

Слово редактора

Мамедов О.Ю. МЕЖДУ ЭКОНОМИКОЙ И ПОЛИТИКОЙ ВЫБИРАЙТЕ... ЕЕ! 5

Современная экономическая теория

Артур Б. ВОЗРАСТАЮЩАЯ ОТДАЧА И ДВА МИРА БИЗНЕСА 7

Нуреев Р.М., Й.А. ШУМПЕТЕР: РОЛЬ СХОЛАСТИКИ
В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА 20

Тамбовцев В.Л. РОЛЬ РЫНКА ДЛЯ ИНСТИТУТОВ
В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭВОЛЮЦИИ 28

Бандилет А.Н. ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА:
ВОЗМОЖНОСТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ 37

Вольчик В.В. ПРОБЛЕМА ОТБОРА: РЫНКИ И ИНСТИТУТЫ
В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ 47

Дейнега В.Н., Ермоленко А.А., Сугаипова И.В. ПАРАДИГМА ТЕОРИИ
СОБСТВЕННОСТИ ПОД УГЛОМ ЗРЕНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ 55

Михалкина Е.В. БЕДНОСТЬ КАК ФЕНОМЕН
ПОСТРЕФОРМЕННОГО ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ:
МЕТОДИКА ИЗМЕРЕНИЯ И ОЦЕНКА 61

Экономическая история

Костюченко В.Ф. ИСТОРИЯ ВОССОЗДАНИЯ
И ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ
КАЗНАЧЕЙСКОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ 69

Актуальные проблемы хозяйственной практики

Кузнецов Н.Г., Федько В.П., Ганус С.М. ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ
КОМПЛЕКС ТОРГОВЛИ КАК ЭЛЕМЕНТ ЦЕЛОСТНОЙ
ОБЩЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА:
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ 77

Митрофанова И.В. ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ
КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ
РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ 85

Васильева Н.К. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОИЗВОДСТВА
В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ 93

Возрождая целостность обществознания

Саввин А.М. АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ РЕФОРМА
В РОССИИ И ПОЛИТИЧЕСКАЯ ТЕОРЕМА КОУЗА
(«УКРУПНЕНИЕ РЕГИОНОВ» КАК СПЕЦИФИКАЦИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПРАВ) 98

Кравцов Н.А. РАССУЖДЕНИЯ О ПОЛИТИКЕ И КУЛЬТУРЕ 107

Рецензии

Шагинян С.Г. О ПРИОРИТЕТАХ РАЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ
ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ 113

Он такой один

Мэйнстринг Дж.У. ТУРЕЦКИЕ СТАНСЫ 117

МЕЖДУ ЭКОНОМИКОЙ И ПОЛИТИКОЙ ВЫБИРАЙТЕ... ЕЕ!

О.Ю. МАМЕДОВ

*доктор экономических наук, профессор,
Ростовский государственный университет*

Современная экономика – система взаимодополняющего сосуществования двух форм хозяйствования: рыночной (предпринимательской, частной) и нерыночной (государственной, общественной). Общество в результате долгой исторической эволюции производства пришло к закономерному итогу: экономика должна сочетать обе формы хозяйствования – рыночную и нерыночную (опосредованную и прямую). Но раз объективно существует две различные (по принципам и методам) сферы хозяйствования, то очевидно, что между ними должно быть разделение функций.

Отсюда основной вопрос рациональной организации смешанной экономики – эффективное разграничение сфер функционирования рынка и нерынка. Ведь если мы поручим рынку то, что должен делать нерынок, а потом, когда рынок это порученное провалит, будем долго на него злиться и обижаться, то наша экономика будет заведомо неэффективна. А если мы, наоборот, поручим нерынку делать то, с чем успешнее справляется рынок, то и в этом случае нам обеспечена неэффективность.

Что же нужно оставить в компетенции рынка, а какие задачи должно решать государство (нерынок)?

Для ответа на этот вопрос необходимо вновь и вновь определяться – что такое «рынок» и что такое «нерынок»? (Впрочем, для этого достаточно определить основные параметры рынка, так как «нерынок» будет характеризоваться альтернативными характеристиками).

В то же время следует осознать: проблема выбора между рынком и государством носит преимущественно доктринальный, т.е. – сугубо теоретический, характер. В реальности же «развести», подобно боксерам на ринге, эти два постоянно соперничающих (и потому драчливых) сектора невозможно. К тому же постоянное изменение отраслевого строения экономики также постоянно изменяет силу каждого сектора.

Реальное ускорение экономического прогресса произойдет только тогда, когда контурность нашего рынка перерастет в необратимость тектонических перемен всей системы.

Для характеристики экономического роста нашей страны иногда используют определение «догоняющее индустриальное развитие», имея в виду попытку воспроизведения структурного строения экономики развитых стран. Однако нам необходима стратегия *опережающего* постиндустриального развития, как бы недостижимо это ни звучало.

А для этого темпы нашего экономического роста должны опережать темпы роста развитых стран. Тот, кто знает оптимистическое соотношение производственных потенциалов нашей страны и развитых стран, и – увы! – пессимистическое соотношение их реальных экономик, согласится – догоняющее, неопережающее движение – это наше экономическое самоубийство на глазах всего мира, т.е. тех стран, у которых слабый ресурсно-производственный потенциал, к их чести, компенсирован превосходством экономической организации его реализации. Пока это не осознает элита нашей страны, не состоится не только опережающее, но даже догоняющее развитие.

Опережающее экономическое развитие возможно только на базе мощного прироста инвестиций в приоритетные отрасли. Однако, судя по плачу отраслевых лоббистов, у нас чуть ли не вся экономика состоит из приоритетных отраслей (а в вузах – спасибо экономиксу – вообще стали преподавать теорию отраслевого лоббизма; вот уж, поистине, самый актуальный учебный курс для страны, в которой коррупция остается одной из острейших проблем.

Для профессиональных экономистов ясно: плата за административное разрушение экономики – спад производства, позволивший реструктурировать экономику и рыночно преобразовать институты традиционной экономики. Да и не было, пожалуй, другого способа обуздать милитаристскую ориентацию производства, а также производство разрушительной для экономики некачественной неспросовой продукции, к тому же создаваемой с непомерными затратами. Кстати говоря, это объясняет, почему достижение «точек максимума» советского производства – в координатах рыночных параметров – состоялось при гораздо меньших физических показателях ВВП, – ведь объем советского лжепроизводства восстанавливать, по меньшей мере, глупо.

Особняком стоят структурные реформы, инвестиции в осуществление которых носят упреждающий и краткосрочный характер, а вот отдача от них носит характер долгосрочный и опосредованный. Другими словами, структурные реформы (например, упорядочение частной собственности на землю, дебюрократизация судебной системы, рыночная регламентация деятельности финансовых учреждений, полноценное становление института банкротства) сами по себе прироста ВВП не дают, а только способствуют этому радостному процессу.

Однако главное – это системность реформ: провести рыночные реформы в промышленности, но так и не двинуться к рынку земли или рынку коммунальных услуг означает такую «чересполосицу» в экономике страны, что ее может просто взорвать. Еще бы – элементы единой экономики развиваются в разных направлениях по разным принципам!

Между экономикой и политикой всегда надо выбирать экономику. В этом – и мировой, и наш собственный исторический опыт. Мы уже исчерпали право на ошибку.

ВОЗРАСТАЮЩАЯ ОТДАЧА И ДВА МИРА БИЗНЕСА

Б. АРТУР

Профессор Ситибанк, Институт Санта Фе, США

*Опубликована в: Arthur W.B. Increasing Returns and the New World of Business.
Harvard Business Review, July–Aug., 1996.*

*Перевод А.А. КУРЫШЕВОЙ, И.К. ЗАРОВА,
научное редактирование Ю.В. ЛАТОВА*

Наше понимание того, как функционируют рынки и фирмы, было заложено более века назад несколькими европейскими экономистами – Альфредом Маршаллом в Англии и некоторыми его современниками на континенте. Это понимание непосредственно основано на предположении об убывающей отдаче: товары или компании, которые лидируют на рынке, в конце концов сталкиваются с ограничениями, так что достигается предсказываемое равновесие цен и долей на рынке. Эта теория более-менее подходила для экономики массовой технологии и дымовых труб, экономики времен Маршалла. И эта теория все еще на пике популярности в сегодняшних учебниках по экономике.

Однако в течение минувшего века западные экономические системы неуклонно и постоянно претерпевали трансформацию от производства с использованием массивных материалов к разработке и применению технологии – от обработки ресурсов к обработке информации, от применения природной энергии к применению идей. По мере этих изменений происходило смещение основных механизмов, определяющих поведение экономики: от убывающей к *возрастающей* отдаче.

Возрастающая отдача – это тенденция, согласно которой те, что вырвались вперед, увеличивают отрыв, а те, что теряют первенство, теряют его навсегда. Она является механизмом положительной обратной связи, которая направлена (внутри рынков, предприятий и отраслей) на усиление тех, кто имеет успех, и ослабление тех, кто несет убытки. Возрастающая отдача порождает не равновесие, но нестабильность: если товар, или компания, или технология – одни из многих, конкурирующих на рынке, – вырываются вперед благодаря случайности либо продуманной стратегии, то возрастающая отдача может преумножить это преимущество, и товар, или компания, или технология могут продолжать закрепляться на рынке.

Механизмы возрастающей и убывающей отдачи существуют параллельно во всех отраслях. Но, грубо говоря, убывающая отдача имеет силу в традиционном секторе экономики – в обрабатывающей промышленности. Возрастающая же

отдача правит бал в ее новейшем секторе – в отраслях, основанных на знаниях. Современные экономические системы, таким образом, оказались разделенными на два взаимосвязанных переплетающихся сектора – два мира бизнеса – в соответствии с двумя типами отдачи. Экономика этих двух миров различна. Они различаются поведением, стилем и культурой. Они требуют различных техник управления, различных стратегий, различных методов правительственного регулирования.

Они требуют различного понимания.

Мир Альфреда Маршалла

Вернемся к началу – к представлениям об убывающей отдаче Альфреда Маршалла и его современников.

Мир Маршалла в 1880–1890-е гг. был миром массового производства: железной руды, анилиновых красителей, чушкового чугуна, угля, древесины, тяжелых химикатов, соевых бобов, кофе – одним словом, товаров, требующих больших затрат ресурсов, но не нуждающихся в ноу-хау. В том мире было разумно предположить, к примеру, что если кофейная плантация расширяла производство, то она в конечном счете должна была бы использовать землю, менее подходящую для кофе, что выразилось бы в снижении отдачи. Таким образом, если кофейные плантации конкурировали, каждая расширялась бы до тех пор, пока не столкнулась с ограничениями в виде растущих издержек или сокращающейся прибыли. Рынок был бы разделен между многими плантациями, и рыночная цена установилась бы на предсказуемом уровне – в зависимости от востребованности кофе и доступности пригодной для обработки земли. Плантаторы производили бы кофе до тех пор, пока это было бы прибыльным, но, поскольку цена снизилась бы до уровня средних издержек производства, никто не смог бы получать большую прибыль.

Маршалл называл это состояние рынка *совершенной конкуренцией*, и представленный им экономический мир превосходно соответствовал викторианским ценностям той эпохи. Это состояние было равновесным и потому упорядоченным, предсказуемым и потому подлежащим научному анализу, устойчивым и потому не подверженным риску, медленно изменяющимся и потому долгосрочным. Не слишком порывистая, не слишком прибыльная. Одним словом, воспитанная. Одним словом, благородная.

С небольшими изменениями, мир Маршалла существует и в наши дни, век спустя, в том секторе современной экономики, который связан с массовой обработкой: зерна, скота, тяжелых химикатов, металлов и руд, продовольствия, розничных товаров – секторе, где операции во многом повторяются изо дня в день, из недели в неделю. Продуктовая дифференциация и существование торговых марок сегодня означают, что на данном рынке конкурируют скорее не множество, а лишь несколько компаний. Но характерно, что, если эти компании пытаются расширяться, они сталкиваются с некоторыми ограничениями, касающимися: числа покупателей, предпочитающих их марку; регионального спроса; доступа к сырью. Таким образом, ни одна компания не может монополизировать рынок. И поскольку такие товары обычно могут выступать взаимозаменяемыми, то образуется что-то вроде стандартной цены. Преимущества выражены слабо, и никто не получает высокую прибыль. Это не совсем совершенная конкуренция по Маршаллу, но приближение к ней.

Мир возрастающей отдачи

Что бы изменилось, если бы *убывающая* отдача Маршалла превратилась, прямо противоположно, в *возрастающую* отдачу? Как будут работать рынки, если товары, завоевавшие лидирующие позиции, будут, следовательно, первенствовать и в дальнейшем?

Давайте обратимся к рынку операционных систем для персональных компьютеров начала 1980-х, когда конкурировали системы CP/M, DOS и Macintosh фирмы Apple. Операционные системы характеризуются возрастающей отдачей: если одна система выходит вперед, то она привлекает все новых и новых разработчиков программного обеспечения и производителей соответствующего компьютерного оборудования, что помогает ей продвигаться вперед и далее. CP/M была первой на рынке и к 1979 г. заняла прочные позиции. Macintosh появилась позже, но была удивительно проста в использовании. DOS родилась тогда, когда Microsoft в 1980 г. заключила сделку на поставку операционных систем для персональных компьютеров IBM. Примерно год или два никак нельзя было точно сказать, какая система выиграет. Новая платформа IBM PC – DOS представляла собой клудж (устройство, программа или часть программы, которые теоретически не должны работать, но почему-то работают. – *Прим. пер.*). Но растущая база пользователей DOS/IBM вдохновляла разработчиков программного обеспечения (таких как Lotus) писать именно для DOS. Широкое распространение DOS – и персональных компьютеров IBM – породило дальнейшее преобладание, и в конце концов комбинация DOS/IBM стала доминировать на большей части рынка.

Эта история хорошо известна. Но обратите внимание: до сделки с IBM нельзя было заблаговременно спрогнозировать, какая именно система станет доминировать. Как только DOS/IBM вышла вперед, она замкнула на себе рынок, поскольку пользователям не доплачивали за то, чтобы переключиться на что-то другое. Доминирующая система не была наилучшей: компьютерщики-профессионалы высмеивали DOS. Но раз DOS замкнула рынок на себя, ее спонсор Microsoft получил возможность распределять издержки среди большого числа пользователей – и наслаждался потрясающими прибылями.

Эти особенности позже стали признаками возрастающей отдачи: рыночная нестабильность (рынок склонен к предпочтению того товара, который вырывается вперед), множественность потенциальных исходов (при различных исторических событиях могли одержать победу различные операционные системы), непредсказуемость, возможность замкнуть рынок на себя, возможное преобладание худшего (по качеству) продукта и большие прибыли для победителя. Они удивили меня, когда я впервые осознал их в конце 1990-х. Они отталкивали экономистов, воспитанных на принципах порядка, предсказуемости и оптимальности мира Маршалла.

Бегло осветив некоторые из этих закономерностей еще в 1939 г., английский экономист Джон Хикс предупреждал, что допущение возрастающей отдачи приведет к «краху большей части экономической теории». Но Хикс заблуждался: теория возрастающей отдачи не разрушает стандартную теорию – она дополняет ее. Хикс же видел противоречие не просто в отталкивающих свойствах, но потому, что в его время не существовало математического аппарата для анализа рынков с возрастающей отдачей. Сейчас ситуация изменилась. Используя некоторые продвинутые методы (от качественной динамики и теории вероятностей), я и другие экономисты развили методы анализа рынков с возрастающей

отдачей. Эта теория новая, но она уже успела твердо закрепиться. И она делает такие рынки доступными для экономического понимания.

На ранних этапах моей работы над темой возрастающей отдачи меня убеждали в ее аномальности. Подобно некоторым экзотическим частицам в физике, она могла существовать в теории, но редко встречалась на практике. А если и существовала, то лишь в течение нескольких секунд. Но в середине 1980-х я осознал, что возрастающая отдача не является ни редкой, ни эфемерной. В действительности основная часть экономики фактически подчинена закону возрастающей отдачи – это область высоких технологий.

Почему так должно быть? Назову несколько причин.

1. *Внешние издержки.* Высокотехнологичные товары (медикаменты, компьютерное оборудование и программное обеспечение, самолеты и ракеты, телекоммуникационные устройства, биоинженерные лекарства и т.п.) уже по определению сложны в разработке, и их трудно доставить до места продажи. Они сильно «завязаны» на ноу-хау и слабо – на ресурсах. Соответственно, они обычно связаны с издержками разработки и дизайна, во многом близкими к издержкам производства на единицу продукции. Первый диск Windows, выпущенный Microsoft, стоил 50 долл., второй и последующие диски – по 3 долл. Издержки на единицу продукции падают по мере увеличения продаж.
2. *Сетевые эффекты.* Многие высокотехнологичные товары должны быть совместимы с сетью пользователей. Так, если большая часть загружаемых из Интернета программ вскоре появятся написанными на языке Sun Microsystems Java, то пользователям понадобится Java на их компьютерах для запуска этих программ. У Java есть конкуренты. Но чем больше этот язык получает признание, тем более вероятно, что именно он станет стандартом.
3. *Потребительские привычки.* Высокотехнологичные товары обычно сложны в использовании. Они требуют обучения. Однажды вложившие средства в это обучение пользователи (скажем, в эксплуатацию и пилотирование пассажирского самолета Airbus) должны только обновлять эти умения в отношении последующих версий товара. Раз большинство рынка уже захвачено, легче становится захватить будущий рынок.

На рынках высоких технологий такие механизмы обеспечивают то, что товары, получившие превосходство на рынке, продолжают получать преимущества и далее, делая эти рынки нестабильными и замыкая их на себя. Конечно, такое «замыкание» не вечно. Технология обновляется волнами, и «замыкание», подобное случаю с DOS, может продолжаться, лишь пока длится конкретная волна.

Таким образом, мы можем с успехом рассматривать два экономических режима, или мира:

- 1) мир массового производства, выпускающий товары, которые, в сущности, являются «концентратом» ресурсов с небольшими затратами знаний, мир, функционирующий согласно принципам убывающей отдачи Маршалла;
- 2) основанный на знаниях сектор экономики, выпускающий товары, которые в существенной мере являются «концентратом» знаний с небольшим использованием ресурсов, который функционирует по принципу возрастающей отдачи.

