всячески ограничивает предприимчивость работника.

Тоталитарные режимы различаются по субъективному признаку, позволяющему определить обладателя монопольной власти.

Если власть сосредоточена и осуществляется одним лицом — монархом, президентом, диктатором, — тоталитарный режим имеет вид автократии. Его именуют также авторитарным режимом. Система власти связана с конкретным «автором», личные возможности которого позволяют ему распоряжаться поступками подчиненных ему соратников и граждан государства. Как и при любом тоталитарном режиме, авторитарная власть, власть автократа «не сдерживается конституционными нормами и ограничениями» [11].

Авторитаризм, безусловно, существует, но не отдельно, а в русле тоталитарной власти, как ее разновидность. Понятие авторитарного режима указывает на политическое господство одной личности.

Отличительной чертой авторитаризма является сильная исполнительная власть, как правило, основанная на личности лидера. Авторитарный режим может быть основан на праве, моральных началах, но его нельзя все же отнести к режимам, где население участвует в уп-

равлении, а власть осуществляется наиболее эффективным способом.

Все же при любой форме авторитаризма государственная власть не формируется и не контролируется народом. Несмотря на то, что существуют представительные органы, реально они никакой роли в жизни общества не играют. Парламент штампует решения, выработанные правящей элитой во главе с вождем или группой лиц.

Реально жизнь в стране направляется правящей элитой, которая себя не ограничивает законом, особенно в части привилегий, льгот. В ее среде выделяется еще более узкий круг людей, небольшая группа высших должностных лиц, осуществляющих политическое руководство. Тогда, когда руководство государства формируется вследствие военного или государственного переворота, авторитарный режим называют кликой или хунтой. Внутри правящей клики выделяется лидер. Его влияние очень значительно. Однако единолично он не склонен принимать решения. Советы, рекомендации, учет мнений, обсуждение того или иного вопроса со своей командой становятся для него необходимыми. Лидером является обычно сильная, порой харизматическая личность. И хотя общественное мнение не обожествляет лидера, не называет его вождем, тем не менее оно ориентируется на эту сильную личность.

Зачастую авторитарные режимы в относительно «мягкой» форме осуществляются для проведения реформ, укрепления государства, его целостности, единства, противопоставления сепаратизму, экономическому развалу. В авторитарном государстве управление осуществляется, как правило, централизованно.

Решения центральной власти, не учитывающие *зачастую* экономических, национальных, географических, бытовых, религиозных и других особенностей тех или иных групп населения, исполняются отнюдь не добровольно. В случае от-

клонения людей от «генеральной линии» применяется принуждение. Использование насилия становится характерным для авторитарного режима. Вот почему авторитарное государство не может существовать без опоры на полицейский и военный аппараты. Суд в таком государстве — вспомогательный инструмент, поскольку широко используются внесудебные методы принуждения людей.

Оппозиция при авторитаризме не допускается. В политической жизни могут участвовать и несколько партий, однако все эти партии должны ориентироваться на линию, выработанную правящей партией, в противном случае они запрещаются, разгоняются. Оппозиционеры, как организации, так и граждане, жестко наказываются. Власть применяет к инакомыслящим законные и незаконные методы расправы. Личность в авторитарном государстве фактически не может пользоваться конституционными правами и свободами, даже если они и провозглашаются формально, так как отсутствует механизм их реализации, гарантии. Она лишена также гарантий своей безопасности в ее взаимоотношениях с властью, поскольку власть не стесняет себя в применении принуждения. Провозглашается полный приоритет интересов государства над личностью, а права личности игнорируются. Авторитарная власть осознает, что доверие народа — великая сила, и поэтому она культивирует фанатизм в массах по отношению к себе, используя демагогию.

Наличие авторитарной власти не всегда служит показателем антидемократической сущности государства. Сильная централизованная власть иногда является необходимым противовесом распаду и анархии и может стать переходным этапом к началу создания гражданского общества. Но в целом авторитарная власть допускает вмешательство в общественную жизнь и нарушение частной автономии граждан.

Наконец, произвольное, бесконтрольное правление большинства называют охлократией, или народным самодержавием, народным абсолютизмом (С. Франк), плебисцитарной диктатурой (Ф.А. фон Хайек), «деспотизмом толпы, безгранично властвующей не только в области общественных отношений, но и над всей частной жизнью человека...» [10, с. 80].

Важно заметить, что охлократия, «власть толпы», не способна существовать в чистом виде сколько-нибудь длительное время. Самая простая согласованность действий больших масс людей нуждается хотя бы в минимальной организации. Тем более без соединяющего, авторитетного начала немыслимо государство. В действительности охлократия всегда сосуществует с авторитаризмом или олигархией. Обычно она оборачивается властью харизматического, обожествленного лидера, получающего беспорную и неограниченную поддержку большинства, — «народ возвышает кого-либо одного, чтобы в его власти обрести для себя защиту» [4, с. 29]. Конечно, это доверие и поддержка, как правило, целенаправленно организуются, но они очевидны.

В условиях охлократии диктатор, наделенный неограниченным доверием, поддерживает его всеми средствами. Утверждается принцип «*salus populi suprema lex*» (благо народа — высший закон). Решения диктатора воспринимаются как осуществление надежд и чаяний народа, его политика ставит целью благополучие нации, могущество государства, расширение территории, борьбу с внутренними и внешними врагами. Широкие массы населения привлечены к реализации политических мероприятий, к насилию. «Задача партии, — писал В.И. Ленин, — разрабатывать формы насилия, которые бы рассчитывали на непосредственное участие массы и обеспечивали бы это участие» [3, т. 36, с. 386].

Примеров такого рода достаточно — цезаризм, бонапартизм, правление Гитлера, Сталина, Мао Цзе-Дуна, Ф. Кастро. Во всех перечисленных случаях авторитарная власть возникала и существовала при очевидном одобрении подавляющей массы общества.

Тиранический режим основан на единоличном правлении. Однако, в отличие от деспотии, власть тирана подчас устанавливается насильственным, захватническим путем, часто смещением законной власти с помощью государственного переворота. Она также лишена правовых и нравственных начал, построена на произволе, подчас терроре и геноциде. Следует учесть, что понятие «тирания» имеет эмоциональную и политико-правовую оценку. Когда речь идет о тирании как политическом режиме, используется именно оценка тех жестоких способов, с помощью которых тиран осуществляет государственную власть. В этом смысле власть тирана, как правило, является жестокой. Стремясь подавить сопротивление в зародыше, тиранический режим осуществляет казни не только за выраженное неповиновение, но часто за обнаруженный умысел на этот счет. Кроме того, захватчики широко используют и превентивное принуждение для того, чтобы посеять страх среди населения. Овладение территорией и населением другой страны обычно связано не только с физическим и моральным насилием над людьми, но и с насилием над теми обычаями, которые существуют у народа. Тиранические режимы можно наблюдать в полисах Древней Греции, в некоторых средневековых государствах.

Тирания, как и деспотия, основана на произволе. Однако если в деспотии произвол и самовластье обрушиваются, прежде всего, на головы высших должностных лиц, то при тирании им подвержен каждый человек. Законы не действуют, поскольку тираническая власть в большинстве своем не стремится их создать.

Деспотический режим (от греч. «despotia» — неограниченная власть) — это режим, характерный для монархической формы правления, а именно для абсолютистской монархии, когда власть осуществляется исключительно одним лицом, становящимся деспотом. Деспотии возникли в древности и характеризовались крайним произволом в управлении (власть осуществлялась подчас болезненно властолюбивыми лицами), полным бесправием и подчинением деспоту со стороны его подданных, отсутствием правовых и моральных начал в управлении. Для многих государств азиатского способа с их общественной, государственной собственностью, принуждением к труду, жесткой регламентацией труда, распределением его результатов, завоевательными, имперскими тенденциями деспотический режим становился типичной формой осуществления власти. В деспотическом государстве доминируют карательная, жесткая налоговая политика по отношению к народу.

При деспотии осуществляется жесткое подавление любой самостоятельности, недовольства, возмущения и даже несогласия подвластных. Санкции, применяемые при этом, потрясают воображение своей суровостью, причем, как правило, они не соответствуют содеянному, а определяются произвольно. Жесткое подавление применяется весьма широко.

Психологические основы деспотии также своеобразны: страх пронизывает все поры в государстве. Деспотия держится на страхе. Характеризуя деспотию, Монтескье пишет о том, что все должны чувствовать ежеминутно вечно поднятую длань государя. «Если государь хотя бы на мгновение опустит угрожающую руку, если он не может без промедления уничтожить лиц, занимающих первые места в государстве, то все пропало, так как страх — единственное начало этого образа правления — исчез, и у народа нет более защитника» [5, с. 185].