Эти два мира разделены не совсем четко. Hewlett-Packard, к примеру, создает высокотехнологичные, основанные на знании устройства в Palo Alto (Калифор-

ния) и производит их оптом в местах типа Корвалис (Орегон) или Грили (Колорадо). Большинство компаний высоких технологий осуществляют операции, основанные и на знаниях, и на массовой переработке. Но поскольку правила игры различны для этих двух сфер, то компании часто их разделяют – как это делает Hewlett-Packard. И наоборот, производственные компании осуществляют такие операции, как логистика, «раскрутка» брэндов, маркетинг и распространение, которые относятся преимущественно к миру знаний. И некоторые товары – подобно ПК IBM – начинают свою жизнь в мире возрастающей отдачи, но позже в течение своего жизненного цикла фактически становятся товарами, принадлежащими миру Маршалла.

Производственные залы и Казино технологий

Поскольку два мира бизнеса – сектор массовой обработки и производства и отрасли, претворяющие знание в товары, – различаются в своих фундаментальных экономических принципах, то, следовательно, они различаются и в характере конкуренции, и в культуре управления. Ошибочно думать, что то, что работает в одном мире, приемлемо и для другого.

В наши дни многие говорят о новом стиле управления, который включает в себя плоские иерархии, целевую ориентацию, гибкую стратегию, позиционирование на рынке, новые изобретения, реструктуризацию, реинжинеринг, реорганизацию и переделку всего подряд. Являются ли эти идеи новым пониманием ситуации или же это просто чудачества? Подходят ли они для всех организаций? Почему мы рассматриваем этот новый стиль управления?

Рассмотрим две культуры конкуренции.

В секторе массовой обработки обычно устанавливается совокупность стандартных цен. Наблюдается тенденция повторяемости производственных процессов – изо дня в день и даже из года в год. Таким образом, конкурентная борьба подразумевает поддержание товара на поверхности, попытки улучшить его качество, снижение издержек. Это искусство относится к типу управления, хорошо освещенному в литературе. Для него предпочтительна окружающая среда, не преподносящая каких-либо сюрпризов или проблем, – среда, характеризующаяся контролем или планированием. Подобная среда требует, чтобы люди осуществляли не только производство, но еще и контроль и планирование. Соответственно, предпочтение отдается иерархии боссов и рабочих. Поскольку массовая обработка носит повторяющийся характер, она позволяет постоянно осуществлять совершенствование, оптимизацию. И, следовательно, мир Маршалла скорее тяготеет к предпочтению иерархии, планирования и контроля. Главным образом, это мир оптимизации.

Другой вид конкуренции наблюдается в отраслях, основанных на знании, – вследствие различий в самой экономике. Если компании, деятельность которых основывается на знании, конкурируют на рынке, где победитель забирает все, то управление трансформируется в серию поисков нового технологического победителя – очередного продукта, пользующегося спросом. Целью становится поиск Очередной Большой Вещи (Next Big Thing). В подобной среде менеджмент принимает не производственную, но целевую ориентацию. Иерархия уплощается не потому, что на рабочих неожиданно находит приступ демократии, или потому, что компьютеры могут урезать большую часть менеджмента среднего звена. Она уплощается, так как, для того чтобы быть эффективными, разработ-

чики очередной-вещи-для-компании должны быть организованы, как отряды десантников, в маленькие группы, которые сообщали бы о своей деятельности непосредственно генеральному директору или руководству. Таким людям нужна свободная дисциплина: от них зависит будущее выживание компании. Поэтому они – как и отряды десантников, которые отчитываются, в свою очередь, перед ними, – будут цениться не как наемные работники, но как равные в деле успеха компании. Иерархия рассеивается и исчезает.

Означает ли это, что в мясопереработке, производстве стали или на морском флоте иерархия должна исчезнуть? Вопреки сегодняшнему проповедованию менеджмента, нет гарантий, что стиль, принятый в Силиконовой Долине, будет работать в мире обработки. Безопасная посадка пассажирского самолета зависит от капитана, а не от обслуживающего персонала. Стюардессы с успехом могут быть «уполномочены» и оценены как люди. Это мудро и заслуживает уважения. Но всегда будет присутствовать разделение – иерархия – между кабиной капитана и частью экипажа, занятой обслуживанием пассажиров.

По сути, стиль в производственных залах с убывающей отдачей во многом похож на работу современных усовершенствованных фабрик: целью является поддержание производства высококачественного товара с низкими издержками. Нет большой необходимости ежедневно следить за рынком, и когда все идет ровно, то темп может быть расслабленным.

Напротив, стиль конкурентной борьбы на арене возрастающей отдачи больше похож на азартную игру. Не на покер, где игра статична и игроки соперничают за ставки. Это игра в казино, где выбор того, во что играть, так же важен, как и сама умелая игра. Можно представить себе ведущие фигуры сферы высоких технологий – Гейтсов, Герстнеров и Грувов своих отраслей – как игроков в большом казино. На этом столе начинается игра под названием «мультимедиа». На том – «Web-услуги». В углу находятся «электронные банковские услуги». Таких столов много. За одним из них сидите вы. «Как велика ставка?» – спрашиваете вы. «3 миллиона», – отвечает крупье. Кто будет играть? Мы не знаем, пока они не «откроются». Каковы правила игры? Они появятся по мере развития. Каковы мои шансы на победу? Мы не можем сказать.

Вы все еще хотите играть?

Высокие технологии, поднятые на этот уровень, – игра не для робких.

На самом деле, искусство игры на столах в Казино технологий является, прежде всего, психологическим. В определенной мере учитываются – но только в определенной мере – техническая вооруженность, глубокие карманы, воля и отвага. Прежде всего награды идут к игрокам, которые первыми осваиваются в новых играх, вырисовывающихся в технологическом тумане, распознают их форму, познают их. Билл Гейтс не столько мастер технологии, сколько мастер проныцательности, различения формы следующей игры.

Мы сейчас можем видеть, что новый стиль управления – это не просто причуда. Основанные на знании секторы экономики требуют плоской иерархии, целевой ориентации, а главное – духа управления. Здесь невозможны пятилетние планы. Мы можем также понять тайну того, что я обозначил как «*переделка всего*» (re-everything). Это пристрастие к «переделке всего» в мире массовой обработки – своеобразный ярлык для мероприятий по выбору оптимальной организации производства, компьютеризации, снижению размеров. Тем не менее в мире возрастающей отдачи (особенно в сфере высоких технологий) переделка всего становится необходимой, поскольку каждый раз, когда меняется задача,

компании тоже приходится меняться. Ей приходится переоценивать свои цели, способы ведения дел. Короче говоря, ей приходится адаптироваться. Адаптация не прекращается никогда. На самом деле, в мире возрастающей отдачи, как я только что подметил, стандартная оптимизация теряет смысл. Вы не можете осуществлять оптимизацию в казино в ходе игр с возрастающей отдачей. Вы можете быть умным. Вы можете быть ловким. Вы можете занимать определенное место. Вы можете наблюдать. Но в ситуации, когда сами игры даже не полностью определены, вы не можете оптимизировать. Все, что вы *можете* сделать, – это приспособиться. Адаптация, в активном смысле, означает предвидение следующей, надвигающейся волны, вычисление той формы, которую она примет, и позиционирование компании для получения преимуществ от этого. Адаптация, а не оптимизация – вот что движет бизнесом возрастающей отдачи.

Игра за столами высоких технологий

Представьте, что вы – игрок в казино отрасли знания в мире возрастающей отдачи. Что вы можете сделать, чтобы извлечь выгоду от возрастающей отдачи, находящейся в вашем распоряжении? Как можно использовать ее для завоевания рынков? О каких стратегических подходах вам необходимо думать?

В мире обработки стратегия обычно определяется извлечением выгоды из основных компетенций, ценовой конкуренцией, снижением издержек, повышением качества. Все это важно и для мира, основанного на знаниях. Но также важны и другие стратегии, используемые в особой экономике положительной обратной связи.

На рынки, основанные на знаниях, широко распространены две максимы: стоит прилагать усилия, чтобы завоевать рынок первым и чтобы заполучить лучшую технологию. Эти максимы верны, но они не гарантируют успех. Prodigy была первой на рынке онлайн-сервисов, но она промедлила в создании базы абонентов, чтобы захватить все преимущества возрастающей отдачи. В результате она лишилась лидирующей позиции и сегодня уступает другим сервисам. Что касается технологии, то разработка NeXT Стива Джоба (рабочая станция пере-крестных помех) была великолепна. Но она была запущена на рынок, на котором уже доминировали Sun Microsystems и Hewlett-Packard. Поэтому она потерпела неудачу. Новому товару необходимо быть в два или три раза лучше по нескольким параметрам – цене, скорости, удобству, чтобы вытеснить конкурентов, «замкнувших» на себе рынок. Таким образом, на основанных на знании рынках первоначальный вход с хорошим товаром может дать преимущества. Но это – слишком пассивная стратегия. Необходимо *активное* управление возрастающей отдачей.

Одна из активных стратегий заключается в предоставлении хороших скидок на начальной стадии с целью привлечения потребителей. Netscape раздавала свой интернет-браузер бесплатно и завоевала 70% рынка. Теперь она может получать прибыли от поставки сопутствующего программного обеспечения и приложений. Хотя подобная стратегия весьма эффективна – и широко распространена, – но она не всегда осуществима. Компании часто совершают ошибку, завышая цену на начальном этапе, чтобы возместить высокие издержки разработки и дизайна (R&D). Кроме того, даже продуманная стратегия скидок, направленная на то, чтобы заполнить рынок, обнаруживает неэффективность, если созданная в результате база пользователей не развивается в дальнейшем. America

Online создала преимущество в более чем 4,5 млн пользователей, предоставляя им бесплатные услуги. Но из-за господства Интернета еще неясно, сможет ли она использовать в дальнейшем эту огромную базу для получения прибыли.

Давайте будем чуть более искушенными. Технологические продукты не являются непревзойденными. Они зависят от существования других товаров и других технологий. Всемирная сеть Интернет функционирует в рамках сети предприятий, включающих браузеры, онлайн-новости, электронную почту, сетевую торговлю и финансовые услуги. Фармацевтика существует в пределах сети врачей, испытательных лабораторий, больниц. Лазерные принтеры – это часть группы товаров, включающей компьютеры, издательские программы, сканеры и фотоустройства. В противоположность продуктам обрабатывающего мира (таким как соевые бобы или катаная сталь), продукты технологий существуют в рамках локальных групп товаров, которые поддерживают и увеличивают их ценность. Они существуют в своего рода мини-окружающей среде.

Эта взаимозависимость оказывает сильное влияние на стратегию. Когда в середине 1980-х Novell представила свою сетевую операционную систему, Netware, как способ соединения персональных компьютеров в локальную сеть, то убедилась в том, что Netware была технологически совершеннее своих конкурентов. Фирма существенно снизила цену Netware, чтобы создать базу пользователей. Но этой тактики было недостаточно. Novell осознала, что успех Netware зависит от привлечения программных приложений для запуска под нее, что было частью окружающей среды вне контроля компании. Поэтому она создала стимулы для разработчиков программ, чтобы писать под Netware было выгоднее, чем пользоваться продуктами конкурентов. Программисты именно это и сделали. Создавая успех Netware, они обеспечивали и собственный. Novell активно использовала эту межтоварную положительную обратную связь, чтобы закрепиться на рынке. Она вышла на огромные прибыли от апгрейдов, сопутствующих программ и приложений.

Другая стратегия, использующая окружающую среду, – это связывание и система рычагов. Речь идет о передаче пользовательской базы, построенной под одну часть окружающей среды (один товар), соседней территории или товару. Эта стратегия больше всего похожа на игру «го»: вы окружаете соседние рынки один за другим, перекидываете на них свою пользовательскую базу и захватываете их, постоянно укрепляя вашу позицию в отрасли. Microsoft перенесла свою 60-миллионную базу пользователей с DOS на Windows, затем на Windows 95 и далее на Microsoft Network, путем предоставления дешевых апгрейдов и приложений, идущих в связке. Эта стратегия была оспорена с юридической точки зрения. Но она выявила, что принцип положительной обратной связи применим как к межрыночным, так и внутрирыночным взаимодействиям.

Фактически, если технологическое окружение сегодня – базовый объект стратегии в мире, основанном на знании, то игроки соревнуются не посредством закрепления продукта собственными силами, а посредством построения сетей – свободных объединений компаний, организованных вокруг мини-среды, что усиливает положительную обратную связь по отношению к базовой технологии. Apple, закрывая свою систему Macintosh для аутсайдеров в 1980-х, предпочла не создавать подобную сеть. Она была уверена в том, что при помощи своих превосходных технологий сможет поддержать рынок возрастающей отдачи самостоятельно. Apple и в самом деле доминирует в среде основанных на Macintosh технологий. Но эта среда составляет сегодня лишь 8% всего бизнеса персональных компьютеров. Ошибка IBM заключалась в другом. Пассивно допустив дру-

гие компании к вступлению в свою сеть персональных компьютеров, подобно клонам, IBM заполучила огромную пользовательскую базу и закрепились на рынке. Но в итоге самой IBM досталась небольшая доля прибыли. Ключевой момент в создании сетей – это *активный* менеджмент взаимных обратных связей между компаниями. Это подразумевает осторожный выбор деловых партнеров. Также это означает, что, вместо попыток захватить все товары в окружающей среде, доминантные игроки сети должны позволять зависимым игрокам закреплять свои зависимые товары через комбинированное участие в успехе сети. Таким образом, уступая часть прибыли, ведущие игроки убеждаются в том, что все участники остаются верны объединению.

Для стратегии на рынках, основанных на знании, важно также и психологическое позиционирование. Под влиянием возрастающей отдачи конкуренты будут выбывать на рынок не только если он занят, но и если они *убеждены* в том, что на нем сможет закрепиться кто-то еще. Следовательно, мы имеем дело с психологическим маневром в форме громких предварительных объявлений, провокаций, объединений под угрозой распада, технологического бахвальства, дутых партнеров, парадов пустышек (заявлений о товарах, которые еще не существуют). Такое позирование и надувательство похоже на поведение в группе руководителей: оно отбивает у конкурентов желание бросать вызов потенциально лидирующему сопернику. При такой стратегии дорыночного «опущения» нет необходимости предпринимать какие-либо шаги. Это – чистая психология.

А что, если вы поддерживаете проигрышный вариант? Иногда имеет смысл держаться за остаточный доход. Иногда временное решение проблем можно найти в виде нового объединения, современной технологии, изменений продукта. Но обычно в ситуациях прочного «замыкания» рынка на каком-либо товаре эти тактики не работают. В таких случаях альтернативы – это медленная смерть или красивый уход – освобождение поля с целью сконцентрироваться на позиционировании для следующей технологической волны. Выход с рынка может не означать выхода из бизнеса полностью. America Online, CompuServe, Prodigy и Microsoft Network – все эти фирмы уступили свои лидирующие позиции на рынке сетевого онлайна Интернету. Но, вместо ухода, они постепенно становятся придатками Сети, предоставляя постоянные услуги (такие как финансовые котировки, игры и развлечения). Они проиграли основную игру. Но они, по-видимому, продолжают участвовать в побочной игре, в которой своя конкуренция за превосходство в пределах окружающей Сеть среды.

Прежде всего стратегия в мире знаний требует от руководства компании понимания того, что здесь действует другой тип экономики. Руководству необходимо осознать, какие механизмы положительной и отрицательной обратной связи вступают в игру в той рыночной среде, в которой они соревнуются. Обычно таких механизмов несколько – скрещенных, действующих в разных временных периодах, и каждый необходимо понять, осознать и активно управлять им.

Что можно сказать по поводу сферы услуг?

До сих пор я говорил главным образом о высоких технологиях. А куда попадают отрасли сферы услуг – такие как страхование, ресторанный бизнес или банковское дело? Какому миру они принадлежат?

Вопрос провокационный. Может выясниться, что такие отрасли относятся к миру убывающей отдачи, обрабатывающему сектору экономики, поскольку зача-

стую встречаются региональные ограничения спроса на отдельную услугу, большая часть услуг заключается в «обработке» клиентов, и оказание услуг основывается на простых технологиях.

Истина заключается в том, что сетевые эффекты и эффект пользовательской базы часто действуют и в сфере услуг. Несомненно, существование розничной франшизы обусловлено возрастающей отдачей. Чем сильнее отделения McDonald's или Motel 6 расширяются географически, тем большую известность они приобретают. Такой бизнес получает преимущества не только из-за качества услуг, но и из-за того, что пользователи хотят знать, чего ожидать. Поэтому чем больше эти компании преобладают, тем большее преобладание они могут получить в дальнейшем. Точно так же, чем шире клиентская база банка или страховой компании, тем в большей степени она способна распределить свои постоянные издержки содержания штатных служащих, недвижимого имущества и компьютерных операций. Эти отрасли также являются областью умеренной возрастающей отдачи.

Таким образом, мы можем уточнить, что отрасли услуг – это гибрид. Из дня в день они функционируют подобно отраслям массовой обработки. Но в долгосрочном периоде будет преобладать действие возрастающей отдачи, пусть даже ее дестабилизирующие эффекты проявляются не столь очевидно, как в сфере высоких технологий.

Авиалинии США, к примеру, ежедневно осуществляют пассажирские перевозки. В 1981 г. считалось, что дерегулирование усилит конкурентную борьбу, как это обычно бывает в сфере убывающей отдачи. Но в долгосрочном периоде авиалинии на самом деле испытывают влияние положительной обратной связи: однажды столкнувшись с проблемами, авиакомпания уже не может обеспечить правильную работу на маршрутах вспомогательных линий, ее авиапарк стареет, она начинает движение по нисходящей спирали и продолжает терять маршруты. Результатом отказа от регулирования в долгосрочном периоде стало неуклонное снижение числа крупных пассажирских авиакомпаний: в 1981 г. их было 15, в настоящее время – в районе 6. Некоторые маршруты оказались фактически монополизированы, что привело к повышению пассажирских тарифов. Ничто из этого не было преднамеренным. Но такую ситуацию можно было заранее предсказать, если бы учитывался эффект возрастающей отдачи.

На самом деле, значение эффекта возрастающей отдачи в отраслях услуг постоянно усиливается.

Одна из особенностей нашего времени заключается в том, что в сфере услуг повсеместно используются компьютерные программы – во всем, что основано на информации. Так, операции, которые когда-то осуществлялись людьми (создание финансовых инструментов, машин, модных товаров, обработка страховых требований, поставки и инвентаризация в розничной торговле, полуправовые поиски прецедентов), ныне все больше проводятся с помощью компьютеров. Поскольку эта перевооруженность постепенно завершается, на передний план выходят централизованные программные средства обслуживания. Провайдеры услуг оказываются «вплетенными» в программные сети, региональные ограничения слабеют, усиливаются сетевые эффекты всей пользовательской базы.

Этот феномен может иметь два типа последствий.

Во-первых, там, где локальный характер услуг остается значимым, может сохраниться большое число компаний, предоставляющих услуги. Однако они будут концентрироваться вокруг главного разработчика программ – подобно

тому, как множество небольших, независимых адвокатских контор привязаны к главной компьютерной поисковой сетевой системе Lexis-Nexis. Или наподобие того, как медики связаны посредством НМО.

Во-вторых, когда местоположение не играет определяющей роли, сетевые эффекты могут изменить характер конкурентной борьбы и создать ситуацию, при которой победитель забирает все, что мы и видим в сфере высоких технологий. К примеру, когда появляется система розничного банковского обслуживания через Интернет, то территориальные ограничения спроса исчезают. Каждый виртуальный банк будет получать преимущества по мере расширения сети. При отсутствии регулирования банковское обслуживание клиентуры превращается в конкурентную борьбу между несколькими крупными банковскими сетями. Это становится бизнесом с возрастающей отдачей.

Таким образом, услуги относятся и к сфере обработки, и к миру возрастающей отдачи. Но их центр тяжести склоняется к последнему.

В случае Microsoft...

Что является законным в этом могущественном и все же неупорядоченном мире возрастающей отдачи? Что определяет честную игру? Должны ли рынки технологий регулироваться, и если да, то как? Эти вопросы приходят в голову в связи с недавним нашумевшим разбирательством антитрестовского дела, возбужденного судебной системой США против Microsoft.

В мире Маршалла необходимость антитрестовского регулирования вполне ясна. Разрешить одиночному игроку контролировать, скажем, более 35% рынка серебра равносильно разрешению устанавливать монопольную цену, поэтому вмешательство правительства справедливо и оправданно.

В мире возрастающей отдачи все более сложно. Есть аргументы в пользу разрешения товару или компании в технологической сети доминировать на рынке, и есть аргументы против. Рассмотрим за и против.

Удобство. В результате «замыкания» рынка на товаре может установиться единственный стандарт удобства. Если компания-разработчик программ, такая как Microsoft, предоставляет нам возможность двойным щелчком от экрана нашего компьютера получить доступ прямо к банковскому счету (контролируя все промежуточные технологии), то это помогает избежать установления утомительных стандартов, из-за которых нам приходится впустую тратить время на череду онлайн-новых продуктов.

Честность. Если товар закрепляется на рынке потому, что он лучший, – это честно. Будет глупо наказывать за такой успех. Если же он закрепляется попросту в результате использования чужой пользовательской базы, то это нечестно.

Технологическое развитие. Занявший рынок товар может блокировать технологическое развитие. Если что-то подобное DOS заполоняет рынок персональных компьютеров в течение 10 лет, то у других компаний не будет возникать стимула разрабатывать альтернативу. Результатом является задержка технологического прогресса.

Ценовая политика. Для закрепления на рынке на товар обычно делается скидка, и эту изначально установленную низкую цену часто тяжело поднять в дальнейшем. Поэтому монопольное ценообразование – великая забота на рынках массовой обработки – редко является главным опасением.

В дополнение к этим соображениям следует подчеркнуть, что высокие технологии – это не продукты производственных отраслей. Превосходство может содержаться не столько в создании единичного товара, который захватит рынок, сколько в успешном захвате все большего числа нитей технологической сети, отворачивая, таким образом, других игроков от получения доступа к новым, возникающим рынкам. Отделить каждую нить от других и регулировать ее будет сложно. И, конечно, может оказаться неосуществимым на практике регулировать рынок до тех пор, пока он не сформируется – до того, пока он даже полностью не определен.

Итак, в мире возрастающей отдачи нет простых ответов на вопросы об антитрестовском регулировании. Со своей стороны, я бы предпочел более высокую степень ограничения регулирования с двумя ключевыми принципами:

1. Не наказывать успех!

Краткосрочная монополизация рынка с возрастающей отдачей должна правильно восприниматься как вознаграждение или приз за инновационную деятельность или принятие риска. Существует соблазн выбрать главных игроков и ударить по ним антитрестовским иском. Это сводит регулирование к чему-то подобному драке в салуне на Диком Западе – если видишь голову, бей по ней. На первое место не должна выходить политика, которая душит стимулы к инновациям.

2. Не допускать начальных преимуществ для привилегированных!

Это означает, что как только открывается новый рынок (такой, как рынок электронных банковских услуг), то компании, которые уже обладают властью устанавливать стандарты, операционные системы и сопутствующие технологии, не должны допускаться к десятикратному старту в последующем забеге. Все участники должны иметь честный и открытый доступ к соответствующим технологиям и стандартам.

На практике эти принципы будут означать возможность новых джек-потов «победитель-забирает-все» в каждой новой подотрасли, в каждой новой технологической волне. Но каждый претендент должен иметь доступ к любому возможному уровню одинаковых технологий, одинаковых открытых стандартов, так, чтобы все были выстроены у одинаковой стартовой черты. Если отрасль не обеспечивает этого самостоятельно, это сделает правительство.

Размышления для менеджеров

В начале XX в. промышленные экономические системы были основаны преимущественно на простой переработке ресурсов. В конце века они основаны на переработке ресурсов и на переработке знания. Экономические системы раздвоились на два мира – переплетенных, перекрывающих друг друга и различных. Эти два мира подчиняются различным экономическим принципам. Мир Маршалла характеризуется планированием, контролем и иерархией. Это – мир материалов, обработки, оптимизации. Мир возрастающей отдачи характеризуется наблюдением, позиционированием, линейными организациями, миссиями, командами и находчивостью. Это – мир психологии, познания, адаптации.

Многие менеджеры интуитивно улавливают специфику этого нового мира возрастающей отдачи. Немногие понимают его досконально.

Вот несколько вопросов, которые менеджеры должны задать сами себе, когда они работают на рынках знаний.

Понимаю ли я обратные связи на своем рынке? В мире обработки понимание рынков означает понимание нужд потребителей, каналов распределения и

товаров конкурентов. В мире знаний успех требует тщательного понимания самоотрицающих и самоукрепляющихся обратных связей на рынке – механизмов убывающей и возрастающей отдачи. Эти обратные связи переплетены друг с другом и функционируют на разных уровнях рынка и в разных временных периодах.

В какой окружающей среде я нахожусь? Технологии существуют не обособленно, но во взаимосвязанной сети, или окружающей среде. Важно понимать окружающую среду, которой принадлежат товары компании. Успех или провал часто определяется не только компанией, но и успехом или провалом сети, к которой она принадлежит. Активное управление такой сетью может стать существенным усилителем эффекта возрастающей отдачи.

Есть ли у меня ресурсы для игры? Игра в одну из игр с возрастающей отдачей в казино технологий требует нескольких вещей: превосходной технологии, возможности завоевать рынок в нужное время, глубоких карманов, стратегии ценообразования и готовности жертвовать текущими прибылями для будущих преимуществ. Это требует не только ресурсов, но также отваги, решительности, воли. И частью этой решительности, этой отваги является также способность покинуть рынок, когда возрастающая отдача действует в ущерб. Отстаивание слабеющей позиции, которая будет и далее разрушаться положительными обратными связями, равносильно вводу подкреплений в уже проигранное сражение. Лучше уйти с финансовым преимуществом.

Каковы следующие игры? Технология приходит волнами успеха. Те, кто проиграл на этой волне, могут собраться с силами к следующей. Наоборот, те, кто сделал деньги на этом круге, не должны расслабляться. Возможность получать прибыль под действием возрастающей отдачи столь же хороша, сколь и способность видеть то, что готовит следующий цикл, и готовить себя для него – технологически, психологически и кооперативно. В сфере высоких технологий эта ситуация напоминает медленное плавание на корабле, когда появление новых технологий подобно вырисовыванию новых берегов из тумана неизвестности. Успех приходит к тем, у кого есть способность предвидеть, вообразить, какие формы примут очередные игры.

Эти рассуждения могут обескуражить. Но игры с возрастающей отдачей предусматривают большой выигрыш для тех, кто достаточно храбр, чтобы играть и выигрывать. И они будоражат воображение. Процесс переработки, как в сфере услуг, так и в обрабатывающей промышленности, сам по себе сопряжен с риском. Именно потому, что переработка приносит мало прибыли, соответствующей сфере приходится бороться за то, чтобы остаться на плаву. Ни тот, ни другой мир бизнеса отступать не собирается.

Исследователь технологий Джордж Гильдер (George Gilder) отметил: «Центральное событие двадцатого века – это ниспровержение основ. В технологии, экономике и политике стран богатство в форме физических ресурсов постепенно теряет ценность и значение. Мощь разума повсюду получает преобладание над грубой властью вещей». Поскольку экономика устойчиво перемещается от грубой власти вещей к силе разума, от основанной на ресурсах массовой обработки к основанной на знании разработке и воспроизводству, то происходит сдвиг от эффектов уменьшающейся отдачи к эффектам возрастающей отдачи. Новая экономическая теория – сильно отличающаяся от той, что описана в учебниках, – сейчас находит применение и доказывает свою истинность не иначе как, прежде всего, в сфере высоких технологий. Успеха однозначно добьются те, кто поймет этот новый стиль мышления.

Й.А. ШУМПETER: РОЛЬ СХОЛАСТИКИ В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА*

Р.М. НУРЕЕВ

*доктор экономических наук, профессор,
Государственный университет – Высшая школа экономики*

Одной из наименее исследованных областей истории экономической науки по-прежнему остается эпоха феодализма. Ее анализ занимает чрезвычайно скромное место в отечественных и зарубежных курсах по истории экономических учений. В этой связи значение исследования, предпринятого Йозефом Алоизом Шумпетером (1883–1950) в «Истории экономического анализа» (1954) [9], трудно переоценить. Значение тем более очевидно, что автор концентрирует внимание читателей не на формальном перечислении ученых, которые так или иначе рассматривали экономические вопросы, или списке книг, на страницах которых нашли отражение те или иные экономические проблемы, а на анализе истоков, содержания и исторических судеб учения средневековых схоластов. Такой подход позволяет автору, с одной стороны, показать преемственность в развитии западноевропейской экономической мысли, а с другой стороны, рельефнее отразить наибольшие достижения интеллектуалов средневековья. Более того, он считает схоластов первыми систематизаторами экономической науки. Он, как и Г. Гегель, придает этому вопросу первостепенное значение¹.

Й. Шумпетер предпочитает анализировать уже сформировавшиеся структуры. Конечно, в эпоху раннего феодализма мы почти не встретим законченных экономических учений. Однако эта эпоха важна своими попытками осмысления закономерностей развития феодального хозяйства. К VIII–IX вв. относятся первые попытки управления экономической жизнью феодального государства. Об этом, в частности, свидетельствуют изданные франкскими королями в VIII–IX вв. указы и распоряжения «Капитулярии»: «О чеканке монеты», «О ссудном проценте и ростовщичестве», «О регламентации торговли», «О внутренних таможенных пошлинах» и др. Система организации натурального производства нашла отражение в «Капитулярии о поместьях» (IX в.), служившей своеобразной инструкцией по ведению хозяйства в королевских имениях.

Подробное описание крестьянских наделов, а также повинностей, которые выполняли их держатели, донесли до нас многочисленные «Полиптики» той

* Статья написана по материалам доклада на VI Международном симпозиуме по эволюционной экономике, Пущино, Россия, 23–24 сентября 2005 г.

¹ Философствование без системы не может иметь в себе ничего научного. Всякое содержание получает свое оправдание лишь как момент целого. См.: [2, с. 95–113].

эпохи (Сен-Жерменский, Фульдский и др.). Вообще, следует заметить (и в этом вопросе, к сожалению, данная книга не является исключением из других курсов по истории экономической науки), что Й. Шумпетер анализирует главным образом понятия рыночной экономики (цена, деньги, процент и др.), оставляя без внимания категории натурального хозяйства².

К тому же Й. Шумпетер, концентрируя свое внимание на схоластической доктрине, характеризует экономическую мысль феодальной эпохи в ее наиболее обобщенном, в известном смысле космополитическом варианте, абстрагируясь от сословных различий отдельных классов и национальных особенностей важнейших западноевропейских стран. Правда, он пишет о гетерогенности феодализма, однако понимает ее весьма своеобразно – как синтез феодальных и буржуазных отношений, как «симбиоз двух существенно различных и в основном, хотя и не полностью антагонистических общественных систем» [9, р. 74–75]. Однако при этом само понятие «капитализм» употребляется не вполне корректно. У Й. Шумпетера оно характеризует не определенную ступень в развитии человечества, а служит для обозначения возникших в античную эпоху рыночных отношений и допотопных форм капитала³.

Действительно, феодальное общество не было однородным. Однако это не была неоднородность разных социально-экономических систем. Это общество состояло из четырех феодальных сословий: крестьян, светских феодалов, церковных феодалов и горожан. Каждое из этих сословий выработало свою культуру, свое видение мира, свою систему ценностей. Поэтому мы можем говорить о четырех типах экономического мышления в феодальную эпоху⁴. К сожалению, в поле зрения Й. Шумпетера попал лишь один тип, объективно выражающий взгляды священнослужителей, и то главным образом на официальном, интернациональном, интеллектуальном уровне (фактически отсутствует анализ крестьянско-плебейских и бюргерских ересей и даже экономических взглядов крупнейших деятелей Реформации: М. Лютера, У. Цвингли и Ж. Кальвина).

Й. Шумпетер относит римскую католическую церковь к «нефеодальному по своему происхождению и природе фактору “средневековья”» [9, р. 75]. Однако с этим утверждением, выраженным в столь категоричной форме, вряд ли можно согласиться. Действительно, христианство возникло в период разложения античного строя, однако можно ли его отнести к наиболее органичным элементам этой системы? Скорее наоборот, оно подготовило идейные предпосылки феодализма. К тому же Й. Шумпетер пишет не о христианстве вообще, а о римско-католической церкви. Ее оформление и расцвет произошли именно в недрах феодальной

² Не удивительно поэтому, что оценка вклада Византии в историю экономической мысли в книге Й. Шумпетера явно занижена. Дело в том, что экономические взгляды в эпоху средневековья как на Западе, так и на Востоке отражались прежде всего в развитии права. И византийское законодательство в этом плане чрезвычайно интересно. Достаточно указать на «Земледельческий закон», «Эклогу», «Исагогу» и др. (подробнее см.: [4, с. 358–370; 5, с. 216–240]). Однако были и специальные произведения, посвященные экономическим вопросам. Конечно, многие из них утеряны, однако далеко не все. Укажем, в частности, трактаты Николая Кавасилы «О ростовщичестве» и «Против ростовщичества», речи Георгия Плифона, письма Виссариона Никейского.

³ В этом контексте становится понятным, почему Й. Шумпетер считает, что в недрах феодализма существовали буржуазные классы. «Римская промышленность, торговля и финансы не были уничтожены повсеместно. Даже там, где они были уничтожены, или там, где они никогда не существовали, они – а значит, и буржуазные по своему характеру классы – появились или возродились еще до времен св. Фомы (XIII в. – Р.Н.)» [9, р. 74–75].

⁴ Подробнее см.: [1, с. 159–164].

системы, когда Священное Писание было дополнено Священным Преданием. В результате христианство в его римско-католическом варианте приобрело несомненные феодальные черты. Римско-католическая церковь становится крупным земельным собственником, эксплуатирующим феодально зависимых крестьян, взимая либо всю феодальную ренту (на принадлежащих ей землях), либо ее часть (присваивая церковную десятину). Церковная иерархия органически вписалась в феодальную социально-политическую систему, ее сословную структуру. Именно в средние века сложилась монополия церкви на интеллектуальное образование, «догматы церкви стали одновременно и политическими аксиомами, а библейские тексты получили во всяком суде силу закона... А это верховное господство богословия во всех областях умственной деятельности было в то же время необходимым следствием того положения, которое занимала церковь в качестве наиболее общего синтеза и наиболее общей санкции существующего феодального строя» [6, с. 360–361].

Действительно, положение римско-католической церкви в эпоху западно-европейского средневековья было исключительным. Тем не менее не следует забывать, что вселенская христианская культура выражала лишь одну сторону средневековья. Латинский характер культуры верхов дополнялся местным, национальным характером культуры низов. Именно в эпоху средневековья из обилия диалектов и наречий формируются европейские языки, возникают народности, образуются централизованные государства. К сожалению, эта вторая часть средневековой культуры, отражающая национальные особенности экономического мышления Англии, Франции, Германии, Италии, Испании и других государств Европы, также не получила отражения на страницах книги Й. Шумпетера.

В соответствии с традициями старой исторической школы (В. Рошер, К. Книс и др.) Й. Шумпетер подробно анализирует экономическую доктрину схоластов, развивавшуюся в средневековых университетах. Средневековые университеты (от лат. *universitas* – совокупность) возникли в XII–XIII вв. в Италии, Испании, Франции и Англии как объединения или своеобразные союзы учителей и учащихся, отстаивавших свои права в борьбе с городскими коммунами. В результате этой борьбы университетам удалось не только добиться самостоятельности, но и получить разнообразные привилегии от папы, императора, а позднее – и других коронованных особ. Полученные привилегии очень скоро привлекли к образовавшимся университетам много разнообразных лиц. Членами средневековых университетов постепенно стали не только учителя и ученики, но и лица, обслуживающие их нужды: книгопродавцы, переписчики книг, аптекари, трактирщики, банщики, лавочники, ростовщики и др.