Деспотический режим встречался в основном в странах Средиземноморья,

на Ближнем Востоке, в странах Азии, Африки, Южной Америки, словом, в государствах «азиатского способа производства», рабовладельческих обществах, некоторых феодальных странах. Он характерен для ранних этапов развития человеческого общества, государственности. Однако этот режим возникал и может возникать и в некоторых современных государствах в силу исторического своеобразия их развития, личностных характеристик их политических лидеров, монархов, способов борьбы за власть и ее осуществления или подавления противников режима и т.д.

Теократии как разновидности политического режима обнаруживают много своеобразного в своих политико-правовых системах. Дословно теократия означает «божественное правление», власть Бога. Для клерикала и просто искренне верующего религия воплощает истину и справедливость. Поэтому вероятно ожидать от верующего человека, что, став политиком, он постарается утвердить религиозные нормы и ценности властью, силой государства.

Неоднократно предпринимались попытки изобрести образец теократии, где все живут счастливо и справедливо под властью Бога. С другой стороны, мировая государственно-правовая практика свидетельствует о трудностях в создании или даже неосуществимости режима, где свобода совести и нравственного выбора уживаются с политическим господством религии. Существующие модели теократии тоталитарны, и потому теократический режим неприемлем для общества, приверженного идеалам личной свободы.

В литературе встречаются упрощенные, неточные определения теократии. Например, теократию обозначают как «форму правления, при которой глава государства (обычно монархического) является одновременно его религиозным главой» [8, с. 1329]. Следуя такому определению, мы должны будем причис-

лить к теократиям Великобританию, где монарх имеет титул главы англиканской церкви. В действительности понятие теократии сложнее.

Теократия — это режим, в котором политическая власть реально принадлежит духовным лидерам, божеству, а регулятором общественных, в том числе политических, отношений являются предписания религиозного происхождения, каноны.

Носитель религиозной власти связан ответственностью, прежде всего, перед небесной инстанцией. Поэтому он приобретает свободу от политических обязательств перед единоверцами, от контроля с их стороны. Например, в исламе довольно широко распространена идея таклида, т.е. беспрекословного повиновения религиозным авторитетам и доктринам. Мера добросовестности, характер власти зависят от личных нравственных и интеллектуальных качеств религиозных лидеров, а не от свободного политического выбора граждан.

Альтернативой жесткой антидемократической власти с элементами личной диктатуры обычно выступает демократическая государственная власть. Она осуществима в подлинно демократическом государстве, где может быть обеспечен процесс обратного «поглощения» государственной власти обществом. Именно в этом случае единым и единственным носителем всей власти в государстве становится весь народ. Народ должен быть суверенным обладателем государственной власти, которая принадлежит ему в полном объеме.

Демократическая власть использует многообразные формы, сочетая их в интересах обеспечения полновластия народа. Наиболее важной из этих форм является представительная демократия, выступающая своеобразным связующим звеном между народом и профессиональным государственным аппаратом, осуществляющим оперативную властную деятельность. Выборы представи-

тельных органов концентрируют важнейшие черты подлинного народовластия, поскольку они служат высшим непосредственным выражением власти народа и одновременно составляют институт народного представительства в нашей стране.

Представительная демократия означает вручение народом посредством всенародных свободных выборов определенных важных функций по руководству делами государства и общества своим выборным представителям (депутатам), которые объединяются в организации осуществления государственной власти на уровне федерации и ее субъектов или местного самоуправления на муниципальном уровне. Таким образом, данная форма обеспечивает осуществление полновластия народа через выборные представительные органы, составляющие систему представительной демократии. Именно система представительной демократии выражает государственную волю народа, воплощенную в законе, и обеспечивает решение населением вопросов местного значения. Тем самым демократические формы проявления суверенитета народа начинаются именно с представительной системы, а сам народный суверенитет определяет характер народного представительства.

Не менее существенное значение в системе народовластия имеет непосредственная, прямая демократия. Это значение определяется той ролью, которую играет прямое выражение воли народа, не преломленное ни через какие промежуточные звенья, как в процессе правотворчества, так и при решении важнейших вопросов государственного строительства.

Непосредственная демократия означает возможность обсуждать вопросы государственной и общественной жизни и принимать решение по ним не через посредство представительных органов, а путем прямого волеизъявления наро-

да или его частей. Такое волеизъявление, надлежащим образом оформленное в виде акта, содержащего решение по обсуждаемому вопросу, является окончательным и не подлежит утверждению или отмене со стороны какого-либо органа.

Конституция РФ закрепляет институты прямой демократии в качестве высшего непосредственного выражения власти народа, называя в их числе референдум и свободные выборы. Но при всем их значении они не могут быть признаны единственной формой воплощения народовластия, несмотря на прямое выражение в них воли народа. Громадная масса сложнейших вопросов руководства государством и обществом не может повседневно решаться непосредственно народом, без использования форм представительной демократии. Это было бы нецелесообразно и неэкономно, да и просто невозможно в силу организационных условий. Развивая институты прямой демократии, государство использует их в качестве необходимой гарантии привлечения масс к правотворческой деятельности, к управлению государственными делами, но в сочетании с представительной демократией. Именно в таком сочетании суверенитет и власть народа находят свое полное проявление.

Институты прямой демократии отличаются большим разнообразием. Кроме указанных в Конституции, используются такие, как обсуждение народом важнейших законопроектов и иных вопросов государственной жизни, собрания граждан, совещания по отраслевым вопросам, деятельность общественных объединений, политических партий, митинги и демонстрации, пикетирование, составление петиций и сборы подписей, обращения в органы государства и общественные организации и т.д. Ряд из них носит императивный характер, т.е. принятые в результате их проведения решения имеют высшую юридическую силу для го-

сударства и его органов, являются общеобязательными (референдум, выборы). Другие являются консультативными, т.е. имеют не обязательное, а рекомендательное значение для государственных органов и иных субъектов (например, обсуждение проектов законов, решения собраний граждан, резолюций митингов и др.).

Важную роль в осуществлении государственной власти народа играют органы государства, составляющие в своей совокупности государственный аппарат, который работает на профессиональных основах и обеспечивает повседневное управление делами государства и общества. С установлением в Российской Федерации должности единого главы государства, избираемого народом, появились основания для выделения в системе народовластия еще одной формы — президентской демократии.

Таким образом, важнейшим принципом демократии, находящим отражение в Конституции Российской Федерации, является идеологический и политический плюрализм, многопартийность и многоформенность общественной жизни. Это предполагает различие в направлениях деятельности политических сил, их борьбу за власть в рамках закона, различие взглядов и представлений о путях развития общества. Все эти различия выявляются и реализуются в процессе образования и деятельности таких организационных форм общественной активности, как политические партии и иные общественные объединения. Они оказывают содействие государству и его органам в управлении

обществом, являются участниками осуществления политической власти. Но вместе с тем такое множество выдвинутых жизнью политических форм не есть что-то аморфное и расплывчатое, оно не составляет также простой арифметической суммы разнородных организаций. Все эти формы объединяются в единую политическую систему общества, составляющую конституционный механизм народовластия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аристотель*. Соч.: В 4 т. М., 1984. Т. 4.
2. *Белов Г.А.* Политология. М.: Наука, 1994.
3. *Ленин В.И.* Полн. собр. соч. Т. 36.
4. *Макиавелли Н.* Государь. М., 1990.
5. *Монтескье Ш.* О духе законов. Избранные произведения. М., 1955.
6. *Подорога В.В.* Власть и познание. Власть. Очерки современной философии Запада. М.: Наука, 1989.
7. Советский энциклопедический словарь. М., 1980.
8. *Силин А.* Философия и психология власти // Свободная мысль. 1995. № 12.
9. *Соловьев В.С.* Соч.: В 2 т. М., 1990. Т. 1.
10. *Чичерин Б.Н.* Политические и социальные идеалы // Власть и право. Л., 1990.
11. Black's Law Dictionary. St. Paul. 1991.
12. Collins Dictionary of Sociology. Glasgow: Harper Collins Publishers, 1995.
13. *Parsons T.* On the Concept of Political Power // Proceedings of the American Philosophical Society, 1963. Vol. 107.
14. *Scott J.* General Commentary / Scott J. (ed). // Power: Critical Concepts. Vol. 1. L., 1993.
15. The Penguin Dictionary of Sociology. Harmondsworth, Middlesex: Penguin Books, 1994.
16. *Weber M.* Economy and Society: an Outline of Interpretive Sociology. N.Y.: Bedminster Press, 1968.

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

ТАЙНА ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА (Лекция для студентов гуманитарных специальностей)

О.Ю. МАМЕДОВ

ВОПРОСЫ ЛЕКЦИИ:

1. Понятийный аппарат.
2. Постановка проблемы.
2. Общая характеристика «издержек производства».
3. Два вида издержек производства.
4. Первая ступень анализа: «валовые издержки».
5. Вторая ступень анализа: «средние издержки».

Методически изучение содержания данной темы учебного курса необходимо начинать с уяснения используемых в ней основных понятий («затраты», «расходы», «издержки производства — постоянные, переменные, «валовые, средние», «прибыль», «рентабельность», «стоимостные показатели»), а также с осознания основной проблемы издержек производства.

ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ

В *производстве* **затраты** имеют *натуральное* выражение и потому измеряются *натуральными* показателями (например, «тонна», «гектар», «тонно-километр» и т.д.).

В *экономике* же **затраты** выступают как «*издержки производства*» (все *денежные* расходы производителя на создание продукта), измеряемые *стоимостными* показателями (например, «сумма денежных расходов», «прибыль», «рентабельность»).

ПОДРОБНОСТИ ДЛЯ ЛЮБОЗНАТЕЛЬНЫХ. То, что производственные затраты принимают в форме «*издержек производства*» **стоимостное**

выражение, следует хорошо осознать: ведь этот стоимостной вид издержек имеет исключительно *общественное* происхождение, приобретается затратами только в рамках *общественной* экономики, тогда как естественной природе производственных затрат присущи именно натуральные показатели.

Важность стоимостной формы выражения затрат диктуется необходимостью суммирования качественно различных видов затрат для определения общей величины понесенных затрат (затраты топлива приходится «складывать» с затратами электричества, с затратами на транспортные перевозки и пр.). Понятно, что такая общая величина может быть получена, только если эти затраты находятся в качественно однородном состоянии. Действительно, сумма «3 кВт/ч + 5 кг угля + 2 часа труда» бессмысленна, а вот суммирование их стоимостных эквивалентов (3 руб. + 5 руб. + 2 руб.) вполне допустимо.

Таким образом, стоимостной характер издержек производства и отвечает потребности экономической оценки и экономического анализа производства и позволяет это осуществить.

Стоимостной вид издержек производства важен еще и тем, что он придает производственным затратам своего рода «социально неограниченный» во времени и пространстве характер. Это значит, что можно рассчитать издержки производства на данной фирме, в целом по отрасли или во всей экономике страны, в международном масштабе. Кроме того, можно складывать прошлые, настоящие и будущие затраты, поскольку в «издержках производства» дело технически сводится только к суммированию различных величин стоимости.

Технологическая структура затрат производителя на производство обычно включает: денежные расходы на сырье, расходы на оплату труда и обязательные выплаты (например, опла-

та за аренду земли или оборудования, уплата налогов, посреднические услуги, оплата транспорта).

Экономическая же структура издержек производства обнаруживает иную группировку затрат производителя: они группируются на «*кратковременные*» (основной признак — окупаются менее чем за год) и «*долговременные*» (основной признак — окупаются более года). Отсюда возникают важные для экономической эффективности вопросы: 1) какое соотношение долгосрочных и краткосрочных инвестиций предпочтительнее для предпринимателя? 2) в каких отраслях максимальны долгосрочные, а в каких — максимальны краткосрочные капиталовложения?

ПОДРОБНОСТИ ДЛЯ ЛЮБОЗНАТЕЛЬНЫХ. В отечественной экономической теории и практике долговременные затраты традиционно принято обозначать как «капиталовложения», тогда как западная традиция именует их понятием «инвестиции».

Теперь, осознав различие между «затратами» и «издержками» как различие между «производственными» и «экономическими» показателями, мы можем выйти на уяснение самой **проблемы издержек** производства.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Рациональный покупатель всегда соотносит с **рыночной ценой** приобретаемого товара **свои доходы**, тогда как **рациональный продавец** соотносит с **рыночной ценой** товара **свои расходы** на его производство.

Объединяющий покупателя и продавца интерес к рыночной цене (которая устанавливается **независимо** от них, хотя и в результате **их же взаимодействия!**) объясняется тем, что она выступает **исходной расчетной основой** для принятия решения — как о купле, так и о продаже. Но к этому

общему пункту покупатель движется, отталкиваясь от своих доходов, а продавец — от своих расходов. Это различие порождает и **различный механизм оценки экономической эффективности действий («купли» и «продажи»)** покупателя и продавца.

ПОДРОБНОСТИ ДЛЯ ЛЮБОЗНАТЕЛЬНЫХ. Для *покупателя* **экономическая эффективность** акта купли определяется тем, насколько его индивидуальная денежная оценка полезности покупаемого товара (с позиций получающего покупателем дохода) выше рыночной оценки этого товара. И поскольку покупатель не в силах воздействовать на уровень рыночной цены, единственный доступный ему способ повысить экономическую эффективность своего акта купли — увеличить свои доходы и тем увеличить разницу между «доходной» и «рыночной» оценкой данного товара.

Но та же объективная ситуация — независимая самостоятельность рыночной цены — заставляет *продавца* обеспечивать эффективность акта продажи **противоположным** способом: добиваясь, чтобы величина индивидуальных денежных издержек была **ниже** рыночной цены. И от того, насколько велика будет эта разница, прямо зависит экономическая эффективность индивидуального производства.

Рассмотренный механизм объясняет возможность одновременной эффективности и купли, и продажи, или — второй вариант — одновременной неэффективности и купли, и продажи, или — третий вариант — попеременной эффективности и купли, и продажи.

Эффективность купли и продажи в экономической теории иллюстрируют графики «ренты потребителя» и «ренты покупателя».

1. Площадь треугольника, образующегося **над** линией равновесной цены, графически показывает фактический выигрыш *высокодоходного* (но только по отношению к данной равновесной

цене!) покупателя (так называемая «рента потребителя»).

2. Площадь треугольника, образующегося **под** линией равновесной цены, графически показывает фактический выигрыш *малозатратного* (но только по отношению к данной равновесной цене!) продавца (так называемая «рента производителя»).

3. **Сумма этих рент показывает экономическую эффективность рыночной организации производства для общества!**

Для понимания экономического содержания теории издержек производства очень важно осознать, что **для производителя на подлинном рынке** (а «подлинный» рынок — это всегда и только рынок совершенной конкуренции) **единственным способом повышения эффективности производства является максимальное снижение затрат.**

Все же другие способы связаны с попыткой **повысить цену при тех же затратах** — и таким несправедливым образом обеспечить эффективность производства. Очевидно, что это могут проделать только производители-монополисты.

Следовательно, чем деформированнее (монополистичнее) рынок, тем антиэкономичнее способы повышения эффективности производства и тем лжеэкономичнее сама эффективность. Однако это — разрушающие рынок методы. Отсюда следует, что — чем «рыночнее» экономика, тем сложнее производителю манипулировать рыночной ценой (получая посредством этого лжеприбыль), тем сильнее он объективно вынуждается к снижению издержек.

ПОДРОБНОСТИ. Имеется еще одна причина, по которой деформация рыночных начал экономики неприемлема не только теоретически, но и практически. Дело в том, что, несправедливо «повышая» эффективность своего произ-

водства — за счет отклонения цены от ее равновесного уровня (т.е., говоря по-просту, за счет завышения цены), — производитель вынуждает потребителя к своеобразной «реструктуризации» его расходов. Другими словами, любая прибыль производителя, полученная не за счет снижения издержек, есть «чужая» прибыль — доход, вынутый из кошелька производителей других отраслей. Именно это «перераспределительное» происхождение несправедливой прибыли заставляет бороться с любыми поползновениями к монополизму, ибо отток части прибыли из отрасли неизбежно перерастает в «отраслевой кризис». Но это — краткосрочное видимое последствие *микроэкономического* характера. В дальнейшем же неизбежно еще более тяжелое — долгосрочное и «невидимое» — *макроэкономическое* последствие, когда завышение цен оттягивает в лжеприбыль производителей-монополистов часть сбережений (будущих инвестиций!) из фонда накопления предприятий-немонополистов и тем препятствует уже экономическому росту страны в целом.

ВЫВОД: ТОЛЬКО НЕПОДВЛАСТНОСТЬ РЫНОЧНОЙ ЦЕНЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЮ СПОСОБНА ВЫНУДИТЬ ПОСЛЕДНЕГО К ЗАБОТЕ О СНИЖЕНИИ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА. А такая забота важна потому, что фактический уровень издержек производства, достигнутый данной фирмой, предопределяет размер ее чистой прибыли, возможности расширения производства, рыночную «судьбу» данной фирмы.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА «ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА»

На первый взгляд, издержки производства есть просто сумма всех понесенных фирмой денежных затрат на создание соответствующей продук-

ции (включая расходы на приобретение сырья, ресурсов, оборудования, на зарплату и т.д.). Однако такое понимание издержек — как *прямых, фактически понесенных* затрат — является упрощенным, поскольку не раскрывает их экономическую сущность.

Действительно, предположим, что издержки производства равны пяти рублям. Эта абсолютная цифра сама по себе, т.е. не соотнесенная с величиной полученных результатов, мало о чем говорит. Другое дело, если мы отнесем ее к результату — скажем, к десяти рублям. Тогда-то и станет ясно — огорчаться или радоваться этой абсолютной величине издержек производства.