Шумпетер справедливо указывает, что основными источниками учения схоластов были античная философия (главным образом произведения Платона и Аристотеля, а также Сенеки, Цицерона и др.), патристические сочинения (труды святого Августина, Дионисия Ареопагита и др.) и римское законодательство. Как реакция на начавшуюся в конце XI в. рецепцию римского права в каноническом праве разрабатывается ряд вопросов, и прежде всего учение о «справедливой» цене и осуждение процента.

Для того чтобы понять истинное значение вклада схоластов в историю экономического анализа, необходимо хотя бы кратко указать на характерные черты их учения в целом. Это тем более необходимо, так как позволяет понять схоластическое теоретизирование как таковое, его достоинства и недостатки.

Важнейшей характерной чертой средневековой схоластики было преобладание заимствования, подчинение авторитету. В роли авторитета оказалось не только Священное Писание, но и творения отцов церкви, труды Платона и Аристотеля. Преданность великим учителям, сочинения которых считались «подлинными», проявлялась прежде всего в том, что ссылки на них – цитаты – являлись главным аргументом в споре. Конечно, подчинение авторитетам не было слепым и рабским. Однако даже там, где схоласты вынуждены полемизировать с авторитетами, они с трудом освобождаются от их огромного влияния⁵.

В учении схоластов большую роль играла традиция. Традиционные основы занимают в экономических системах гораздо большее место, чем нетрадиционные, разработанные тем или иным автором. Даже крупные ученые-схоласты отличаются друг от друга главным образом способом синтеза традиционного материала, а не созданием принципиально различных систем.

Новое рождается как синтез параллельных или родственных традиционных течений. Отсюда не только преемственность, но и удивительное однообразие схоластических сочинений. В этих условиях много творческих сил уходит на изучение традиции, главным становится не создание новых концепций, а кропотливая разработка деталей старых. Схоластическое исследование направлено не на изучение и обобщение практики, а на накопление суммы объективных «вечных» истин. Поэтому становится понятной следующая характерная черта схоластической науки – ее школьный характер.

В средневековую эпоху, когда индивид поглощается корпорацией, а личность заслоняется обществом, школа приобретает огромное значение. Само слово «схоластика» обязано своим происхождением школе. Первоначально оно означало учителя и ученика семи свободных искусств, а позднее – уже каждого занимающегося школьной наукой.

Однородность схоластического учения достигалась благодаря тождественности авторитетов, методов исследования и основных воззрений.

Первоначально школьный элемент не был выражен сильно, однако позднее, с ростом университетов и образованием средневековых орденов (францисканцев, доминиканцев, августинцев и т.д.) корпоративный элемент нарастает. Возникают замкнутые школы последователей Фомы Аквинского (1225 или 1226–1274), Иоанна Дунса Скота (ок. 1266–1308), а позднее Уильяма Оккама (ок. 1300–1349 или 1350). Собрания преподавателей университетов решают, чему следует и чему не следует учить. Принадлежность к школе определяет темы исследований, их идейную направленность и метод доказательств.

Большое значение в этих условиях приобретает создание гибкой терминологии, развитие определений понятий, способов их разделения и соединения. Из средневековой схоластики в наш обиход проникли такие термины, как объективное и субъективное, а priori и a posteriori и многие другие.

Значительное развитие получает формальная логика. Доказательство приобретает форму разнообразных силлогизмов, которые, конечно, не годятся для

⁵ Й. Шумпетер видит различие между схоластическим цитированием и цитированием современных ученых в том, что первые больше полагались на авторитеты и, будучи коллективистами, «придавали огромное значение преемственности учения». В действительности главное различие заключается в другом: изменились и авторитеты, и сам характер цитат. Главным аргументом в научном исследовании стало не Святое Писание, а обобщение практики, фактический и статистический материал.

вывода новых знаний, но вполне подходят для систематизации уже накопленного школьной наукой багажа.

Средневековые схоласты больше всего заботятся о логичности содержания, что постепенно отражается и на стиле их произведений, написанных однообразной и скучной прозой. Сухие формулы вытесняют образный и метафоричный язык, характерный для сочинений раннего средневековья. Конкретное заслоняется абстрактным, эмоциональное – рассудочным, личное – общим. Такая форма вполне отвечает как безличному характеру схоластической литературы, так и ее дидактическому настрою. Не случайно, что в противовес схоластике развивается мистика.

В период становления и расцвета схоластики преобладает стремление к гармонии. Ученые пытаются согласовать истины, освященные авторитетом церкви, собственными представлениями, найти аргументы в подтверждение этих истин. Это особенно наглядно отражается в своеобразных средневековых хрестоматиях – «Суммах», которые писали преподаватели университетов для своих студентов. Эти сборники-конспекты содержали обычно не только выдержки из важнейших книг, но и комментарии составителя.

Необходимость согласования изречений различных авторитетов («сентенций») и противоречивых рассуждений о самих предметах рождает стремление представить абсолютные противоположности как относительные путем логической обработки понятий. Первый опыт такого согласования мы встречаем у П. Абеляра (1079–1142). В дальнейшем вырабатывается определенная схоластическая схема. Классическое выражение она получает у Фомы Аквинского. В «Сумме теологии» проблема формулируется обычно в форме вопроса, после чего приводятся возражения и аргументы в его поддержку. Опровержение состоит из трех частей. В качестве главного аргумента обычно приводится цитата из Священного Писания или сочинений отцов церкви, далее следует изложение собственного мнения автора и причин, его породивших, и, наконец, опровержение доводов, выдвинутых в первоначальном возражении. В этой связи трудно согласиться с Й. Шумпетером. Защищая схоластов, он пишет, что «обвинение в том, что безусловное подчинение авторитету церкви делало рассуждения этих ученых монахов несостоятельными с научной точки зрения, оказывается безосновательным» [9, р. 77].

Конечно, подчинение схоластов римско-католической церкви не было абсолютным. Однако не следует забывать, какое место было отведено их доктрине в общей системе средневекового мировоззрения. В это время знание было поставлено на службу вере, являлось дополнительным аргументом в поддержку Священного Писания. Средневековая схоластика стремится разрешить прежде всего богословские задачи, показать земной миропорядок как следствие неземного. Главным в этих условиях становится не исследование внешней природы или человеческой жизни в ее историческом развитии, а познание бога как первопричины и цели развития общества. Средневековое мышление носит трансцендентальный, умозрительный характер. Широкий полет метафизики не сдерживается ничем. Рассуждения ведутся, как правило, в отрыве от конкретных эмпирических исследований: как в области естественных, так и гуманитарных наук.

Средневековому мировоззрению чуждо подлинно историческое понимание фактов. Оно не критично, оно любит мерить все понятия абсолютными мерками, не замечая, что на них лежит отпечаток современной ученым эпохи. Это не значит, что ученые ничего не писали о прошлом и будущем, однако такой подход не имел ничего общего с историческим рассмотрением развития предмета, так

как прошлое получалось посредством обратной проекции из настоящего, а будущее выводилось путем логического дедуцирования. Главную роль при этом играла формальная логика. Она являлась не методом исследования реальных проблем реальной экономики, а лишь способом синтезирования понятий.

В этой связи большое значение приобретает дедуктивный метод. Он позволяет создавать все новые и новые понятия, с помощью которых создаются хитроумные логические системы, напоминающие готические храмы. Безудержный рост понятий, конечно, способствует накоплению книжной премудрости, усложнению школьных программ. Однако игра в понятия все более и более входит в противоречие с потребностями реальной жизни.

Это касается и канонического права, с помощью которого пытались регулировать экономические процессы. Дело в том, что экономическая доктрина канонистов была скорее сводом правил поведения индивидов в соответствии с принципами всеобщей справедливости, чем обобщением реальных фактов экономической жизни. Экономические проблемы рассматривались с позиций морали, моральной справедливости, с позиций общего блага как конечного критерия деятельности людей.

Понимание справедливости как пропорциональности (эквивалентности) восходит как к Аристотелю (Никомахова этика, V, 1133b), так и к первоначальному христианству («Какою мерою мерите, такою отмерено будет вам» – Мк., 4:24; Мф., 7:2; Лк., 6:38). Эти этические нормы поведения и были перенесены канонистами в сферу экономики, что нашло отражение в учении о «справедливой» цене. Понятие «справедливой» цены было выработано в противовес римскому праву. Согласно последнему цена определялась в результате свободного договора. Каноническое право понимало под «справедливой» ценой типичную рыночную цену, складывающуюся при нормальных условиях производства. Это означало, что «справедливая» цена не зависит от случайного волеизъявления участвующих в торговой сделке контрагентов – покупателя и продавца. Впервые такая идея встречается уже у святого Августина в трактате «О тринитате» (*De Trinitate*, 13, 3). Дальнейшее обоснование идея «справедливой» цены получила в трудах канонистов. В «Сумме теологии» Фомы Аквинского «справедливая» цена рассматривается как частный случай проявления справедливости вообще. Исходя из того, что справедливость определяется как «постоянное твердое желание давать каждому то, на что он имеет право», Фома Аквинский осуждает попытки продажи вещей дороже их стоимости. Опираясь на Евангелие, он прямо полемизирует с римским правом (*Summa Theologiae, Secunda Secundae, quaestio LXXVII, artic. I*). Однако он допускает исключение, предполагающее продажу вещи по цене выше ее стоимости. Цена будет справедливой, считает он, и в том случае, когда покупатель вещи в ней остро нуждается, а продавец пострадает, уступив ее. Более высокая цена в данном случае компенсирует ущерб, понесенный бывшим владельцем вещи.

Такой подход к «справедливой» цене усиливает субъективный аспект ее понимания⁶. Развитие этой идеи приводит к тому, что «справедливой» ценой считают не только такую цену, которая отражает издержки производства и транспортировки продукта, но и обеспечивает соответствующее каждому сословию существование. Поэтому оформившееся к концу XV в. каноническое право

⁶ О проблеме самостоятельности человека, его способности проявлять свободную волю, а также об отражении системы ценностей в учении Фомы Аквинского о «справедливой» цене подробнее см.: [3, с. 29–43].

подразумевает под «справедливой» ценой не только типичную рыночную цену, но такую цену, которая была назначена при участии обремененных доверием людей, определивших ее в соответствии с принципом всеобщей справедливости. Очевидно, что от такого определения «справедливой» цены до оправдания процента лишь один шаг.

Учение о проценте, как известно, еще более тесно, чем учение о «справедливой» цене, связано со Священным Писанием. «Взаймы давайте, – говорится в Евангелии от Луки, – не ожидая ничего» (Лк., 6:35). Сначала, правда, это правило касалось лишь духовенства, однако позднее (со времен Карла Великого) оно было распространено на все население.

Рецепция римского права показала, однако, что оно находится в вопиющем противоречии с этим правилом. Так, в Кодексе Юстиниана, который интенсивно начали изучать в XII в. в средневековой Европе, были установлены определенные нормы процента для различных ссуд: 12% – под корабельные грузы, 8% – для торговых операций и 4–6% – для прочих (Codex. IV. XXXII. 26. § 2). В этих условиях канонисты, формально опираясь на римское право, пытаются обосновать положения, которые ему прямо противоречат. Их «доказательства» основаны на различии потребляемых (хлеб, пиво, вило) и непотребляемых (дом) вещей. Деньги они относят к первому типу благ. Поэтому, заключают канонисты, требование процента равносильно продаже вещи и требованию платы за ее пользование, т.е. по существу означает двойную продажу, что противоречит римскому праву. Рассматривая ссуду как продажу в кредит, они не принимали во внимание аргумент о том, что при этом необходима плата за потерю времени. Время, рассуждали они, – божье достояние, которым нельзя торговать. Характерно, что этот аргумент использовал и Фома Аквинский (*Summa Theologiae, Secunda Secundae, quaestio LXXVIII, artic. 2*). Однако эти метафизические построения были далеки от практики хозяйствования. Господство натурального хозяйства в средневековой Европе имело своей оборотной стороной развитие ростовщичества. Поэтому не удивительно, что с течением времени в рамках схоластического учения нашлось место для оправдания процента.

С этой целью средневековые схоласты различали в сделках два вида ущерба от неисполнения в срок ссудных обязательств: понесение убытка (*damnum emergens*) и неполучение прибыли (*lucrum cessans*). Первый случай рассматривался как вполне законное основание для взимания процента. Так считал, например, и Фома Аквинский, хотя формально не называл эту сделку ростовщичеством (*Summa Theologiae, Secunda Secundae, quaestio LXXVIII, artic. 2*). Однако уже этот случай открывал широкие «законные» основания для получения процента. Достаточно было установить «бесплатную» ссуду на очень короткий срок (например, 3 месяца), чтобы по истечении его получать очень высокие проценты. В Западной Европе они достигали в XII–XIV вв. 43 $\frac{1}{3}$ и даже 60%.

Й. Шумпетер подробно останавливается на более позднем варианте обоснования получения процентов, когда схоласты стали связывать его существование с предпринимательской деятельностью. Такое объяснение, безусловно, составляло шаг вперед по сравнению с ранней схоластической доктриной. К тому же, и это следует особо подчеркнуть, позднейшая каноническая теория фактически рассматривала процент как часть промышленной или торговой прибыли, т.е. объективно носила уже капиталистический характер. Несомненно, такая теория должна была найти положительный отклик и в сердце Й. Шумпетера, который сам рассматривал процент как своеобразную плату за технический прогресс (подробнее см.: [7, гл. 5]).

Шумпетер любит сложность логических построений поздних схоластов. Он не хочет квалифицировать их метафизические системы в качестве серии попыток, прикрывающих отступление церкви от первоначальной позиции. Тем не менее в значительной мере дело обстояло именно так. Начав с запрещения ростовщичества, католическая церковь постепенно сдавала одну позицию за другой и закончила тем, что к концу средневековья фактически легализовала его. Об этом свидетельствует и учение о ренте, маскировавшее ростовщичество покупкой ренты; и учение о праве товарищества (когда получение прибыли обосновывалось риском совместной торговой операции); и ипотека судна (договор бодмереи); и тройной договор; и оправдание государственных займов; и обоснование учеными ордена францисканцев «справедливости» выдачи под небольшой процент ссуд фондами для благотворительных нужд. Наконец, об этом наглядно свидетельствует определение ростовщичества, данное Латеранским собором: «Под именем ростовщичества следует понимать тот случай, когда заимодавец желает извлечь барыш из пользования такою вещью, которая сама по себе не приносит плода (в противоположность таким вещам, как стадо, поле), не неся притом ни труда, ни расходов и не подвергаясь риску» [8, с. 755].

Данное определение ростовщичества предоставляет массу лазеек нарождающейся буржуазии. Достаточно было представить процент как результат «труда», «расходов», «риска» или облечь в форму «товарищества», чтобы избежать осуждения церкви. Такое определение не только составляло шаг вперед по сравнению с ранней схоластической доктриной, но и фактически означало легализацию ростовщичества: осуждался уже не процент как таковой, а лишь его высокая ставка.

Конечно, оценка схоластов в «Истории экономического анализа» Й. Шумпетера оказалась несколько завышенной. Этим, видимо, главным образом и объясняется недооценка в этой книге экономических концепций эпохи Возрождения и Реформации. Тем не менее нельзя отрицать, что каноническое учение сыграло важную роль в истории нашей науки. Благодаря усилиям схоластов удалось не только сохранить значительную часть античного наследия, но и разработать достаточно стройную и в известном смысле непротиворечивую теорию. В учении канонистов мы встречаемся не с простой фиксацией отдельных экономических понятий, а с попыткой создания логической системы категорий, системы, правда, сильно оторванной от реальной жизни. Этот первый опыт схоластического теоретизирования оказался не только полезным, но и порой весьма заманчивым для последующих поколений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Всемирная история экономической мысли: В 6 т. Т. 1. М.: Мысль, 1987.
2. Гегель Г. Наука логики. Т. 1. М.: Мысль, 1970.
3. Калмычкова Е.Н. Модели человека в структуре экономической мысли. Гл. 2. в кн.: Экономическое мышление: философские предпосылки: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2005.
4. Культура Византии, IV – первая половина VII в. М.: Наука, 1984.
5. Культура Византии, вторая половина VII–XII в. М.: Наука, 1989.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 7.
7. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982.
8. Эшли У.Дж. Экономическая история Англии в связи с экономической теорией. М., 1897.
9. Schumpeter J.A. History of Economic Analysis. L., 1986 (1954). (Русск. перевод: Шумпетер Й.А. История экономического анализа: В 3 т. / Под ред. В.С. Автономова. СПб., 2001).

РОЛЬ РЫНКА ДЛЯ ИНСТИТУТОВ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭВОЛЮЦИИ*

В.Л. ТАМБОВЦЕВ

доктор экономических наук, профессор,
Российско-Европейский центр экономической политики,
Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова

1. Введение: предсказуемость эволюции

Институциональная среда, в которой действуют экономические агенты, находится в постоянном процессе изменений. Поскольку институты существенно влияют на результаты хозяйственной деятельности, для (ограниченно) рационального агента естественно желание понять, каковы тенденции изменения институциональной среды, чтобы учесть их при планировании своих действий. Изменения институциональной среды являются результатом влияния множества противоречивых факторов, поэтому представления об их динамике как об *эволюционном процессе*, включающем фундаментальные блоки «изменение – отбор – закрепление изменения», оказываются весьма полезными, давая возможность ставить вопрос о выявлении **механизмов и закономерностей** такой эволюции. Очевидно, выявление закономерностей, в свою очередь, дает возможность делать определенные *предсказания*, что позволяет агентам лучше ориентироваться в мире, успешнее решать свои практические задачи.

Здесь нужно сделать важное уточнение. По мнению многих исследователей, эволюционный процесс *принципиально непредсказуем*, т.е. нельзя ответить на вопрос, что именно, какой конкретный тип организмов, организаций или правил *возникнет* по прошествии некоторого времени. В *таком понимании* эволюцию *действительно* можно трактовать как непредсказуемую, особенно, если стремимся предвидеть этот тип не в его функциональном, а в структурном описании. Однако, если снизить уровень притязаний относительно возможностей предвидения, некоторые типы предсказаний оказываются, на мой взгляд, вполне возможными.