Но и этого недостаточно. Ведь ограниченность ресурсов означает, что их затраты (а это и есть «издержки производства») имеют только альтернативные способы использования. Другими словами, применяемый ресурс можно затратить только один раз и именно избранным способом. Эта альтернатива, возможность выбора и подтачивает здоровье производителя, заставляя его постоянно сопоставлять все возможные варианты («альтернативы») применения имеющихся у него ресурсов, стремясь к наиболее эффективному, — чтобы на равную единицу затрат получать максимум результата.

ПОДРОБНОСТИ. В нашем примере альтернативная характеристика издержек производства означала бы, что пять рублей соотносятся не только с десятью рублями дохода в осуществленном варианте применения ресурсов, но и с девятью рублями ближайшего по выгоде альтернативного (т.е. возможного, но не состоявшегося) варианта. Однако если бы эта ближайшая «альтернативная выгода» составила бы не девять, а одиннадцать рублей, тогда бы затраты в пять рублей были бы оценены иначе — как убыточные.

На практике производитель, разумеется, не в состоянии перебрать все альтернативные способы применения име-

ющихся у него производительных ресурсов с целью отыскания наиболее доходного варианта для его последующего осуществления. Обычно в качестве реально сопоставляемой альтернативы принимают банковский процент на соответствующую денежную сумму. Действительно, если вы, надрываясь как бизнесмен, на 100 рублей получили доход в 10 рублей, а в банке на ту же сумму и за тот же период процент составит 15 рублей, то глупо надрываться дальше — спокойней и выгоднее положить деньги в банк. Это значит, что банковский процент обобщенно представляет своего рода «среднюю эффективность бизнеса» в данный момент. Учет этой средней эффективности и служит объективным критерием эффективности индивидуального бизнеса.

Таким образом, издержки производства — это не абсолютная величина затрат, и даже не отнесенная к полученной величине результата, а «альтернативная» — отнесенная ко всем возможным вариантам доходного применения ресурсов.

И только теперь, осознав, что для производителя снижение издержек производства на конкурентном рынке является *единственным экономическим способом повышения эффективности производства* и что эти издержки имеют альтернативную природу, мы можем приступить к их прикладному анализу.

ДВА ВИДА ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА

Поскольку под издержками производства имеются в виду затраты на создание товарной продукции, то общепринятое графическое выражение прямой зависимости между «затратами» и «результатами» производства представлено двумерным графиком, по оси абсцисс которого откладываются величины полученного результата («Q»), а по

оси ординат — величины необходимых для этого затрат («C»).

В самом общем виде прямую зависимость между величиной издержек и объемом производства выражает восходящий наклон кривой предложения (см. рис. 1).

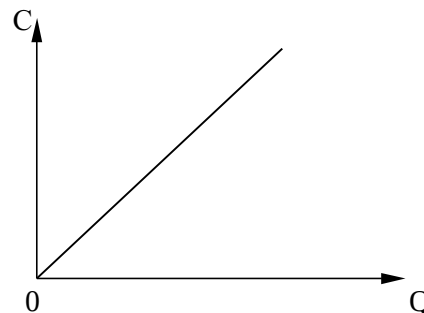


Рис. 1. Кривая издержек производства

Но этот «общий вид» немедленно исчезает, как только мы начнем оценивать различные элементы затрат с главной для предпринимателя точки зрения — в аспекте их влияния на величину производимой продукции. При таком подходе обнаруживается, что все издержки производства можно поделить на две группы — на «*постоянные*» и «*переменные*».

Постоянные издержки («FC»)

включают те расходы, величина которых *не изменяет* объем производимой продукции и сама не изменяется с изменением этого объема.

ПОДРОБНОСТИ. Например, плата за аренду помещения: арендодателя меньше всего интересует, сколько продукции произведет арендатор. Следовательно, арендная плата «безразлична» (постоянна) к количеству произведенного продукта.

Таким образом, графическое изображение постоянных издержек будет представлено прямой, параллельной оси абсцисс; параллельность прямой постоянных издержек показывает: как бы ни увеличивался объем производства, уровень постоянных издержек все время будет равен ОА (см. рис. 2):

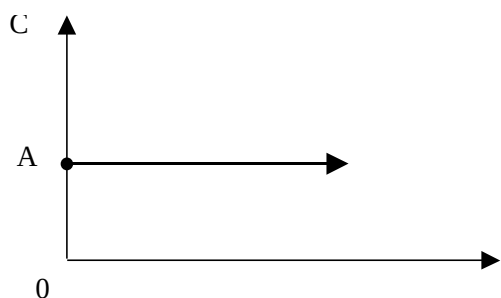


Рис. 2. Кривая постоянных издержек производства

Конечно, о постоянстве величины соответствующей группы затрат можно говорить с известной условностью и, прежде всего, в краткосрочном периоде. Тем не менее выделение группы постоянных издержек теоретически правомерно и практически оправданно.

Переменные издержки («VC»)

включают расходы, величина которых *прямо зависит* от количества производимой фирмой продукции. Структура переменных издержек включает в основном затраты на покупку сырья и оплату труда наемных работников.

Однако, в отличие от неинтересных (из-за своего постоянства) постоянных издержек, величина переменных издержек имеет экономическую «интригу»: она меняется не прямо пропорционально росту количества производимой продукции, а — то опережая, то отставая от него. Вот в нахождении и предугадывании этих моментов «опережения» и «отставания» и состоит иррациональная тайна предпринимательского успеха, искусство удачливого бизнеса.

ПОДРОБНОСТИ. В самом деле, опыт свидетельствует о неравномерном приросте величины переменных издержек по сравнению с ростом продукции:

- на *начальном этапе производства* прирост переменных издержек опережает прирост товарной продукции;
- дальнейшее наращивание объема производства приводит к его оптимальной величине, когда проис-

ходит экономия за счет *масштабов производства* и теперь уже прирост товарной продукции опережает прирост переменных издержек;

- но за пределами оптимального объема производства начинает действовать закон *убывающей эффективности производства* (показывающий, что резервы интенсификации производства в рамках применяющейся технологии исчерпаны), требуя возрастающих затрат ресурсов и труда, а в этой ситуации прирост переменных издержек вновь начинает обгонять прирост товарной продукции.

Таким образом, рациональное поведение фирмы осложнено (если говорить только о том, что зависит от самой фирмы, поскольку, например, очевидно, что факторы макроэкономического характера ей, конечно, неподвластны) этим изменяющимся соотношением величин переменных издержек и объема производства. И это диктует свою логику поведения фирмы: она стремится не задерживаться на начальном этапе, так как здесь опережение величины переменных издержек по сравнению с величиной товарной продукции грозит убыточностью; бодрым шагом устремляется фирма к наращиванию производства до оптимального объема, но здесь ей надо быть очень осторожной, поскольку никому не ведом тот «рубикон», перейдя который, фирма покидает оптимальный объем производства и попадает уже под пресс закона убывающей эффективности. А поскольку все три стадии — «начальная», «оптимальная» («экономно-массштабный» объем производства) и «убывающей эффективности» — меняют свои параметры под влиянием внефирменных факторов, определение реального состояния, в котором пребывает фирма, требует такого сплава расчетов и интуиции, что им в основном занимаются экономисты-теоретики, снисходительно

разъясняющие практикам, почему они «прогорели».

В результате кривая переменных издержек напоминает линию трамплина для лыжных прыжков (см. рис. 3):

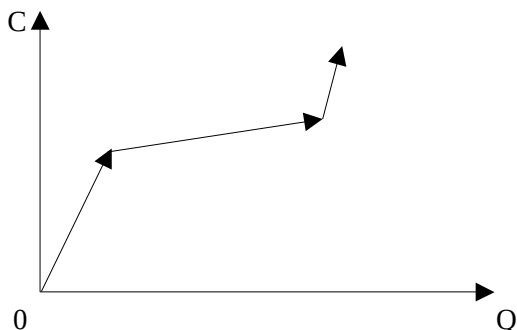


Рис. 3. Кривая переменных издержек производства

Из рисунка видно, что кривая переменных издержек состоит из трех «участков». Начальный имеет круто восходящий вид, отражая концентрацию переменных издержек при малом объеме производства. Средний участок имеет более пологий характер, поскольку здесь достигается экономия благодаря возрастающему масштабу производства. Последний участок вновь приобретает круто восходящий вид, так как здесь падает эффективность в силу объективных ограничений, присущих всякой данной технологии производства.

ПОДРОБНОСТИ. Технически изображение кривой переменных издержек предполагает следующее: ее расположение выше линии биссектрисы означает, что прирост переменных издержек опережает прирост товарной продукции, а ниже — отставание.

ПЕРВАЯ СТУПЕНЬ АНАЛИЗА: «ВАЛОВЫЕ ИЗДЕРЖКИ»

Различая постоянные и переменные издержки, производитель всегда их суммирует, подсчитывая **общие** затраты на производство, или, как говорят экономисты, — «**валовые издержки**».

ПОДРОБНОСТИ. Разумеется, одинаковая величина общих затрат на раз-

ных предприятиях может скрывать разное соотношение постоянных и переменных издержек. Это, в свою очередь, отражает различие между «капиталоемкими» и «трудоемкими» производствами (всего-то — C и V). Например, на гидростанциях основная масса затрат относится к постоянным издержкам, тогда как в сфере сервиса — к переменным. Такое различие важно учитывать при разработке стратегии обновления производственной технологии фирмы.

Графически кривая валовых издержек (TC) представлена суммой кривых FC и VC (см. рис. 4).

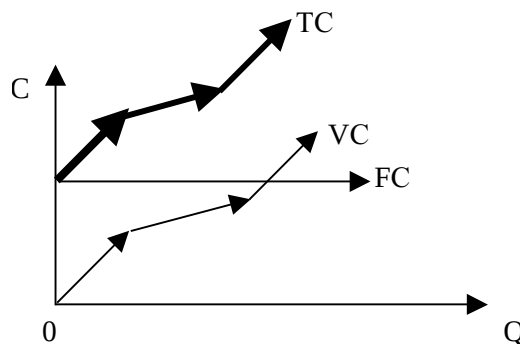


Рис. 4. Кривая валовых издержек

Валовые издержки позволяют выйти на главную категорию в теоретическом анализе издержек производства — на категорию «**средние издержки производства**».

ВТОРАЯ СТУПЕНЬ АНАЛИЗА: «СРЕДНИЕ ИЗДЕРЖКИ»

Даже по конфигурации кривой валовых издержек видно, что рост объема производства вызывается непропорциональным приростом издержек. Это заставляет перейти к расчету самого точного и объективного показателя эффективности производства фирмы — к «**средним издержкам**» (AC), показывающим величину валовых издержек, приходящихся на единицу товарной продукции фирмы.

Методически переход к средним издержкам осуществляется следующим

образом. Сначала рассчитывают «средние постоянные издержки» (AFC) и «средние переменные издержки» (AVC), а затем сумму AFC и AVC относят к данной величине товарной продукции фирмы (Q):

$$AC = \frac{AFC + AVC}{Q}.$$

Важность анализа и прогноза динамики средних издержек объясняется тем, что они определяют **цену предложения** и, таким образом, координатное положение точки рыночного равновесия.

Кривая средних издержек имеет «подковообразную» конфигурацию, что объясняется изменением значимости постоянных и переменных издержек по мере роста объема производства.

ПОДРОБНОСТИ. На начальной стадии производства средние издержки сводятся большей частью к постоянным, которых на этот момент в избытке — по сравнению с количеством товарной продукции. Поэтому наблюдаются высокие средние издержки при производстве минимума продукции (см. сектор А кривой средних издержек на рис. 5). Однако с разворачиванием производства ситуация меняется — средние постоянные издержки уменьшаются, а прирост продукции обгоняет рост средних переменных издержек; в результате суммирующая «средние постоянные» и «средние переменные» кривая средних издержек устремляется «вниз» (см. сектор В). Но далее начинает сказываться предел производительности используемой технологии, и тогда для прироста каждой последующей единицы продукции приходится тратить все больше пе-

ременных затрат. Не удивительно, что кривая средних издержек теперь отражает динамику переменных издержек и потому вновь устремляется «вверх» (см. сектор С).

Динамика средних издержек является своеобразным «компасом» для разработки рыночной стратегии фирмы.

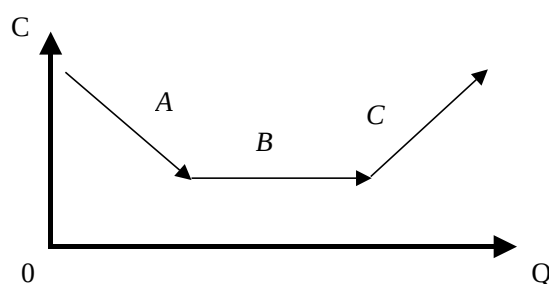


Рис. 5. Кривая средних издержек

Во-первых, средние издержки позволяют определить стоимостной объем производства фирмы (умножением средних издержек на количество единиц произведенной товарной продукции, т.е. $AC \times Q$).

Во-вторых, определенный на основе средних издержек стоимостной объем производства позволяет рассчитать величину чистой прибыли фирмы (в виде разности между «реализованным» и «затратным» объемами производства).

В-третьих, величина чистой прибыли фирмы показывает ее положение на данном рынке — доходное, «нулевое» или критическое.

В рыночной экономике каждая отрасль народного хозяйства представлена совокупностью фирм с разным уровнем и структурой средних издержек.

РЕЦЕНЗИИ

**ЕЛЕЦКИЙ Н.Д.,
КОРНИЕНКО О.В.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ТЕОРИЯ: УЧЕБНОЕ
ПОСОБИЕ ДЛЯ
СТУДЕНТОВ ВУЗОВ.**

**Ростов н/Д: МарТ, 2002.
400 с.**

А.А. ЧУМАКОВ

доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой экономики и менеджмента
Ростовского института сервиса

ПРОБЛЕМЫ содержания и структуры учебного курса экономической теории характеризуются неизменной актуальностью в течение вот уже полутора десятилетий — с тех пор, как на смену господствовавшему в последние двадцать лет советской эпохи учебнику под редакцией А.М. Румянцева пришел на короткое время «перестроенного» социализма учебник «МАО» («Политическая экономия» под редакцией В.А. Медведева, Л.И. Абалкина и О.И. Ожерельева), а затем российская система экономического образования оказалась захлестнутой потоком вариаций зарубежных курсов «экономикс» и их отечественных компиляций. Следует отметить, что один из авторов рецензируемого учебного пособия в течение 90-х гг. неоднократно выступал в научной периодике с анализом ситуации, сложившейся в российской системе вузовского экономического образования и с предложениями по совершенствованию учебного курса экономической теории, критикуя при этом распространившуюся тогда практику сведения его лишь к проблематике зарубежных курсов микро- и макроэкономики (см., напр.: Российский экономический журнал. 1998. № 4; 2000. № 4 и др.).

Государственный образовательный стандарт 2000 г., в соответствии с которым подготовлено учебное пособие Н.Д. Елецкого и О.В. Корниенко, в определенной степени смягчил недостатки предшествующих вариантов государственных стандартов и практики преподавания экономической теории в вузах. Прежде всего, это относится к появлению в структуре ГОСа (и, соответственно, рецензируемого издания) таких разде-

лов, как «Общая экономическая теория» и «Переходная экономика». Тем самым, во-первых, заявлена принципиальная методологическая установка, в соответствии с которой общая экономическая теория понимается как некий особый раздел экономической науки, отличающийся по проблематике от разделов «Микроэкономика» и «Макроэкономика». Во-вторых, сделан определенный шаг к преодолению схоластичности, идеологизованности и оторванности от российских реалий преподавания экономической теории, замкнутых на пересказ догм «экономикс», которые давно уже перестали отражать и зарубежную хозяйственную практику, за что удостоились от нобелевского лауреата Р. Коуза наименования «экономики классной доски».

Нужно заметить, что авторы учебного пособия, следуя общей структуре перечня вопросов ныне действующего ГОСа, стремятся в то же время давать собственную трактовку этих вопросов и предлагают свои варианты учебно-адаптируемой трактовки анализируемых проблем. Так, они достаточно очевидным образом не согласны с содержащимся в ГОСе пониманием предмета экономической теории как своего рода введения к проблемам последующих разделов микро- и макроэкономики. В авторском подходе исходным как для раздела «Общая экономическая теория», так и для курса в целом является анализ понятия и общественной роли экономики. Характеристика труда и общественного производства, экономических категорий и законов, сущности и эволюции экономической цивилизации, соотношения экономической теории и практики — именно эти вопросы оказались в центре внимания в первой главе — «Экономическая система общества», что можно оценить как значительное достоинство учебного пособия. Корректируются установки ГОСа и при анализе проблем собственности: хотя отмеченные в государственном стандарте вопросы прав собственности подробно отражены в главе 2 — «Отно-

шения собственности», но логически исходным для данной главы и ключевым для курса экономической теории авторы справедливо считают вопрос об экономической сущности собственности как основного производственного отношения. Убедительна позиция авторов и в трактовке вопроса о собственности как основного вопроса политической экономии, которая с научной точки зрения и есть не что иное, как общая экономическая теория. В этом контексте характеризуются и проблемы заключающей первый раздел учебного пособия главы 3 — «Основы рыночной экономики». Авторы, по-видимому, правы, не затрагивая в тексте данной главы, например, упомянутый в первом разделе государственного стандарта вопрос о дисконтировании (тем более что он еще раз появляется в разделе стандарта «Микроэкономика», а при характеристике проблем общей экономической теории выглядит явно преждевременно). В то же время дана характеристика причин эволюции мировой экономической цивилизации от натурального хозяйства к товарному, рассмотрено соотношение категорий «благо» и «товар», дан анализ свойств товара, возникновения, сущности и функций денег, связи рыночного механизма с экономическим содержанием товарного производства, рассмотрены вопросы о функциях и структуре рынка. Нельзя не согласиться, что именно эти вопросы являются необходимыми при освещении проблем общей экономической теории.