С практической точки зрения среди этих возможных предсказаний наиболее интересным являются ответы на вопросы: какой именно из множества сосуществующих (возникших) объектов выживет? каковы будут соотношения различных объектов, сосуществующих в пределах одной «пищевой ниши»?

Так, если объект эволюционного анализа – это рынок функционально схожих товаров, то ответ на первый вопрос – это прогноз того, какой из конкурирующих товаров закрепится на рынке, а ответ на второй вопрос – какой будет его возмож-

* Статья написана по материалам доклада на VI Международном симпозиуме по эволюционной экономике, Пушино, Россия, 23–24 сентября 2005 г.

ная доля среди всех покупок. Если объект эволюционного анализа – множество альтернативных правил (институтов), то ответ на первый вопрос – это, например, предвидение «приживаемости» институциональной инновации, а ответ на второй вопрос – это прогноз количественного соотношения альтернативных институтов, выполняющих схожие функции в хозяйственной жизни (скажем, различных контрактных форм, легальных и теневых сделок, формализованных и неформализованных процедур стратегического планирования на фирмах и т.п.).

Практическая значимость подобных вопросов не вызывает сомнений, поэтому развитие аналитического инструментария, который помогал бы искать ответы на вопросы такого рода, имеет не только академическое, но и прикладное значение.

В следующей части работы дается краткая характеристика институциональной эволюции как совместного действия двух механизмов – возникновения идеи институционального изменения и распространения изменения, в части 3 обсуждается понятие институционального рынка. В части 4 рассматриваются варианты траекторий институциональных изменений, в части 5 приведены некоторые данные количественного эконометрического моделирования распространения институциональных изменений в российской экономике. В заключительной части формулируются основные выводы из проведенного анализа.

2. Институциональная эволюция

Институциональную эволюцию можно определить как процесс взаимодействия индивидов, одним из результатов которого оказывается возникновение и/или изменение *правил*¹ этого взаимодействия. Взаимодействующие индивиды полагаются при этом ограниченно рациональными, т.е. не обладающими а) полными и достоверными знаниями как о самих себе, так и об окружающей среде (включая других индивидов) и б) достаточными аналитическими и вычислительными способностями для построения достоверных прогнозов всего многообразия последствий своих действий (включая последствия взаимодействий с другими индивидами). Институты при данной предпосылке оказываются средствами экономии *частных* транзакционных издержек (но *вовсе не обязательно социальных транзакционных издержек*).

Как всякий эволюционный процесс, институциональная эволюция базируется на механизмах *изменчивости, отбора и закрепления изменений*. Первый так или иначе связан с появлением идеи (плана индивидуального действия), второй – со взаимодействиями индивидов, приводящими к успешному или неуспешному осуществлению для одного из них намеченного им плана действий. Успешные результаты и породившие их действия запоминаются индивидами, становясь основанием для возникновения рутин, привычек и т.п., т.е. выстраивания *аналогичных* последующих планов действий, закрепления их в практике.

В рамках этой общей схемы процесс спонтанного *возникновения* институтов, несмотря на значительные усилия исследователей в данной области, не получил пока убедительного объяснения. В то же время процесс *изменения* институтов – как часть институциональной эволюции – можно описать с достаточной полнотой.

¹ Более точно – правил, включающих *внешние* по отношению к рассматриваемому индивиду механизмы принуждения этих правил к исполнению. Правила с *внутренними* механизмами принуждения, т.е. *привычки*, институтами, по нашему мнению, не являются.

Полезным для этого оказываются представления о существовании множества возможных *траекторий институциональных изменений*. Я буду различать понятия: 1) «качественная траектория» как сочетание механизмов возникновения и распространения правил и 2) «количественная траектория» как отражение динамики численности агентов, использующих некоторое правило.

Процесс институциональных изменений, с моей точки зрения, может быть представлен как суперпозиция *вариантов* двух базовых механизмов: механизма *возникновения идеи* институционального изменения и механизма *распространения* этой идеи среди агентов, обуславливающего ее трансформацию в соответствующие поведенческие акты. В числе вариантов первого можно выделить такие способы возникновения идеи, как ее заимствование, «нечаянное» появление (спонтанное изобретение) и сознательное проектирование, в числе вариантов второго – распространение изменения через политический и через институциональный рынок. Различные сочетания перечисленных вариантов определяют разнообразие элементарных качественных траекторий ИИ (см. таблицу).

Типология механизмов осуществления институциональных изменений

Механизм возникновения	Механизм распространения	
	<i>политический рынок</i>	<i>институциональный рынок</i>
<i>Заимствование спонтанное</i>	1.1	1.2
<i>Изобретение</i>	2.1	2.2
<i>Сознательное проектирование</i>	3.1	3.2

Клетки этой таблицы соответствуют различным «чистым типам» *механизмов осуществления институциональных изменений*, которые возможны (и реально действуют) в ходе адаптации институциональной структуры экономики к изменениям в относительных ценах товаров и факторов производства, к технологическим нововведениям (включая нововведения в транзакционных технологиях) и к изменениям в предпочтениях конкретных частных и общественных благ.

3. Институциональный рынок

Если понятие политического рынка достаточно давно вошло в экономическую теорию, то понятие институционального рынка пока еще не является общепринятым. Впервые, вероятно, оно было в явном виде введено в 1994 г. Светозаром Пейовичем [3] и развито в его более поздней статье 1996 г.: «Рынок институтов – это процесс, который позволяет индивидам выбирать правила игры в их сообществе. Посредством своих добровольных взаимодействий индивиды оценивают уже существующие правила, определяют и проверяют пригодность новых. Важнейшей функцией этого конкурентного рынка выступает, следовательно, поощрение институциональных инноваций и форм адаптивного поведения» [4].

В названных статьях, а также последующих публикациях С. Пейович трактует институциональный рынок как механизм, который *необходимо создать* в переходных экономиках, чтобы добровольные взаимодействия людей, а не «жесткая рука государства», действующего под влиянием групп специальных интересов, вводили новые правила хозяйствования.

С моей точки зрения, институциональный рынок не нуждается в искусственном создании, он существует в любом обществе как локус *неявных институциональных сделок*. Я называю неявной институциональной сделкой совместные

действия агентов по выбору того или иного правила, в соответствии с которыми будут осуществляться действия в связи с желанием совершить некоторую товарную сделку. Суть неявных институциональных сделок заключается в том, что *вместе* (одновременно) с конкретной товарной сделкой осуществляется *ipso facto* и выбор определенной институциональной формы, в которой происходит данная товарная сделка. Ведь никакой обмен – да и никакая другая трансакция – невозможен *вне* определенной формы, порядка или алгоритма действий. При этом выбирается та форма, которая представляется экономическому агенту или агентам наиболее эффективной среди известных и/или доступных им форм, релевантных той ситуации, в которой предпринимается «базовая» товарная трансакция.

Примерами неявных институциональных сделок могут служить: заключение сделки о поставках товаров *с предоплатой*; заключение той же сделки в *бартерной форме*; регистрация предприятия в форме *общества с ограниченной ответственностью*; *нерегистрация* предприятия, т.е. фактически заключение договоренности с потенциальными партнерами о том, что предстоящие контракты с ними не будут иметь государственной защиты; *устное*, а не письменное определение нового порядка взаимодействия работников в организации и т.п.

Здесь выделенные курсивом термины обозначают те институциональные формы, которые выбираются для того, чтобы *именно в них* совершилась желаемая «предметная» трансакция. При этом *выбор* той или иной из этих форм *не является целью* исходной *товарной* сделки, однако он оказывается неизбежным результатом «попутно» совершаемой соответствующей неявной институциональной сделки.

Приведенные положения как раз и доказывают, что *институциональный рынок существует в любой экономической системе*. Ведь в каждой из них хозяйственные операции осуществляются в определенной институциональной форме, причем *однозначная связь* между *содержанием* операции и ее *формой*, как правило, *отсутствует*, так что практически все экономические действия допускают *множественность правил*, по которым их можно осуществлять. При этом выбор правил происходит как из множества формальных, так и из множества неформальных институтов, релевантных содержанию намечаемого к выполнению исходного «товарного» действия агентов.

Поскольку сравнительная эффективность таких институтов зависит от конкретных условий выполнения действия, *распространенность* того или иного института в каждый данный момент или период времени оказывается *опосредованной* функционированием институционального рынка.

Важно подчеркнуть, что такая опосредованность имеется даже в том случае, когда этот институт представляет собой результат ранее совершенной сделки на политическом рынке, т.е. индивиды *принуждаются* к следованию соответствующему правилу силой государства (или внутриорганизационными правилами).

Другими словами, если игроки политического рынка – группы давления, политические партии и т.п. – заключили между собой сделку об осуществлении той или иной институциональной инновации (например, приняли соответствующий закон), то считать, что *в экономике* появилось *новое правило*, вообще говоря, *нельзя*. Это можно делать только в том случае и после того, как алгоритм действий, входящий в это правило, стал систематически реализоваться (выбираться) экономическими агентами, совершающими сделки на товарных рынках в ситуациях, соответствующих предписываемым таким законом условиям применения вводимого правила. Следовательно, введенное понятие институционального рынка не противоречит, по крайней мере, здравому смыслу,

согласно которому принять какой-то закон – вовсе не значит обеспечить его выполнение в жизни.

Характеристика множества неявных институциональных сделок как рынка институтов предполагает введение для него понятий *спроса* и *предложения*. *Величиной спроса* на определенное правило можно назвать число обращений к нему экономических агентов при осуществлении ими релевантных данному правилу товарных сделок в условиях некоторой «цены» его использования (точнее – принимаемых в расчет издержек и выгод от его использования). Соответственно, *функция спроса* на данное правило – это зависимость между величиной спроса на него и соответствующей ценой.

Очевидно, как и для всех товаров, при условии релевантности правила типу и содержанию товарной сделки оно будет использоваться для оформления соответствующих товарных трансакций тем чаще, чем ниже его цена, т.е. издержки его применения. Таким образом, сторона спроса на рынке институтов по своим свойствам совпадает со стороной спроса на обычном товарном рынке.

Сохраняется ли такая аналогия для стороны предложения? С моей точки зрения, нет. Наиболее адекватным подходом к структуризации стороны предложения институционального рынка является следующий: поскольку каждое правило состоит из алгоритма действий агентов и алгоритма действий гаранта нормы, принуждающего агентов следовать правилу, то *величиной предложения* института можно считать минимум из двух величин:

- 1) числа товарных трансакций, которые экономические агенты готовы осуществить по данному правилу, и
- 2) числа сделок, которые может «обслужить» соответствующий гарант².

Предлагаемая трактовка позволяет установить естественную зависимость между ценами на институциональном рынке и компонентом (2) предложения какого-либо правила: последний тем больше, чем выше цена. Ведь *издержки потребителей* институтов в значительной своей части выступают в роли *доходов гарантов*.

В зависимости от типа избираемого правила меняется и состав конкретных субъектов этого компонента предложения. Для легальных (формальных) правил в роли его «продавцов» выступают различные государственные и негосударственные организации, выполняющие функции контроля и принуждения к исполнению правила, для неформальных норм – только негосударственные (формальные и неформальные) организации и отдельные индивиды и т.п.

Особо следует подчеркнуть, что для ряда правил *гарантами* выступают *сами субъекты*, выбравшие эти правила в качестве институциональных форм реализации совершаемых ими товарных трансакций. Это относится, прежде всего, к неформальным правилам обмена, сам характер которых не предполагает наличия третьей стороны для выполнения условий сделки. Такое совмещение субъектов, выступающих одновременно как на стороне спроса, так и на стороне предложения на рынке институтов, не должно восприниматься как противоречие: ведь в каждой из этих ролей упомянутые субъекты выступают в разные моменты времени, на разных этапах осуществления своей хозяйственной деятельности.

Итак, обобщая сказанное о спросе и предложении на институциональном рынке, можно утверждать, что в каждый данный момент времени при осуществ-

² Иначе говоря, величина (2) представляет собой предлагаемый гарантами объем услуг по обеспечению исполнения выбранного правила действий.

лении совокупности товарных трансакций, из которых складывается функционирование экономической системы, каждое из релевантных этим трансакциям правил функционирует в стольких случаях, в скольких его

- 1) намечают использовать партнеры по товарным сделкам и одновременно
- 2) готовы «обслужить» гаранты исполнения.

Если правило совместно выбирается контрагентами (на него предъявляется спрос), но потенциальные гаранты не готовы обеспечить его исполнение (отсутствует достаточное предложение), «цена» такого правила (готовность контрагентов нести связанные с его применением трансакционные издержки) растет до тех пор, пока доходы возможного гаранта не сделают для него выгодным оказание требуемой услуги. И наоборот, если потенциальные гаранты реализации некоторого правила конкурируют между собой за оказание услуг мониторинга и принуждения его к исполнению, соответствующая цена для контрагентов товарной сделки снижается, ибо они оказываются в состоянии выбрать того гаранта, который «обслужит» их с наименьшими издержками.

Исходя из проведенного обсуждения, можно утверждать, что на рынках институтов, как и на товарных рынках, существуют *равновесные состояния*, или *равновесия*. В частности, равновесным является состояние некоторого локального рынка институтов, если на нем величина спроса (количество одновременно реализуемых правил типа R_k) при данной цене равна величине предложения (объему услуг гарантов, которые они готовы предложить для обеспечения исполнения этого правила). При этом сам такой локальный рынок в состоянии равновесия представляет собой определенный «баланс между новизной и преемственностью» [2], количественные параметры которого в принципе можно рассчитать и спрогнозировать.

Сформулированные положения позволяют сделать следующий, вполне очевидный, вывод: для увеличения доли товарных сделок, осуществляемых посредством некоторого правила R^* , необходимо

- 1) либо снизить цену его «приобретения» у гаранта для экономических агентов при неизменной предпочтительности использования правила,
- 2) либо повысить предпочтительность (прямые выгоды) его использования, с тем чтобы часть сэкономленных (или полученных) средств агенты смогли использовать для привлечения дополнительных гарантов (финансирования расширения мощности по обслуживанию сделок у действующего гаранта).

Следовательно, институциональный рынок можно регулировать, добиваясь того, чтобы наибольшее распространение получило то или иное правило, что и означает возможность давать ответы на вопросы, о которых говорилось в первом разделе этой работы³.

4. Качественные траектории институциональных изменений

После обсуждения понятия рынка для институтов можно более подробно охарактеризовать варианты траекторий институциональных изменений, введенные в разделе 2.

1.1. Государственный импорт институтов

Силовое вменение заимствованных институтов, решение о котором принимается на политическом рынке государства – ситуация, вполне типичная для

³ Более подробное описание функционирования рынка для институтов приведено в статье [1].

переходных экономических систем, когда правила действий, применяемые и приносящие успех в одной институциональной среде, переносятся в другую институциональную среду.

Основные проблемы, возникающие при использовании такого механизма: 1) полнота переноса института, включая перенос механизма принуждения заимствуемого правила к исполнению, и 2) соответствие заимствуемого правила тем институтам, которые уже действуют в экономике-реципиенте.

1.2. Естественная диффузия заимствования

«Частное» заимствование правила с последующим естественным его распространением в рамках большей или меньшей группы экономических агентов представляет собой разновидность наиболее часто встречающегося в истории случая *диффузии культурных инноваций*. Купцы, воины и путешественники, посещая другие страны, наблюдали и перенимали различные новые для них обычаи и традиции, формы и правила заключения сделок и организации хозяйства, которые поступали на «свободный рынок» правил, становясь одним из товаров на институциональном рынке. В том случае, если подобные заимствования приносили экономический успех их пользователям, механизм *социального обучения* разносил знания о них среди более широких групп, а добровольный выбор на рынке институтов переводил эти правила в режим систематического действия.

2.1. Легализация спонтанных изменений

Принудительное – через государственные структуры – распространение спонтанно возникших экономических институтов может быть интерпретировано как использование преимуществ в силе (насилии) у тех экономических агентов (групп агентов), которые сумели трансформировать (или только трансформируют) свою победу в экономической конкуренции, обусловленную применением соответствующих институциональных нововведений, в политическую власть. Иначе говоря, речь идет об использовании *политического рынка* для принуждения всех релевантных экономических агентов к обязательному использованию частного институционального изобретения, удачно найденного в ходе «обычной» конкурентной борьбы.

2.2. Спонтанное становление института

Добровольное принятие (выбор) стихийно возникших институциональных инноваций соответствует «чистому» функционированию институционального рынка, сторона предложения которого имеет негосударственный характер.

3.1. Законотворчество

Силовое вменение сознательно спроектированного института предполагает, что его выбор осуществляется участниками политического рынка, т.е. внутри государства, и выбранное правило будет внедряться посредством насилия или его угрозы со стороны государства. Отметим, что успешность силового вменения находится в прямой зависимости от силы и действенности санкций, которые реально способно применить государство к агентам, уклоняющимся от выполнения новых правил. Другими словами, мало *принять* через политический рынок «хороший» закон или какое-либо иное правило действий, нужно обеспечить и его *исполнение*.

3.2. Дискреционное поведение экономических агентов

Свободный выбор – т.е. принятие или непринятие – экономическими агентами централизованно спроектированных и принудительно вменяемых государством институциональных нововведений представляется, на первый взгляд, *противоречивой ситуацией*, чисто механически возникшей в нашей таблице в силу

формального перебора всех сочетаний включенных в нее признаков. Однако в действительности подобные ситуации существуют, и именно они характерны для экономик, находящихся в *переходных состояниях*, когда масштабные реформы хозяйственного устройства осуществляются по воле государства, *не располагающего ресурсами, достаточными для того, чтобы обеспечить действенную работу гарантов осуществления вводимых норм*.

Сказанное не противоречит положению о том, что институциональный рынок опосредует и обеспечивает распространение *любых* институциональных инноваций. Дело в том, что важнейшим моментом здесь выступает *масштаб* (частота) использования того или иного правила, динамика которого и представляет собой *количественную траекторию* институционального изменения.

5. Количественные траектории институциональных изменений

Как следует из теоретической модели институционального рынка, выбор той или иной институциональной формы осуществления экономического действия зависит от издержек применения этой формы и, следовательно, от бюджетных ограничений агентов.