В структуре и содержании разделов «Микроэкономика» и «Макроэкономика» авторы в основном следуют государственному стандарту и сложившейся традиции изложения данных разделов. Удачным можно признать дополнение традиционных вопросов теории потребительского поведения анализом «закона Энгеля» и его приложений, учет ограниченный потребительского выбора по времени и по информации, наряду с обычно упоминаемыми ограничениями по ценам и доходам. Достаточно интересным вы-

глядит анализ структуры человеческого и потребительского капитала в главе 6 — «Рынки факторов производства».

При характеристике экономической роли государства (глава 9) принципиальное значение имеет анализ экономических аспектов сущности государства, особенностей экономических функций государства вообще и роли государства в рыночной экономике в частности, этим, по-видимому, обусловлен и расширительный вариант формулировки названия главы — «Государство в экономической системе». Авторы не только не солидарны с типичным для зарубежных изданий отождествлением понятий «государство» и «правительство» и, соответственно, экономической роли и функций государства и правительства, но и специально останавливаются на проблеме соотношения государства как социальной системы, с одной стороны, и государственного аппарата — с другой (см. например пункт «Проблемы бюрократизации государственного аппарата и формирования правового государства», с. 167—170). Анализируемые при этом вопросы в ряде аспектов пересекаются с известной проблематикой теории общественного выбора, но в дополнении с актуальными задачами формирования правового и социального государства. Не менее актуальна для России акцентированная в данной главе проблема эффективной государственной политики, рассмотренная в контексте национальной экономической безопасности.

Оригинальностью отличается раздел «Основные формы инфляционного распределения доходов» (глава 10). Возможно, авторы уделяют слишком много места проблематике данного раздела по сравнению с анализом собственно инфляции и безработицы, но тем не менее параграф следует признать удачным, особенно на фоне постоянного общего роста цен в современной России.

Значительными особенностями в сравнении с общепринятыми подходами характеризуются позиции авторов при

освещении вопросов Раздела IV «Переходная экономика». Следует отметить, что главы и разделы, посвященные переходной экономике, стали появляться в отечественных учебниках с середины 90-х гг. Но в них, как правило, преобладают технические аспекты практики реформирования — рассматриваются методы и ход приватизации, механизмы функционирования отдельных элементов рыночной инфраструктуры и т.п. В рецензируемом учебном пособии данные вопросы также отражены, но в целом проблема ставится шире, с позиций общей экономической теории. В связи с этим рассмотрены общецивилизационные причины возникновения и социальная природа феномена командной экономики, ее историческое место и необходимость реформирования, показаны общие черты различных исторических типов переходной экономики и специфика ее современного варианта. Авторы не разделяют весьма распространенного (хотя и не всегда формулируемого в явном виде) представления о переходе к рынку как цели осуществляемых в России преобразований. В качестве такой цели обосновывается выход российского общества на принципиально новый цивилизационный уровень, соответствующий объективным требованиям и перспективам постиндустриального развития, обеспечивающий совершенствование образа жизни, гуманизацию и гармонизацию общественных отношений. Рыночные механизмы рассматриваются лишь в качестве одного из средств решения возникающих при этом сложных задач, но не в качестве самоцели, ради которой могут быть оправданы любые жертвы. В связи с этим в учебном пособии особое внимание уделено проблеме социальной базы последствий и социальной «цены» реформ (с. 251—255, 283—285). Авторы решительно отмежевываются от оказавших огромное негативное влияние на практику российских реформ идей об «отсечении» государства от экономики, о внеисторической, вневременной, абсолютной

эффективности частной собственности, об автоматизме рыночного саморегулирования (особенно для условий современных производительных сил), о необходимости этапа «криминального реформирования». Криминальную приватизацию авторы однозначно оценивают как преступление, как антиреформационное и антирыночное явление. В связи с этим ставится задача кардинальной корректировки хозяйственных преобразований, а по существу — отказа от отождествления разрушения и разворовывания общественного богатства с понятием экономического реформирования, действительно необходимого российской хозяйственной системе.

Раздел V ныне действующего Государственного образовательного стандарта предполагает рассмотрение вопросов истории экономических учений, что и нашло отражение в рецензируемом учебном пособии. Следует заметить, что студенты экономических специальностей, по видимому, должны все же изучать соответствующую самостоятельную дисциплину, а вот для студентов неэкономических специальностей ознакомление с основами истории экономической мысли в рамках курса экономической теории было бы весьма полезно. Но нынешние ГОСы для студентов-неэкономистов такой раздел не предусматривают, одновременно исключая историю экономических учений из перечня обязательных дисциплин для студентов экономических специальностей, что вряд ли можно признать правильным, — здесь делается шаг назад в сравнении с ранее действовавшими государственными стандартами.

В научной литературе последних лет не раз отмечалось, что в условиях постиндустриальной трансформации глобального социума развивается тенденция синтеза доказавших свою истинность положений различных школ экономической мысли, а ранее существовавшие различия между ними либо преодолеваются, «снимаются» на новом витке социального развития, либо теряют свою актуальность, становясь достоянием ис-

тории науки. Общеизвестны тенденции синтеза неoinституционализма и неоклассики, неомарксизма и теорий прав собственности, неокейнсианства и неомонетаризма и т.д. В свете этих тенденций удачной следует признать попытку авторов учебного пособия если не синтезировать, то «обозначить» общие точки методологии подходов отдельных направлений мировой экономической мысли, и акцентировать приоритетность тех из них, разработки которых наиболее полно и точно отражают существо отдельных проблем и сторон экономической теории и практики. При оценке сущности, этапов, перспектив эволюции мировой экономической мысли прослеживаются неоклассические, постмарксистские, кейнсианские, институционалистские идеи. Минусы неизбежно возникающих при этом методологических и содержательных разночтений можно признать менее весомыми, чем выигрыш от расширения кругозора студентов в ходе ознакомления с подходами различных школ.

К числу более явно выраженных недостатков учебного пособия следует отнести структурную нечеткость в характеристике экономических проблем современной цивилизации, что, впрочем, частично объясняется несовершенствами нынешнего ГОСа. Так, проблемы развития собственности в современных условиях рассматриваются уже во второй главе, когда студенты еще не знакомы с некоторыми ключевыми категориями общей экономической теории. В разделе V «История экономических учений» непропорционально много места отведено предыстории экономической науки, в то время как российская экономическая мысль XIX в. вообще не отражена, а развитие российской и советской экономической науки в XX в. хронологически завершено 30-ми гг.

Можно отметить, что с точки зрения методики материал удачно разделен на восемнадцать глав — это позволяет сформировать структуру учебного курса как для семестрового, так и для двухсеместрового варианта.

ЭКОНОМИСТЫ ШУТЯТ

ВАС ОСТАНОВИШЬ!

В.С. ЗОЛОТАРЕВ

доктор экономических наук, профессор,
ректор Ростовский государственный эконо-
мический университет

В ЗАЛЕ, где заседал диссертационный совет, было душно. В который раз с предсмертным всхлипом включался кондиционер, но, так и не охладив воздух, обессиленно затихал. Многие члены совета, утомившись тяготой происходящего, покинули заседание. В ожидании, когда их призовут на процедуру голосования, одни курили в коридоре у окна, другие попивали чай в комнате, расположенной рядом.

Те, кто остался в зале, завидовали своим более расторопным коллегам и со сдерживаемым раздражением поглядывали на молодого соискателя, который в такую жару отважился защищать кандидатскую диссертацию. Согласно неписаному этикету, он парился в пиджаке и постоянно прикладывал платок ко лбу и шее.

Председатель совета профессор Каргин, смуглолицый, с шикарной гривой седых волос, нервничал из-за отсутствия кворума. «Скорей бы все кончилось, — думал он. — Диссертация слабая, соискатель путается в научных терминах, говорит “средства́”. В общем, стыд и позор на наши головы». Он с тоской посмотрел на престарелого профессора Лейкина, который читал по бумажке.

— Итак, на основании всего выше-
сказанного, — бубнил Лейкин, — можно
сделать вывод, что диссертация отвеча-
ет всем требованиям ВАК, а ее автор
заслуживает присуждения ему искомой
степени кандидата экономических наук.

«Ой ли?!.. Принципиальный ты наш.
Кто же это уговорил тебя выступить?» —
подумал Каргин, а вслух спросил:

— Кто еще желает принять участие в
свободной дискуссии? Может, будем за-

вершать, коллеги? Пардон, — тут же остановил он сам себя, — профессор Спасов просит слова.

В зале зашумели:

— Достаточно!

— Хватит!

— Черту пора подвести!

— Погодите, — хорошо поставленным голосом урезонил нетерпеливых Мефодий Гаврилович Спасов, которого все в вузе за глаза называли Говорилович, — на защите каждый может выступить. Я что, исключение? Вот, ты «черту» галдишь! — напустился он на своего соседа и приятеля Фенькина. — Сам без году неделя доцент, а туда же.