Реформируемая российская экономика предоставляет широкие возможности для количественной проверки этого вывода. Я приведу здесь некоторые результаты расчетов, проведенных относительно динамики распространения бартерной формы продаж продукции, произведенной промышленными предприятиями.

Прежде всего, анализ данных опросов Российского Экономического Барометра за период с февраля 1992 г. по январь 2000 г. показал, что динамика бартерных продаж описывается уравнением логистической кривой с хорошими статистическими параметрами ($R^2 = 0,92$, F-статистика 1161,4). Таким образом, можно заключить, что распространение данного вида институциональных соглашений подчиняется общим закономерностям распространения инноваций [5]⁴.

Для количественной проверки модели институционального рынка было построено эконометрическое уравнение, объясняющее динамику доли бартера в продажах в промышленности двумя группами факторов: 1) предшествующим значением этой переменной, что призвано учесть эффект социального обучения, и 2) величиной бюджетного ограничения предприятий. Последний фактор отражался такими переменными, как величина собственных средств на счетах предприятий (в силу особенностей отечественной экономики величиной кредитных заимствований предприятий можно пренебречь) и коэффициент чистой ликвидности.

Полученные уравнения характеризуются очень высоким коэффициентом детерминации, достаточно полно специфицированы и статистически значимы ($R^2 = 0,98$; t -статистика Дарбина равна $-3,6$, что по модулю больше табличного значения для 95% значимости, равного 1,96; F-статистика равна 2354,2).

Аналогичный подход был также реализован и по отношению к некоторым другим явлениям современной российской экономики, имеющим институциональную природу, поскольку все они могут интерпретироваться как особые контракты между теми или иными экономическими агентами (задержки заработной

⁴ Заметим, что столь же хорошо описывается логистической кривой и динамика доли наличных денег в обращении в РФ за указанный период. Поскольку этот показатель является общепризнанным индикатором масштабов теневой экономики, то и в данной сфере имели, следовательно, место процессы распространения соответствующей «социальной инновации».

платы, просроченная задолженность бюджету и др.). В соответствии с предложенным подходом, их выбор также осуществляется на институциональном рынке, так что динамика распространенности упомянутых форм также должна описываться эконометрическими уравнениями, имеющими структуру, схожую со структурой уравнения, моделирующего динамику бартера. Уравнения для соответствующих институциональных форм, построенные на основе нашего подхода, также имеют высокие коэффициенты детерминации, статистически значимы на высоком уровне и имеют приемлемую спецификацию.

6. Некоторые выводы

Краткая характеристика выделенных шести механизмов осуществления институциональных изменений позволяет сделать следующие выводы:

1. Независимо от способа введения в экономическую систему знаний о новом правиле действий и способа их распространения среди экономических агентов *масштабы применения этого правила определяются параметрами институционального рынка, функционирующего внутри данной экономической системы*. Локальный институциональный рынок, несмотря на своеобразие торгуемого на нем товара, может быть охарактеризован всеми теми параметрами, что и любой товарный рынок.

2. Политический рынок, посредством функционирования которого осуществляются «централизованные» институциональные инновации, может выступать и как механизм их распространения только в тех случаях, когда:

- государство располагает практически *неограниченным потенциалом насилия*,
- либо экономическим агентам присущ *высокий уровень послушания* правилам,
- либо использование этого правила *выгодно* экономическим агентам вне зависимости от действия фактора государственного принуждения.

3. Описание «борьбы за выживание» различных, но однофункциональных правил посредством модели рынка для институтов позволяет прогнозировать динамику их распространения в экономике на основании соответствующих эконометрических уравнений.

4. Выработка рекомендаций по изменению соотношения используемых правил требует исследования того сектора институционального рынка, на котором торгуются эти правила. Как и на любом рынке, увеличение доли определенного продавца (в типичном случае – государства) может быть обеспечено либо выстраиванием барьеров на путях приобретения «чужих» товаров, либо повышением выгоды приобретения «своих» товаров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // *Общественные науки и современность*. 2001. № 5.
2. Loasby B.J. Market institutions and economic evolution // *Journal of Evolutionary Economics*. 2000. V. 10.
3. Pejovich S. The Market for Institutions vs. Capitalism by Fiat // *Kyklos*. 1994. V. 47.
4. Pejovich S. The Market for Institutions Versus the Strong Hand of the State: the Case of Eastern Europe // B. Dallago and L. Mittone (eds.). *Economic Institutions, Markets and Competition*. Cheltenham: Edward Elgar, 1996.
5. Rogers E. The diffusion of innovations. 3rd ed. N.Y.: Free Press, 1983.

ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА: ВОЗМОЖНОСТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ

А.Н. БАНДИЛЕТ

*кандидат экономических наук,
Московский государственный университет*

Разрабатываемая в последние годы *энергетическая стратегия России* в качестве одного из основных положений выдвигает реализацию целого комплекса мер по созданию необходимых условий для привлечения инвестиционных потоков в энергетическую отрасль. Роль государства сводится к формированию цивилизованного энергетического рынка и поддержанию эффективных экономических отношений его хозяйствующих субъектов с государственными органами управления. Инструментами в данном случае выступают меры в области ценовой, таможенной, антимонопольной, конкурентной и налоговой политики.

В топливно-энергетической системе России электроэнергетика как естественная монополия занимает особое положение. Впервые термином «*естественная монополия*» стали определять *структуру, регулирующую использование природных или естественных ресурсов в интересах общества с целью увеличения национального богатства*. Впоследствии естественную монополию стали рассматривать как *отрасль, в которой эффект масштаба настолько велик, что долгосрочные средние издержки достигают минимума тогда, когда один экономический субъект производит продукцию для всего рынка*.

Отличительными особенностями естественной монополии можно выделить наличие:

- *сетевых структур*, в которых значительны постоянные издержки, что обуславливает эффективность производства необходимого для потребителей объема у единственного хозяйствующего субъекта;
- *ярко выраженной территориальной привязанности* структурных элементов отрасли в связи с условиями их функционирования, характеристиками основных потребителей или необходимостью обеспечить связь различных территорий;
- *технологических свойств* объектов инфраструктуры, характеризующихся положительной отдачей от масштаба при любом объеме выпуска, что позволяет снижать долгосрочные средние издержки с ростом выпуска;
- *возможностей использования одних и тех же производственных мощностей* для создания различных наименований продукции, снижающих средние издержки производства;

- необходимости *крупных единовременных капиталовложений*, определяющей фактически невозможность появления нового экономического субъекта в отрасли;
- *невозможности создания долговременных товарных запасов*, практически совпадения процесса производства и потребления;
- практически *совершенно неэластичного спроса на электроэнергию в краткосрочном периоде и высокоэластичного предложения*, что в определенный период пиковых нагрузок в отрасли позволяет производителям увеличивать цены [1, с. 152].

Реформирование электроэнергетической системы предполагает процесс *разграничения естественно-монопольных и конкурентных видов деятельности* с упором на дальнейшую конкуренцию между ними с целью снижения производственных и транзакционных издержек и тем самым обеспечения финансовой и организационной прозрачности компаний (см. рис. 1).



Рис. 1. Структура стратегии реформирования естественной монополии:

СО – Системный оператор; ФСК – Федеральная сетевая компания;
 гидроОГК – гидрооптовые генерирующие компании; МРСК – межрегиональные
 распределительные сетевые компании; ГП – гарантирующие поставщики;
 ТГК – территориальные генерирующие компании; теплоОГК – тепловые
 оптовые генерирующие компании

Следовательно, **реформирование** российской **естественной монополии** предполагается осуществлять **не по принципу функционального разделения**, а **по принципу разделения собственников** хозяйствующих субъектов.

К *естественно-монопольной* составляющей будущей энергетической системы относят *Федеральную сетевую компанию* и *Системного оператора* (Центральное диспетчерское управление). Первая будет объединять магистральные сети (муниципальные или государственные сети, а также сети генерирующих компаний, которые будут находиться под корпоративным контролем государства), обеспечивая тем самым надежность функционирования энергосистемы на федеральном уровне и единство экономического и энергетического пространства. Характерной особенностью является то, что собственники сетей – акционерные общества не смогут определять и изменять условия договоров оказания услуг, а также выводить из эксплуатации объекты инфраструктуры без предварительного согласования с Федеральной сетевой компанией. Доля государства в последней к концу реформы будет доведена до 75% плюс одна акция.

В задачи Системного оператора входит:

- управление технологическими режимами объектов энергетики;
- определение очередности, приоритетов загрузки станций по технологическим основаниям;
- мониторинг составления и исполнения балансов производства и потребления электроэнергии, обеспечения надежности и качества энергосистемы.

Таким образом, Федеральная сетевая компания и Системный оператор будут переданы в управление государства и тем самым отделены от производителей и продавцов электроэнергии.

Основным действующим механизмом выступают регулируемые тарифы, цель которых заключается в усилении роли государства в регулировании и повышении доли государственной собственности. В настоящее время использование более 72% электрической мощности, транспортировку и диспетчеризацию электроэнергии по территории России осуществляет РАО «ЕЭС России». Именно оно выполняет функции коммерческого оператора российского оптового рынка электроэнергии и мощности, обеспечивает работу по энергосбережению населения, промышленности, сельского хозяйства и других потребителей.

Конкурентная отрасль будет включать производство электроэнергии (генерацию), энергосбережение и сбыт. Генерацию будут осуществлять оптовые генерирующие компании и территориальные генерирующие компании, действующие соответственно на рынке долгосрочных договоров, спотовом, балансирующем рынках и рынке финансовых инструментов.

Механизм установления цены на розничном рынке будет определяться суммой оптовой цены, затрат по оплате услуг за передачу, распределение энергии и регулируемой сбытовой надбавки.

Цена на оптовом рынке зависит от балансов спроса и предложения в соответствии со специально разработанной администратором торговой системы схемой организации торгов.

Рынок долгосрочных договоров представляет собой наиболее либеральный сегмент конкурентного оптового рынка электроэнергии, который далее дополняется механизмом параллельных рынков.

Спот-рынок определяет действия экономических субъектов «за день вперед», позволяя им вносить корректировки в долгосрочные договоры по производству-потреблению электроэнергии на предстоящие сутки. Цена, устанавливаемая на спотовом рынке, необходима для планирования агентами конкурентного оптового рынка двусторонних срочных сделок.

Балансирующий рынок основывается на ценовых предложениях относительно увеличения или уменьшения генерации и нагрузки. Он способствует согласованию возникающих текущих дисбалансов между контрактными и фактическими объемами генерации и потребления электроэнергии, а также содержит механизмы их последующего финансового урегулирования.

Рынок финансовых инструментов представляет инструмент хеджирования, т.е. страхования рисков возможных изменений цен на спотовом или балансирующем рынках, оперируя стандартными финансовыми контрактами на поставку электроэнергии.

Энергосбережение и сбыт будут представлены *гарантирующими поставщиками*, в обязательства которых входит заключение договоров на энергоснабжение в фиксированной для них зоне с любым потребителем, *энергосбытовыми организациями и оптовыми потребителями – перепродавцами*. В качестве

основных механизмов действия предполагаются правила рынка, направленные на либерализацию ценообразования в отрасли и стимулирование рыночного участия основных хозяйствующих субъектов.

В некоторой степени аналогом подобной структуры выступает нефтяной комплекс российской экономики. Как известно, вертикально интегрированные и независимые нефтяные компании в большинстве своем являются частными, и именно они привлекают финансовые средства в технологический процесс «разведка – добыча – переработка – сбыт». Со своей стороны, государство определяет и контролирует доступ нефтяных компаний к нефтепроводу, устанавливает экспортные пошлины и тарифы на прокачку нефти и нефтепродуктов по государственному нефтепроводу.

Эта модель довольно эффективно себя показала на нефтяном рынке, но будет ли она столь же оптимальна для электроэнергетики, тем более, что она предполагает существенные изменения?

Современная система электроэнергоснабжения была создана на основе общесоюзной. Единая энергосистема, комплексное решение строительства генерирующих мощностей и обеспечение их необходимыми линиями энергопередачи и подстанциями – вот те положительные стороны, которые отмечают энергетики, считая ее достаточно маневренной структурой с высокой степенью надежности генерации и распределения энергии.

Существование прямой и обратной связи по цепочке «генерация – сбыт» и «сбыт – генерация» между производителями и потребителями позволяло при увеличении спроса расширять и генерирующие мощности, и пропускную способность сетевой инфраструктуры, поддерживая на необходимом уровне естественный и органический баланс между генераторами и трансформаторами.

Статистические данные последних лет, а также прогнозы на 2010–2015 гг. свидетельствуют о стабильном росте потребностей в генерирующих отраслях, примерно 13–16% в год (см. табл. 1).

Таблица 1

Показатели развития мирового хозяйства [7, р. 573]

Показатель	Год					
	1960	1980	2000	2020	2050	2100
Население мира, млрд человек	3,0	4,5	6,0	7,5	8,0	10,0
Мировой ВВП, в 10^{12} долл.	8,0	20	35	70	150	300
Потребление энергии, млрд т.н.э.	3,8	6,4	9,5	14	18	23
ВВП на душу населения, в долл.	2 670	4 440	5 830	9 330	18 750	30 000
Энергия на душу населения, т.н.э.	1,3	1,4	1,6	1,9	2,3	2,3
Количество т.н.э. на 1000 долл. ВВП	0,47	0,32	0,27	0,20	0,12	0,08
Количество ВВП (мир.) на единицу т.н.э., в долл., 1990 г.	2 100	3 125	3 680	5 000	8 330	10 000

В настоящее время Россия является активным экспортером электроэнергии. В страны СНГ объем экспорта достигает примерно 22–23 млрд кВт/ч, что составляет 2,7% от общего объема производства. В европейские страны объем экспорта приближается к 5 млрд кВт/ч. В соответствии с положениями «Энергетической стратегии России на 2010–2015 гг.» планируемый объем экспорта в Западную Европу должен быть доведен до 35 млрд кВт/ч к 2010 г., чтобы удовлетворить растущий мировой спрос на топливо (см. рис. 2).

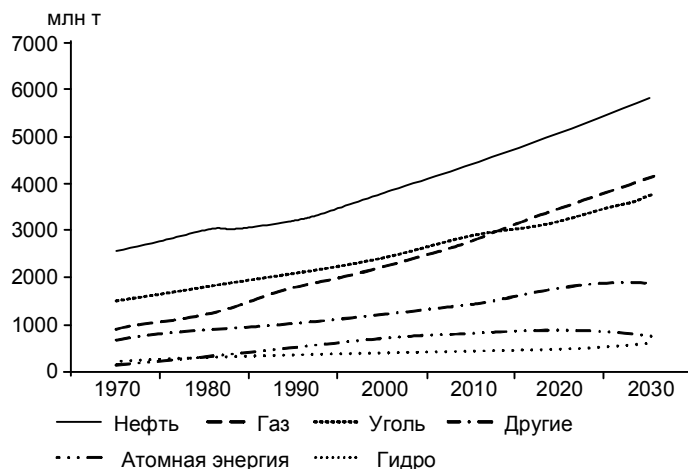


Рис. 2. Мировой спрос на топливо [4]

Вместе с тем физическое и моральное устаревание действующих мощностей, вызывающее снижение производственного потенциала, ограничивает экспортные возможности и указывает на острую необходимость модернизации, технического перевооружения и ввода новых мощностей, которая стоит перед большинством российских энергетических компаний и отрасли в целом. Например, в электроэнергетике степень износа основных фондов увеличилась с 58% в 1995 г. до 63% в 2000 г. В настоящее время износ основных фондов достигает 70–80%.

По расчетам аналитиков [3, с. 6], в энергетике до 2015 г. необходимы инвестиции в новое строительство, модернизацию и продление паркового ресурса в пределах 48–65 млрд долл. (рис. 3), из них:

- 28–44 млрд долл. для ввода новых мощностей;
- до 20 млрд долл. на модернизацию и продление паркового ресурса.

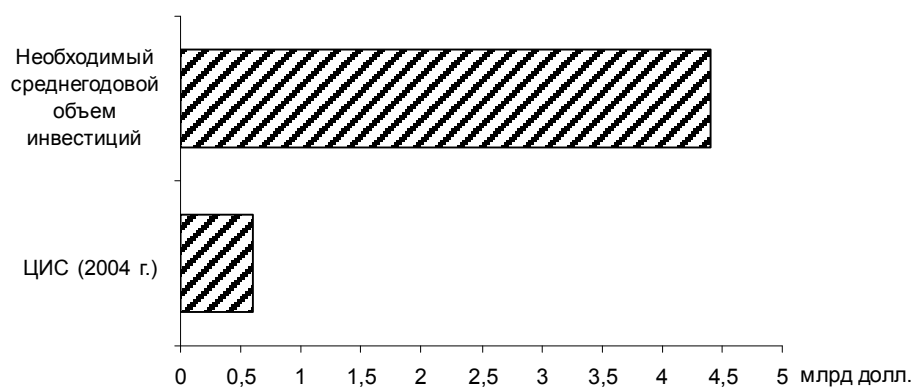


Рис. 3. Сопоставление потребностей в инвестициях в энергетике:
ЦИС – целевые инвестиционные средства

Одной из главных задач проводимой реформы должно стать достижение улучшения инвестиционного климата в отрасли. По замыслам реформаторов, дефицит инвестиций в электроэнергетике может быть компенсирован за счет привлечения стороннего капитала путем создания конкурентных отраслей. Действительно, в настоящее время более монополизированные отрасли (магистральные сети, диспетчерское управление) способны повышать тарифы, оправдывая

свои действия необходимостью вложений в техническое перевооружение. В результате менее монополизированные отрасли (генерация, сбыт) несут убытки и не могут осуществить те инвестиции, которые им необходимы для развития. По данным, около 70% инвестиций идут в монополизированные отрасли за счет недоинвестирования менее монополизированных.

Среди *недостатков* предлагаемой реформы можно выделить следующие положения.

Во-первых, реформирование естественной монополии и создание конкурирующих между собой генерирующих и сбытовых компаний приведет к *стремлению каждой из них максимизировать собственную финансовую выгоду*. В то время как единая система направлена на достижение оптимального результата для целого ряда компаний отрасли.

Общеизвестно, что нерегулируемый частный субъект в качестве единственной возможности извлечения прибыли видит цену, для него чем выше цена, тем выше его оборот. Регулируемый вертикально интегрированный субъект, представляя в некоторой степени естественную монополию, извлекает прибыль через цену воспроизводства, в результате его оборот зависит от сокращения совокупных издержек. В иных случаях возможно снижение цен производства и достижение за счет сокращения предельных издержек относительно уровня общественно необходимых затрат труда полного воспроизводства.

Разница между двумя формами собственности заключается в том, что в первом случае тарифы для потребителя устанавливаются на основе искусственно формируемого баланса спроса и предложения, а во втором – на основе реальных издержек.

Вертикально интегрированные структуры оперируют формулой затратного ценообразования, где доход зависит от цены, издержек, средней нормы прибыли и скорости оборота капитала:

$$\Pi = P + K (nr - 1),$$

где Π – доход; P – цена; K – авансированный капитал; n – число оборотов интегрированного капитала; r – средняя по отрасли норма прибыли.

Вертикально интегрированные компании, получая технологическую ренту как разницу между своими предельными издержками и общественно необходимыми, мультиплицируют среднюю прибыль числом дополнительно совершаемых оборотов. Ни падение цен, ни ухудшение рентабельности не в состоянии нарушить воспроизводство авансированного капитала. В таких условиях экономические агенты увеличивают скорость оборота авансированного капитала именно за счет эффективных инвестиционных решений.

Частный собственник оперирует формулой финансового тарифа:

$$\Pi = P_c - K,$$

где c – константа.

Или фиксированной удельной выручки:

$$P = (PV)c - K,$$

где V – объем электроэнергии, расходуемой на единицу потребителя.

Частный собственник, не соотнося средние издержки с предельными и отбрасывая фактор скорости оборота вновь авансированного капитала, заинтересован в экономии переменного капитала, а не в повышении качества постоян-

ного. В свою очередь, сокращения в рабочей силе, снижение мотивации к технической модернизации, надежности и бесперебойности электроэнергоснабжения, желание лоббировать повышение тарифов приводят к нарушению баланса между генерирующими мощностями и пропускной способностью сетей, снижению инвестиционных потоков в те сектора, которые не характеризуются высокой нормой доходности на инвестированный капитал в краткосрочной и среднесрочной перспективе (см. табл. 2) [2, с. 52–67].

Таблица 2

Структура инвестиций в вертикально интегрированных и частных секторах электроэнергетики США [6, р. 76]

	В %				2000–2003 гг., млн долл.
	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	
Вертикально интегрированные структуры:	100,0	100,0	100,0	100,0	72 930,4
– генерация	34,7	38,8	49,3	39,8	29 479,1
– передача	15,8	18,6	18,5	23,7	13 773,5
– сбыт	49,5	42,6	32,2	36,5	29 677,8
Частные собственники:	–	100,0	100,0	100,0	25 333,6
– генерация	–	92,1	97,8	97,0	24 206,6
– передача	–	1,9	0,8	1,1	320,8
– сбыт	–	6,0	1,4	1,9	806,2

Во-вторых, *утрата системного характера инфраструктуры* повлечет неизбежно и *рост транзакционных издержек*, последний, в свою очередь, может способствовать повышению стоимости услуг для конечного потребителя.

В-третьих, существенные трудности возникают и в процессе *определения стратегического и тактического развития взаимоотношений между естественно-монопольными субъектами и самостоятельными, конкурентными компаниями*.

В-четвертых, существенной проблемой является и *высокая степень энергоемкости российской промышленности*: избыток энергоемкости оценивается в 39–47% ежегодного энергопотребления. Примерно треть приходится на топливно-энергетический комплекс, 35–37% – на промышленность и 25–27% – на жилищно-коммунальное хозяйство.

Опыт ведущих промышленно развитых стран мира свидетельствует о том, что устойчивому развитию общества в немалой степени способствует и рациональное использование энергетических ресурсов. Одной из причин увеличения большинством стран ЕС ВВП в 1,5–2 раза за период с 1970 по 2000 г. являются практически неизменные показатели потребления энергоресурсов. В то время как в России энергоемкость в 3–5 раз превышает показатели развитых стран. Данный факт существенно ограничивает конкурентоспособность российских товаров на мировых рынках, сдерживает развитие национальной промышленности и экономики, создает зависимость России от импортируемой продукции (см. рис. 4).

В-пятых, в значительной степени развитие рынка электроэнергетики ограничивает *перекрестное субсидирование*, размеры которого достигают 65–68 млрд руб. в год. Хозяйствующие субъекты, стремясь к минимизации производственных издержек, предпочитают выходить на оптовый рынок, тем самым вынуждая энергетические компании повышать тарифы для непромышленных потре-

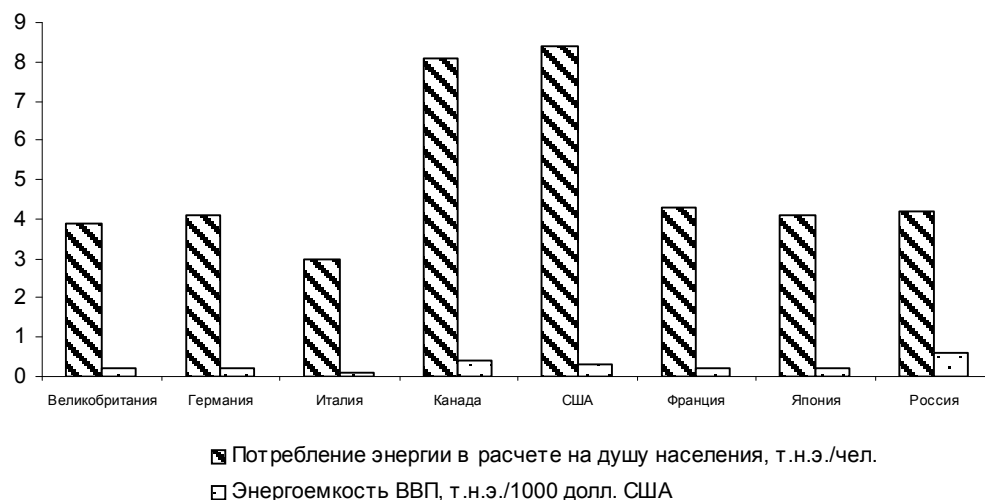


Рис. 4. Показатели энергоемкости и потребления энергии в странах мира [8]

лей. В результате снижается надежность энергоснабжения, кроме того, повышение тарифов для населения ведет только к увеличению социальной напряженности в обществе и экономическому спаду.

Улучшить существующее положение в энергетической отрасли и нивелировать вышеобозначенные проблемы возможно только с помощью эффективной, тщательно разработанной политики государственного антимонопольного контроля и регулирования. В частности, необходимы:

- разработка и определение *топливно-энергетического баланса*, величины *соотношения цен на различные виды топлива*;
- оценка и прогнозирование *динамики спроса на электроэнергию* в рамках экономических потребностей страны и мировой энергосистемы;
- анализ *зон эффективного использования* различных типов генерирующих источников;
- выявление сфер, которые характеризуются *наличием постоянного ограничения или отсутствия конкуренции* и в силу этого требуют исследования правил купли-продажи электроэнергии, полностью определяемых государством, а не рынком;
- разработка критериев *дефицита электроэнергии в различных ценовых зонах и на оптовом рынке* в целом;
- порядок и мониторинг *установления злоупотреблений производителей и поставщиков электроэнергии* своим монопольным положением.

Реформирование естественной монополии в российской экономике невозможно осуществить без учета опыта стран, проводивших трансформацию своих энергетических систем в разные периоды истории, особенно в середине – конце 90-х гг. прошлого века. Как известно, дерегулирование электроэнергетической системы – вопрос, который стоит перед многими странами. Например, в Великобритании и странах Северной Европы была создана энергетическая биржа. В эпоху своего зарождения она представляла искусственно сформированную и функционирующую систему. Впоследствии биржа была трансформирована в сложную структуру, включающую срочный и фьючерсный рынки, на которых определяется биржевая котировка, т.е. системный маржинальный тариф. Системный оператор организационно отделен от рынка, в его задачи входит сбор заявок и установка котировок.

Разница между английской и скандинавской моделями рынка электроэнергетики состоит в следующем. Сегодня в Великобритании на рынке действуют три крупные генерирующие компании, электросетевые активы объединяет Национальная сетевая компания, а региональные электросетевые компании оказывают услуги по распределению электроэнергии. В результате того, что при определении цен на бирже было выявлено доминирование энергоносителей, торговый пул (биржа) был ликвидирован. В настоящее время вместо него основой порядка торговли электроэнергией стали двусторонние сделки купли-продажи, для чего был сформирован балансирующий рынок электроэнергии.

В Северной Европе функционирует международный торговый пул (биржа), который координирует действия энергосистем в сфере межгосударственной торговли электроэнергией. На нем заключаются двусторонние прямые сделки купли-продажи электроэнергии между производителями и потребителями на условиях поставки в определенный период времени в будущем. В результате цена определяется на базе баланса спроса и предложения, а оплата производится в соответствии с согласованными величинами в договоре, а не с фактическими величинами энергопотребления.

В США в ходе проведения энергетической реформы в 1990-х гг. были дезинтегрированы сформировавшиеся к тому периоду пять вертикально интегрированных компаний энергетической инфраструктуры. В результате были обособлены функции генерации, распределения и сбыта электроэнергии. Электростанции и частные собственники отдельных генераторов могли получить доступ к сетевой инфраструктуре только через конкурентную борьбу. Цена поставляемого потребителям электричества стала определяться сбытовыми и трансмиссионными компаниями в процессе ежедневных биржевых торгов. В настоящее время в энергетике США функционирует следующая структура форм собственности (табл. 3).

Таблица 3

Структура форм собственности в электроэнергетике США (2001 г.) [8]

	Выработка		Установленная мощность		Объем продаж	
	МВт/ч	%	МВт	%	млрд долл.	%
Вертикально интегрированные компании	364 329	13,70	90 213	14,11	34,15	14,63
Частные компании	1 859 755	69,91	447 272	69,95	176,64	75,66
Кооперативные субъекты	180 501	6,79	32 411	5,07	21,72	9,30
Федеральные энергетические агентства	255 483	9,60	69 493	10,87	0,94	0,40
Всего	2 660 068	100,00	639 389	100,00	233,45	100,00

В Германии существует несколько крупных межрегиональных генерирующих компаний, сетевые и распределительные фирмы. Сеть мелких независимых субъектов занимается транспортировкой и распределением энергии.

С другой стороны, во Франции, Италии, Бельгии электроэнергия распределяется в основном по регулируемым государством ценам. Большую часть отрасли в этих странах контролируют вертикально интегрированные государственные монополии.

Как видно, опыт зарубежных стран представлен двумя практически полярно противоположными тенденциями. Самым важным является правильное сочетание положительных результатов реформирования мировых энергетических структур с вышеперечисленными недостатками российской действительности.

Несомненно, реформирование такой сложной и неоднозначной естественной монополии, как электроэнергетика, требует развития государственно-частного партнерства, достижения баланса интересов государства и бизнеса. Успешное реформирование данной структуры позволит решить *краткосрочные* (т.е. отработка инструментария взаимоотношений между субъектами рынка, обеспечение финансовой прозрачности и нормализация системы договорных отношений) и *долгосрочные* (увеличение ликвидности акций компаний и улучшение инвестиционного климата отрасли) задачи. А они, в свою очередь, будут способствовать главной цели реформы – *формированию конкурентного оптового и розничного рынков электроэнергии*, способных обеспечить надежное энергоснабжение потребителей в рамках национальной и экономической безопасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бутыркин А.* Естественные монополии: теория и проблемы регулирования. М.: Новый век, 2003.
2. *Губанов С.* Системная уязвимость энергетики США: причины и условия // Экономист. 2003. № 10.
3. *Дементьев А.* Реформа электроэнергетики – гарантия развития России // Энергия промышленного роста. 2005. № 2.
4. Источник: Международное энергетическое агентство (IEA).
5. Источник: IEA, World Bank. (т.н.э. – тонна нефтяного эквивалента; долл. США 1995 г. с учетом паритета покупательной способности).
6. Edison Electric Institute 2001. Financial review. Plus review of 2002. Annual report of the shareholder-owned electric utility industry.
7. Revue de L'Energie. № 561, novembre, 2004.
8. US Census Bureau, Statistical Abstract of the US. 2002. P. 396, 572.

ПРОБЛЕМА ОТБОРА: РЫНКИ И ИНСТИТУТЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В.В. ВОЛЬЧИК

*доктор экономических наук, доцент,
Ростовский государственный университет*

Настоящая статья акцентирует внимание на проблеме отбора, которая в экономической теории незаслуженно отнесена на периферию. Действительно, в экономической науке отбору уделяется значительно меньшее внимание, чем проблеме выбора. В самом начале формирования экономической науки как области знания отбор играл значительно большую роль. Более того, идеи экономистов повлияли на возникновение эволюционной биологии.

Общеизвестно, что работы А. Смита и Дж. Мальтуса подтолкнули Ч. Дарвина к созданию эволюционной теории в биологии [14]. В этой связи следует подчеркнуть, что в Приложении к шестому изданию «Происхождения видов», перечисляя исследователей, оказавших наиболее существенное воздействие на формирование его мышления, Ч. Дарвин признает, что он критически воспринимает работы Т. Мальтуса, посвященные действию естественного закона народонаселения. Поэтому тот факт, что биология была первой наукой, детально разработавшей идею эволюции, можно оценить как «историческую случайность», используя терминологию той же эволюционной теории [29, р. 123]. Это подтверждается тем, что и Мальтус, и Дарвин испытали влияние со стороны быстрых изменений в Англии в период промышленного переворота, а Дарвин в особенности, так как его семья имела тесные связи с различными промышленниками. Промышленный переворот обладал многими эволюционными чертами, начавшись с изменений в разнообразии технологий, вызванных взаимодействием нововведений и отбора.

Постепенно отбор был вытеснен из предметной области экономической теории, которая стала наукой о выборе оптимального использования редких (экономических) ресурсов. Рынку как механизму отбора также уделяется гораздо меньше внимания, чем механизму оптимальной аллокации ресурсов. Включение проблемы отбора в круг значимых связано с исследованием качественной экономической динамики и, следовательно, институтов, которые долгое время выпадали из поля зрения экономистов.

В прошлом многие видные экономисты придерживались того или иного варианта идеи о том, что эволюционные принципы или биологическая наука содержат интеллектуальные модели, на которые экономистам следовало бы равняться [12, с. 611]. Первым и известнейшим из них был А. Маршалл, который утверждал, что Меккой экономиста является скорее экономическая биология, нежели экономическая динамика. Но здесь же Маршалл делает парадоксальное замечание, что биологические конструкции более сложны, чем теории механики, следовательно,

надо уделять относительно большее место аналогиям из области механики и использовать термин «равновесие, хотя это уже предполагает аналогию со статикой» [4, с. 53]. Традиция А. Маршалла была успешно унаследована большинством последующих поколений экономистов. Поэтому многие из представителей неоклассики соглашались с тем, что эволюционные методы могут применяться в экономике, но на практике такие методы мало кем используются.

Современными научными школами, такими как эволюционная, неозволюционная, а также в рамках традиционного институционализма исследованию проблемы отбора посвящается все больше работ. Однако еще далеко до создания четкой и непротиворечивой теории экономической эволюции.

Принципы эволюционной теории наиболее разработаны в биологии, однако применение «эволюционного языка» в экономике детерминирует расширительную трактовку этого термина, в противоположность его узко-специфичному использованию в биологии [27]. Поэтому в целом эволюционная экономика идентифицируется нами как применение общей эволюционной концепции к экономическим феноменам. При этом важно подчеркнуть, что экономическое развитие и технологические изменения подвержены воздействию эволюционных сил, которые не только во многом сходны с биологической эволюцией, но и отличаются во многих отношениях [23].

Основные различия между физическими и биологическими системами состоят, прежде всего, в различной природе «частиц» и, во-вторых, в различной природе процессов, протекающих в данных системах. Экономическое пространство может характеризоваться различными параметрами и структурными характеристиками. В общественных системах агенты ведут себя не так, как атомы, их склонность к ассоциированию в решающей степени будет зависеть от фенотипических характеристик их поведения [21]. Концепция «институционального человека» отличается от концепции «неоклассического человека» тем, что она признает историческую изменчивость предпочтений и поведения экономических агентов [15]. Существует тесная связь между способностью экономических агентов к ассоциированию и формированием их предпочтений и поведения, зависящих от привычек. Если бы индивидуум существовал в одиночестве, то его предпочтения формировались бы в моральном вакууме. Но предпочтения поддерживаются окружающими условиями, обществом и некоторыми группами людей. Поведение всегда изменяется, в этом и состоит различие между ним и физиологическими процессами.

Неоклассический подход к анализу эволюции связан с исследованием определенного процесса, который ведет к прогрессу и в результате которого устанавливается единственное оптимальное равновесие [13]. Это доказывается эволюционной теорией игр, в рамках которой определяются параметры равновесия и которую иногда называют теорией равновесного выбора. Если отбор осуществляется достаточно долго на основе имеющихся вариантов, то в отсутствие каких-либо инноваций в конечном счете система достигнет состояния с минимальным отклонением, т.е. равновесия. Очевидно, эта концептуальная позиция не является завершенным состоянием взгляда на эволюцию в экономике, технологических или природных системах. Тип эволюции, особенности ее структуры и формы проявляются во взаимодействии между отбором и инновацией.

Необходимо отметить, что фундаментальной единицей анализа в традиционной эволюционной экономике выступает не популяция и не индивидуум, а то, что могло бы быть широко описано как информация в той или иной форме. Общей для

любой эволюционной системы является идея развития информации во времени. Популяции фирм, рутины, управление есть способы распространения этой информации, формирующей основу успеха или неудачи того или иного экономического действия. Также необходимо учитывать, что социальная эволюция осуществляется через передачу навыков и информации не от одних только биологических родителей индивида, но и от несметного числа его предков [14, с. 47].