В зале засмеялись. Шутка была замшелой, так как Спасов прилюдно доминировал над Фенькиным вот уже лет пятнадцать, ровно столько, сколько тот пребывал в звании доцента.

Фенькин сбросил со своего плеча руку Мефодия Гавриловича и беззлобно сказал:

— Ладно, иди уже обличать, неистовый Аполлинарий. Сколько ты крови у нас в свое время на партсобраниях попил. И теперь вот...

— Прошу вас кратко, Мефодий Гаврилович, — попросил председательствующий.

— Известно, не задержу, всего пару слов, — уже на ходу успокоил всех Спасов.

Широкий, как шкаф, он дыбающей походкой прошел к кафедре и мощно водрузил на нее свое тело. Со стороны это выглядело так, как будто штангист-тяжеловес сел на маленького ослика или подростковый велосипед.

— Я, конечно, диссертацию молодого человека не читал, — веско сказал Спасов, — ... ээ... фамилии... ага, Стаханович Виктор Арнольдович. Так вот, уважаемый Виктор Арнольдович, я здесь умных людей послушал, полистал ваш автореферат и хм... свое мнение о диссертации составил.

Мефодий Гаврилович поднял вверх руку, чтобы не мешали ему говорить дальше, и продолжил:

— Чтобы вас всех успокоить, сразу скажу, буду голосовать «за», раз вы так настроились. Оппоненты издали приехали. Понимаю, расходы немалые. Да и сам соискатель почти три часа тут маялся, краснел и бледнел, все объяснить что-то хотел, но... Но давайте все же будем воинственно принципиальны. Давайте, наконец, о нашей науке подумаем. Где же глубина анализа? Где объективность и беспристрастность выводов? Нельзя шарманку то в одну, то в другую сторону крутить! Что мы раньше здесь слышали?! Плановая экономика, общенародная собственность, Карл Маркс, Фридрих Энгельс. А теперь?! Рыночная экономика, приватизация, частная собственность да «марс» со «сникерсом».

— Нельзя ли конкретнее, по сути обсуждаемой диссертации, — включился в разговор председательствующий. — Не надо эмоций и абстрактных обобщений.

— Позвольте с вами не согласиться! — резко ответил ему Спасов. — Понимаю, вы хотите приземлить меня к частностям, к постраничному выискиванию орфографических ошибок, так что ли? Не выйдет! Может, я хочу произвести, наконец, декомпозицию алгоритмических полей. Раз, что называется, и навсегда!

Мефодий Гаврилович обвел всех горящим взглядом и сделал паузу, возвысил возникшую ситуацию до патетики.

— Я вовсе не хотел ущемить ваш научный пиетет, — заерзал на месте председатель Совета. — Я хотел...

— Погодите! Не надо зажимать мне рот, — впал в буйство Гаврилович. — В конце концов, мы должны остановить, поставить точку, чтобы...

В голове у него, точно торосы, громоздились какие-то веские колючие на-

зидания в защиту чистоты науки, но тут он краем глаза увидел, что Фенькин, подняв над головой указательный палец, выписывает в воздухе круги и при этом гадливо ухмыляется. Мефодий Гаврилович напряг всю свою волю, чтобы не видеть эти проклятые круги.

— Чтобы... — громогласно повторил он и умолк. Неожиданно мысль его, как бы повинувшись проклятому пальцу Фенькина, стала гоняться за словом «чтобы», как собака за своим хвостом.

— Ну, что ты вертишь? Что ты крутишь? — забыв обо всем на свете, с надрывом в голосе заговорил Спасов. — Ведь ты душу мне выкручиваешь! Ведь ты сбиваешь меня. Ты сбил меня окончательно.

Спасов в сердцах машет рукой и, покидая трибуну, злорадно говорит Фенькину: «Вот иди теперь сам выступать».

Происходит небольшая заминка, слышится смех. Председательствующий призывает всех к спокойствию. Процедура защиты продолжается.

... Через полчаса после единогласного голосования все собрались за банкетным столом, чтобы поздравить вновь испеченного кандидата наук. Дружно выпили за настойчивость и целеустремленность соискателя, мудрость научного руководителя, строгость и в то же время доброжелательность оппонентов, непререкаемый научный авторитет председательствующего.

Захмелевший Фенькин взял тарелку с балыком и сказал Спасову:

— Хотя ты, Мефодий, и задержал нас, но говорил сегодня хорошо. Особенно про алгоритмы на полях.

— А, — махнул рукой Мефодий Гаврилович, — не подначивай. Сам же не дал мысль закончить.

— Ничего, — успокоил его Фенькин, — на следующей защите все всем скажешь. Остановишь эту, как ты говоришь, шарманку.

— Вас остановишь! — зло сказал Спасов и, крякнув, выпил большой фужер коньяка.

ABSTRACTS

EDITORIAL

Mamedov O.Y.

RISE IN PRODUCTION IS PROVIDED BY GROWTH IN THE ECONOMY

In his article editor-in-chief prof. Mamedov stresses the necessity of transformation of nonmarket sectors of the Russian economy into the market ones. According to the author this is the economic basis for the rise in production.

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

Kleyner G.B.

MEZOECONOMICAL PROBLEMS OF RUSSIAN ECONOMICS

The paper contains analysis of characteristics of Russian economy of posttransition period which reveals inefficiency of existing institutes, both market and administrative, unsoundness of contemporary economic theory regarding to solving of problems of economic performance of the country. Author suggests, as alternative to existing binary model based on micro- and macroeconomic analysis, the figurative model, which includes intermediate, mezeconomical level.

Kolesnikov Y.S.

ETHNIC ECONOMY IN DESTINIES MODERNIZATION OF THE SOUTH OF RUSSIA

Inefficiency of pursued economic policy of modernization of polyethnic regions is caused by underestimation of significance of ethnic economy as a subject of national economy. The historical analysis of this sociocultural association reveals that ethnic economy is an equal sector of economic complex of the South of Russia, which provides economic stability of nationalities even under conditions of a deep and protracted economic crisis.

Solodkov G.P.

SOCIAL DETERMINANTS OF ECONOMIC PERFORMANCE

The inconsistency of economic reforms of transitive period causes the reference to a problem of smothering and neutralizing of a social pressure in the country. Reformers' hopes that the market mechanism itself will provide material base to decide the social problems, have failed. The absence of четкой social policy has caused social degradation, and, in turn, has had a pernicious effect on economic performance. First of all, the paper reveals the identity of the market and state both as economic and social institutes.

Shaginyan S.G.

MODERN STRUCTURE OF REDISTRIBUTION AND ITS FORMS, INFLUENCING ON REAL INCOMES OF THE POPULATION

The paper contains the analysis of various treatments of redistribution concept as economic category. Proceeding from specificity of an economic situation in Russia, the author offers classification of the forms of distributive and redistributive processes, which represent an initial basis of incomes formation of the economic subjects.

Najmushin V.G., Kozlov A.N.

THE CORPORATE PROPERTY IN TRANSITIVE ECONOMY

The paper deals with concrete historical features of adaptation of corporate sector in modern Russia. The author analyzes the main characteristics of functioning of the institute of joint-stock property in postprivatization period.

Rozanova N.M., Ryaskova M.V.

**THE RUSSIAN OIL INDUSTRY IN A WORLD CONTEXT:
PROBLEMS AND PERSPECTIVES**

The paper contains comparative analysis of competitiveness of the Russian and world oil industry, which includes three basic aspects: extraction, processing and selling, that is necessary for adequate estimation of oil market performance. Such analysis allows both to reveal drawbacks and to emphasize the strengths of oil industry of Russia, that, in turn, can promote development of optimum strategy for the given industry on the nearest perspective.

Naumov S.V.

**INSTITUTIONAL ORGANIZATION OF ECONOMY
AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO ITS INVESTIGATION**

The article is focused on the criticism of quasi-scientific approaches investigating institutions in economy, the criteria are given to distinguish legal rules and institutions, the author stresses that comprehension of a new institutional and investment structuring will be of high importance almost for any understanding of political and economic changes in Russia and directly for these changes' implementation as well.

Belokrylova O.S., Skorev M.M.

**INFLUENCE OF ECONOMIC INSTITUTIONS ON PRODUCTION
AND ACCUMULATION OF KNOWLEDGE**

The paper deals with problems of economic institutions' influence on использование of information, production and accumulation of relevant knowledge in society in context of evolutionary institutional changes. The authors suggest to regard universities as the basic institutes responding for production of knowledge in modern society.

Petropavlova G.P.

**THE ECONOMIC MECHANISM OF EFFECTIVE SATISFACTION
OF SOCIETY'S REQUIREMENTS IN CONDITIONS
OF A GLOBAL COMPETITION**

The paper, on the basis of the scientific analysis, contains critical estimation and explanation of the interrelation between the concepts of a competition and competitiveness economy. The author provides to pursue economic estimation of competitiveness of various levels of economic management, and to organize the control of maintenance of a necessary level of a competition. Besides, the necessity of adjustment of the economic mechanism of managing to decide the system of social problems of social development which determine quality of life, is emphasized.

Matveeva L.G.

**METHODOLOGICAL BASES OF ESTIMATION
OF LARGE CORPORATIONS POTENTIAL IN
THE SYSTEM OF REGIONAL ECONOMY**

The criterion of quantitative estimation of regional corporations potential is the possibility of its commensuration with the basic macroeconomic indexes of socioeconomic regional development.

Such estimation is based on appropriate characteristic of each its component and definition of limiting element of potential. During an estimation of regional corporate potential it is necessary to prove guaranteed share of corporate participation in gross regional output, which on the one hand, would provide corporate contribution to stable regional economic development and on the other, - did not create a threat of monopolization of appropriate economic sector.

A cost estimation of interactive influence of corporate potential as a factor of gross regional output growth and regional economic potential on a formal level can be realized using economic mathematical models.

Dukanich L.V.

**ORGANIZATIONAL ASPECT OF TAXATION MANAGEMENT
AT REGIONAL LEVEL: CHARACTERISTICS AND SOME WAYS
OF IMPROVEMENT**

The article investigates organizational aspect of taxation management at regional level. Typological analysis of regional taxation management system is implemented. Managing subsystem is presented by super-organization, which consists of formal and non-formal elementary organizations, connected by means of ordering connection forms. Methods of coordinating connections realization in taxation management systems are classified; efficiency of above-mentioned methods is estimated.

Maksimov V.A., Spiridonov M.A.

**FEDERAL AND REGIONAL COMPONENTS
OF THE INDUSTRIAL-INVESTMENT POLICY**

The industrial-investment policy consists of the system and selective policies. In development of selective policy the role of regional governments is great. The mechanism of development of such policy must lean on logic of planning «from below – upwards». In the course of its development and substantiation it is necessary to use tools of strategic management and to be based on the representation of structure of economy through the set of technological structures to counterbalance the branch approach. The worked out purposes, criterions of selection of priorities and the mechanisms of realization form as a whole the logic of the model of industrial-investment policy.

DEBUT

Barsukova A.V.

**THE FORMATION OF COMPETITIVE STRATEGY OF A FIRM:
THE OPPORTUNITIES OF A CONTRACTS APPROACH**

The article provides new approach to the formation of competitive strategy of a firm as a network of contracts. The contract approach of the competitive strategy formation allows to save a corporation as a whole. The model of the formation of competitive strategy of a firm as a network of contracts based on neoinstitutional theory is worked out, its boundaries, opportunities of using and criterions of creation are determined.

Pavlenko F.N

SEGMENT ORGANIZATION OF THE SHADOW MARKET

The paper provides an analysis of the shadow market proceeding from its segmentation, which allows to consider it as self-reproducing system.

REVIVING THE SYSTEMATIC CHARACTER OF SOCIAL SCIENCES

Lubashitz V.Y.

STATE AUTHORITY: CONCEPT, FEATURE OF FUNCTIONING

The author analyses the category of authority as public relation within various scientific frameworks. The paper deals with varieties of state authority, which features are determined by a political regime.

THE OPEN AUDIENCE HEADING

Mamedov O.Y.

THE SECRET OF PRODUCTION COSTS

(Lecture for the students of humanitarian specialities)

CONTENTS

EDITORIAL

Mamedov O.Y. Rise in Production is Provided by Growth in the Economy	5
---	---

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

Kleyner G.B. Mezoekonomical Problems of Russian Economics	11
Kolesnikov Y.S. Ethnic Economy in destinies modernization of the South of Russia	19
Solodkov G.P. Social Determinants of Economic Performance	25
Shaginyan S.G. Modern Structure of Redistribution and its Forms, Influencing on Real Incomes of the Population	30
Najmushin V.G., Kozlov A.N. The corporate property in transitive economy	39
Rozanova N.M., Ryaskova M.V. The Russian Oil Industry in a world context: problems and perspectives	45
Naumov S.V. Institutional organization of economy and methodological approaches to its investigation	70
Belokrylova O.S., Skorev M.M. Influence of Economic Institutions on Production and Accumulation of Knowledge.....	76
Petropavlova G.P. The Economic Mechanism of Effective Satisfaction of Society's Requirements in Conditions of a global competition.....	84
Matveeva L.G. Methodological bases of estimation of large corporations potential in the system of regional economy	93
Dukanich L.V. Organizational aspect of taxation management at regional level: characteristics and some ways of improvement	101
Maksimov V.A., Spiridonov M.A. Federal and regional components of the industrial-investment policy	106

DEBUT

Barsukova A.V. The formation of competitive strategy of a firm: the opportunities of a contracts approach.....	117
Pavlenko F.N. Segment organization of the shadow market.....	121

REVIVING THE SYSTEMATIC CHARACTER OF SOCIAL SCIENCES

Lubashitz V.Y. State authority: concept, features of functioning	124
---	-----

THE OPEN AUDIENCE HEADING

<i>Mamedov O.Y.</i> The Secret of Production Costs (Lecture for the students of humanitarian specialities)	138
---	-----

REVIEW HEADING

<i>Eletzkyi N.D. Kornienko O.V.</i> Economic theory/Study book for students. Rostov-on-Don: March, 2002. 400 p.	146
---	-----

JOKES OF THE ECONOMISTS

<i>Zolotarev V.S.</i> It is impossible to stop you!	150
--	-----

Экономический факультет Ростовского государственного университета

Экономический факультет Ростовского государственного университета — ведущего научно-учебного центра на Юге России — осуществляет прием абитуриентов по специальностям:

1. Экономическая теория
2. Антикризисное управление
3. Менеджмент организации
4. Математические методы и исследование операций в экономике
5. Прикладная информатика в экономике
6. Мировая экономика
7. Финансы и кредит
8. Бухгалтерский учет, анализ и аудит.

В учебной и научно-исследовательской работе факультет активно сотрудничает с университетами США (штаты Северная Каролина и Мичиган), Германии (Дортмунд), Италии (Милан), Греции (Афины и Пирей) и др.

Прием российских граждан на факультет производится как на конкурсной основе, так и путем заключения договоров, предусматривающих компенсацию расходов по обучению студентов. Абитуриенты сдают следующие экзамены:

- Обществознание
- Математика (письменно)
- Русский язык (изложение)
- Собеседование по экономике

Для подготовки абитуриентов к поступлению на факультет функционирует воскресная школа «Юный экономист».

В университете есть военная кафедра. Студенты на время учебы освобождаются от военной службы.

По вопросам приема на факультет следует обращаться в деканат экономического факультета (г. Ростов-на-Дону, ул. Горького, 88, к. 317. Тел. (8632) 40-68-48) или в воскресную школу «Юный экономист» (г. Ростов-на-Дону, ул. Горького, 88, к. 105. Тел. (8632) 67-96-48).

На факультете осуществляется подготовка аспирантов по очной и заочной форме обучения на бюджетной и коммерческой основе по специальностям: 08.00.01 — экономическая теория, 08.00.05 — экономика и управление народным хозяйством, 08.00.10 — финансы и кредит, 08.00.13 — математические и инструментальные методы экономики, 08.00.14 — мировая экономика.

ИЗДАТЕЛЬСТВО РОСТОВСКОГО УНИВЕРСИТЕТА



ПРИГЛАШАЕТ К СОТРУДНИЧЕСТВУ АВТОРОВ

- 📖 научной
- 📖 учебно-методической
- 📖 справочной
- 📖 научно-популярной литературы

работающих в областях

- 📖 социальных и естественных наук
- 📖 юриспруденции
- 📖 медицины
- 📖 программирования и вычислительной техники

Издательство оказывает полный комплекс услуг.

*Опыт и профессионализм сотрудников,
высокое качество, доступные цены.*

МЫ РАБОТАЕМ ДЛЯ ВАС. МЫ ЖДЕМ ВАС.

344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 160, к. 14.

☎ (8632) 64-00-19.

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
2003
Том 1
Номер 2**

Корректор *Н.В. Бирюкова*
Технический редактор *Н.П. Соловьева*
Компьютерная верстка *И.В. Басовой*
Дизайн обложки *О.Ф. Жуковой*

ИБ № 2874
Лицензия ЛР № 65-41 от 01.09.99 г.

Сдано в набор 30.05.2003. Подписано в печать 18.06.2003.
Формат 60×84¹/₈. Бумага офсетная. Гарнитура TextBook.
Печать офсетная. Усл. п. л. 19,56. Уч.-изд. л. 12,09.
Тираж 576 экз. Заказ № 152. С 60.

Издательство Ростовского университета.
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 160.

Оригинал-макет и диапозитивы изготовлены ООО Фирма «Ирбис».

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии ООО «Талер».
344068, г. Ростов-на-Дону, пр. Нагибина, 32/2.