Эволюционная экономика основывается на принципах изменчивости, отбора и наследственности, а также на объяснении процесса наблюдаемых изменений в системе взаимодействием этих трех характеристик. Понятие наследственности употребляется в том смысле, что те элементы, которые выживают, продолжают проявлять свои положительные свойства в следующем периоде времени (между тем как свойства, принадлежащие невыжившим элементам, вымирают вместе с ними)¹ [28]. Это характеризует перенос смысла старой идеи Г. Спенсера [11] «выживания самого приспособленного» на экономическую теорию. Поэтому самым распространенным в экономической научной литературе является отбор наиболее эффективных фирм и форм хозяйствования в процессе конкуренции на продуктовых рынках. Некоторые фирмы выживают, а другие умирают, это зависит от прибыли, связанной с индивидуальной стратегией. Если давление отбора достаточно высоко, то выживут только самые эффективные. Выжившие фирмы, следовательно, действуют эффективно, даже если выбор стратегии не совсем хорошо обдуман. Однако такая точка зрения является примером трюизма о том, что выжившие фирмы наиболее эффективны, так как эффективные выживают [24, р. 446].

Согласно данному подходу к исследованию экономической эволюции в условиях конкуренции преимущества получают фирмы, реализующие принцип максимизации в своих взаимодействиях на рынках, что позволяет им успешно проходить эволюционный отбор и вытеснять фирмы, характеризующиеся отличными поведенческими предпосылками и рутинными. Следовательно, будут отбираться технологии рутины и институты, наиболее благоприятствующие реализации принципа максимизации прибыли, снижающие транзакционные издержки. Однако в рамках новейших направлений эволюционной экономики данное положение не всегда выполнимо, вследствие чего может происходить отбор и сравнительно неэффективных институциональных структур.

Напротив, согласно неэволюционной парадигме вследствие зависимости от предшествующей траектории развития могут отбираться и быть устойчивыми неоптимальные варианты технологического институционального развития. Зависимость от предшествующей траектории развития является феноменом, объясняющим, почему настоящие акты выбора агентов *могут* зависеть от актов выбора, сделанных ранее (случайных, незначительных исторических событий и т.д.). Для анализа в рамках данной концепции важна сама последовательность исторических событий и те институциональные рамки, в которых предыдущие акты выбора производились. Чем дальше развивается система, в случаях когда наблюдается феномен «path dependence» (а он, конечно, существует не всегда), тем сильнее прошлые акты выбора влияют на настоящие. После прохождения некоторой границы, процесс становится необратимым, т.е. альтернативные акты выбора становятся невозможными (по Б. Артуру, в условиях возрастающей от-

¹ Данная точка зрения разделяется не всеми представителями эволюционной экономики и берет свое начало с широко известной работы Армена Алчиана [16].

дачи [17]). Наступает эффект блокировки, т.е. система замыкается на исторически определенных альтернативах актов выбора.

Отбор институтов может зависеть от типа взаимодействий экономических субъектов, которые детерминируют образование института. Следовательно, отбор институтов осуществляется по критерию соответствия текущих взаимодействий с прошлыми. Это определяет отбор неэффективных институтов и технологий, которые, будучи сравнительно неэффективными (согласно концепции эффективности рыночного процесса), закрепляются, соответствуя предыдущим взаимодействиям, сформировавшим настоящие институциональные структуры. Это означает, что тип взаимодействий экономических субъектов закрепляется в «исторической памяти» (функционировании) института и определяет его эволюцию.

Функционирование того или иного института связано с текущими взаимодействиями экономических акторов: организаций, групп специальных интересов и индивидов. Эти взаимодействия могут быть направлены на изменение существующих институциональных ограничений. Институциональные изменения не обязательно приводят к формированию эффективных институтов. Сравнительная неэффективность выражается в том, что вновь созданные институты могут обеспечивать более высокий уровень транзакционных издержек, а также приводить к снижению интенсивности экономических обменов. Неэффективность институтов может также определяться убывающей предельной отдачей. Возникает вопрос: почему сравнительно более эффективные институты с возрастающей предельной отдачей заменяются менее эффективными институтами с убывающей предельной отдачей? По нашему мнению, ответ определяется тем, какие взаимодействия приводят к таким институциональным изменениям. Тип взаимодействий может быть классифицирован в духе работ К. Поланьи [8] как формы обмена: редистрибуция, реципрокность и торговля. Также взаимодействия можно разделить на формализованные и неформальные, связанные с рациональным (включая ограниченную рациональность) или оппортунистическим поведением экономических субъектов.

Рынок в эволюционном контексте является нейтральным, спонтанным механизмом обмена, координации и отбора. Обычно не вызывает возражений высказывание, что основной элемент рынка – цена – имеет информационную природу, хотя функции цены не ограничиваются лишь информационными сигналами (дискуссия по этому поводу проводилась в рамках австрийской школы). Поэтому результаты функционирования рынка как механизма координации и отбора будут зависеть от первоначальных условий распределения информации, а также критериев ее интерпретации экономическими субъектами, участвующими в процессе обмена.

Здесь важно заметить, что рынок производит отбор и формирует сигналы, используемые индивидами при координации своей хозяйственной деятельности, в соответствии с первоначальными условиями распределения информации о параметрах обмена, а также критериями ее интерпретации, которые зависят от познавательных возможностей акторов. Следовательно, при анализе «эффективности» рынка необходимо учитывать все отмеченные факторы.

Обычно считается, что неэффективность одних и эффективность других механизмов координации выявляется в результате институциональной метаконкуренции. В экономической литературе под метаконкуренцией понимается конкуренция институтов: «Если какая-либо форма экономической организации существует, значит, она эффективна, потому что в процессе конкурентной борь-

бы выживают сильнейшие, т.е. наиболее эффективные институты» [3, с. 78]. Только в отличие от обычных рынков, где формируются рыночные цены, которые детерминируют оптимальные пропорции производства, на институциональном рынке происходит отбор институтов в зависимости от их способности охватывать наибольшее количество взаимодействий рыночных агентов при сравнительно низком уровне транзакционных издержек. Но это верно только для «конкурентного» институционального рынка. «Неконкурентный» институциональный рынок может приводить к ухудшающему отбору институтов и консервации данной ситуации в виде устойчивого, но неэффективного равновесия (или неравновесия).

В результате рыночного отбора информационные сигналы приобретают те свойства, которые были заданы начальным распределением информации, и начальные условия зависят от социальных институциональных рамок, а также от познавательных возможностей индивидов. Такой отбор приведет к результатам, не поддающимся точному прогнозу, но в направлении, заданном первоначальными информационно-институциональными рамками, что отражает информационную природу институтов. Здесь необходимо отметить, что начальные институциональные условия формируются спонтанно, часто под воздействием незначительных (с точки зрения современников) или даже случайных факторов. В этом случае полезно применение, как обосновано выше, методологии теорий неозолюционной экономики, в частности зависимости от предшествующего пути развития². Как показал ведущий представитель этого исследовательского направления Б. Артур, незначительные исторические события не могут быть опущены или усреднены в долгосрочном процессе, так как они могут предопределить наступление того или иного последствия [17]. Эти исторические события и есть первоначальные институциональные ограничения, которые вследствие инертности политических, технологических и институциональных структур [26] могут в зависимости от различных факторов, определяемых ниже, приводить систему к ситуации расширения или свертывания обменов.

Примером отбора неэффективных рыночных институтов служат экономики большинства латиноамериканских стран, которые всей своей историей в XX в. показали, что может произойти в результате «неблагоприятного отбора» институтов [1] и действия групп специальных интересов, которые ведут, по выражению М. Олсона, к социальному склерозу [7]. В этой связи особый интерес представляют исследования Э. де Сото, посвященные такому феномену, как современный меркантилизм [10].

Объяснению как социального, так и технологического отбора может способствовать включение в анализ феномена экзаптации. Понятие экзаптации предложено антропологами С.Дж. Гоулдом и Е.С. Врба в качестве дополнения к понятию «адаптация» [22]. Под экзаптацией обычно понимается использование уже существующей структуры для новых функций – как, например, треугольники, образующиеся между арками церковного свода, оказывается возможным использовать для изображения фигур апостолов и святых [6]. Классический пример успешной экзаптации – это способность человека к письму, очевидно, что строение ладони и пальцев развивались совершенно не в соответствии с необходимостью держать карандаш или ручку, эта способность своего рода побочный

² Основные положения данной концепции содержатся в работах: [17; 18; 19].

эффект решения совершенно другой задачи. Экзаптация не является прямым следствием естественного отбора, а представляет собой нейтральную поведенческую вариацию, которая со временем могла оказаться полезной и способной повысить приспособленность практикующих ее индивидов.

Дж. Мокир описывает основную идею экзаптации относительно технологических инноваций: технология, которая была первоначально отобрана для одного использования, обязана своим последующим процветанием и выживанием другим своим свойствам, обладание и использование которых выявляется случайно [25]. В области технологий классическим примером технического новшества, которое иллюстрирует процесс и адаптации, и экзаптации, является компакт-диск. Первоначально разработанный в конце 1960-х в Тихоокеанской Северо-западной национальной лаборатории в Ричлэнде, подобно большинству изобретений, компакт-диск был адаптивным проектом для решение проблемы плохого звукового качества и износа, переносимого записями винилового фонографа. Его изобретатель, Джеймс Т. Расселл, развивал систему, основанную на идее использовать свет как носитель информации, потому что он предполагал, что система будет записывать и проигрывать звуки без физического контакта между его частями. Поэтому CD-ROM был патентован в 1970 г. как цифровая и оптическая система записи и воспроизведения. Однако исследователи в лаборатории с большим количеством экспериментальных данных экзаптировали технологию CD-ROM для другого использования: как носитель информации для компьютеров. Это было функцией, для которой CD-ROM первоначально не был разработан, однако позже это оказалось очень эффективно. В результате в течение 1970-х гг. лаборатория улучшила технологию CD-ROM для любой формы данных и подготовила почву для возможной коммерциализации технологии в промышленности, звукозаписи и компьютерной технике [20].

Экзаптация может приводить к формированию условий для выбора траектории развития, которая является побочным результатом других основных выборов. Самый известный случай зависимости от предшествующей траектории развития (path dependence) – проблема QWERTY может рассматриваться как случай экзаптации, когда выбор на тот момент оптимальной технологии печатающей каретки определил создание субоптимальной раскладки клавиатуры, которая затем вследствие сетевых эффектов вытеснила все остальные варианты.

Отбор альтернатив может быть рассмотрен на двух уровнях анализа: целенаправленным на микроуровне, что согласуется с подходом к отбору у Нельсона и Уинтера [5], а также спонтанным, соответствующим макроуровню, т.е. всего общества или его подсистем, например экономики или культуры. Целенаправленный отбор технологий, рутин, институциональных соглашений, который осуществляется менеджером, приводит к более успешному или менее успешному результату функционирования фирмы или иной экономической организации. Это вполне укладывается в неоклассические рамки поведения фирмы. И здесь конечным критерием эффективности выбора, осуществленного менеджером, будет служить возможность максимизации прибыли. Такой отбор в научной литературе получил название менеджерского отбора [24].

В случае отбора на макроуровне мы сталкиваемся с процессами иного рода, которые имеют спонтанную природу (в смысле аналогичном спонтанной природе рынка в понимании австрийской школы). Эти процессы, что немаловажно, являются исторически обусловленными и зависимыми от траектории развития. Отбор эффективных институциональных альтернатив осуществляется в соответ-

ствии не столько с их экономической эффективностью, сколько с устойчивостью [9]. Источниками устойчивости могут служить возрастающая отдача от масштаба, сетевые эффекты, а также развитие системы после прохождения ею точки «бутылочного горлышка» в случаях радикальных институциональных изменений [2]. И здесь феномен QWERTY экономики является прекрасной иллюстрацией данного отбора, который может быть назван социальным (или экономическим) отбором. Исследования социального отбора, в отличие от технологического, не получили значительного распространения в рамках эволюционной экономики, и данная статья является лишь попыткой привлечь внимание к этой проблеме.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белокрылова О.С., Вольчик В.В., Мурадов А.А. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике. Ростов н/Д, 2000.
2. Вольчик В.В. Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 2.
3. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т. 1.
5. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000.
6. Нудельман Р. Язык предков // Знание – сила. 2003. № 8.
7. Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления экономического роста // Экономика и математические методы. 1995. Вып. 4.
8. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб., 2002.
9. Саймон Г.С. Науки об искусственном. М., 2004.
10. Сото Э. Иной путь. М., 1995.
11. Спенсер Г. Опыт научный, политический и философский. Минск, 1998. Т. 1. С. 388–465.
12. Уинтер С. Естественный отбор и эволюция // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена (New Palgrave). М., 2004.
13. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 4.
14. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992.
15. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М., 2003.
16. Alchian A.A. Uncertainty, Evolution, and Economic Theory // Journal of Political Economy. Jun., 1950. V. 58. № 3. P. 211–221.
17. Arthur W.B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // The Economic Journal. Mar., 1989. V. 99. № 394.
18. Arthur W.B. Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994.
19. David P.A. Clio and the Economics of QWERTY // American Economic Review. 1985. V. 75. № 2.
20. Dew N., Sarasvathy S.D., Venkataraman S. The economic implications of exaptation // Journal of Evolutionary Economics. 2004. V. 14. № 1. P. 73.
21. Dopfer K. Toward a theory of economic institutions: Synergy and path dependency // Journal of Economic Issues. Jun., 1991. V. 25. № 2. P. 539.
22. Gould S.J., Vrba E.S. Exaptation – a missing term in the science of form // Paleobiology. 1982. V. 8. № 1. P. 4–15.
23. Hodgson G. Economics and Evolution: Bringing Life Back into Economics. Cambridge: Polity Press, 1993.
24. Knudsen T. Economic selection theory // Journal of Evolutionary Economics. 2002. V. 12. № 4. P. 443–470.
25. Mokyr J. Evolutionary phenomena in technological change // Ziman J. (ed.) Technological innovation as an evolutionary process. Cambridge: Cambridge University Press, 2000. P. 57.

-
26. *Mokyr J.* Technological Inertia in Economic History // *Journal of Economic History*. Jun., 1992. V. 52. № 2. P. 325–338.
 27. *Nelson R.R.* Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change // *Journal of Economic Literature*. Mar., 1995. V. 33. № 1. P. 48–90.
 28. *Powell J.H., Wakeley T.M.* Evolutionary concepts and business economics: Towards a normative approach // *Journal of Business Research*. V. 56. Issue 2, February 2003. P. 153–161.
 29. *Rammel C., Bergh J. van den.* Evolutionary policies for sustainable development: adaptive flexibility and risk minimizing // *Ecological Economics*. Dec., 2003. V. 47. № 2–3.

ПАРАДИГМА ТЕОРИИ СОБСТВЕННОСТИ ПОД УГЛОМ ЗРЕНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В.Н. ДЕЙНЕГА

*доктор экономических наук, генеральный директор
Аудиторской компании «Кубаньфинэксперт»*

А.А. ЕРМОЛЕНКО

*доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой экономики Южного института менеджмента (Краснодар)*

И.В. СУГАИПОВА

*кандидат экономических наук, доцент кафедры финансирования и учета
Адыгейского государственного университета*

Переплетение процессов глобализации и рыночной трансформации экономических отношений инициировало в российской экономической литературе дискуссию о новой парадигме экономической науки [1; 5; 6; 7]. В ходе обсуждения проблемы обнаружилось существенное различие подходов к самому понятию «парадигма», ее роли и месту в экономической теории. Представляется, что можно выделить две основные трактовки парадигмы: узкую, в рамках которой парадигма понимается как исходная концептуальная схема построения научной теории; широкую, сводящую парадигму к мировоззренческому ядру научной теории.

Узкая трактовка парадигмы получила широкое распространение после выхода в свет известной работы Т. Куна «Структура научных революций». Понятие парадигмы экономической науки как некоторой исходной концептуальной схемы, модели постановки и решения проблем, методов исследования, господствующих в течение определенного исторического периода в научном сообществе, позволяет понять и глубже исследовать характер эволюции научного знания. Однако по мере накопления научных знаний, углубления научных исследований и поиска фундаментальных связей между различными научными направлениями становится востребованной иная, широкая трактовка парадигмы. Разветвление кроны дерева экономической науки вынуждает исследователей все больше думать о методологическом стволе этого дерева. В этом смысле парадигма экономической науки представляет собой ее собственную философию.

Широкая трактовка парадигмы ставит своей целью восстановление междисциплинарных диалогов как средства продуктивной коммуникации и кооперации разнообразных ветвей экономической науки. Она соответствует глоболизирующейся теории и практике, быстрым темпам экономических изменений и качественному многообразию форм экономической организации, задает границы и

возможности развития теории, определяет направленность данного процесса, конституирует базисные научные категории; в этом отношении она выполняет функцию, схожую с функцией институциональной матрицы.

За последние десятилетия экономическая наука накопила множество различных подходов, концепций, позиций и частных точек зрения по разным аспектам интенсивно развивающейся системы социально-экономических отношений. В результате ветви древа экономической науки экстенсивно возобладали над стволом. На повестке дня – систематизация накопленных элементов научного знания, что актуализирует разработку проблемы парадигмы.

Мировоззренческий характер парадигмы любой экономической теории детерминирует философский подход к ее разработке. Вне такого подхода немыслимо объяснение сути парадигмы. Как известно, основным вопросом классической философии является вопрос об отношении мышления к бытию, или, иначе, метода к предмету исследования. Поэтому парадигма экономической науки может быть установлена только путем соотнесения особенностей ее предмета и особенностей применяемого ей метода. Парадигма представляет собой результат разрешения противоречия между предметом и методом. В процессе разрешения данного противоречия метод осваивает предмет, а предмет поддается методу; образно говоря, происходит притирка инструментальных возможностей познания и объектных особенностей предмета исследования.

Анализируя состояние и развитие современной экономической науки, многие исследователи справедливо указывают на специфику природы экономического познания. В частности, В. Смирнов отмечает, что в «экономическом мире» происходит взаимопроникновение объективного в субъективное, а материального в идеальное (и наоборот) как раз вследствие того, что сам человек как субъект, выступая в разных ипостасях (производитель, продавец, потребитель, покупатель, собственник, наемный работник, менеджер и т.д.), может активно влиять на материальное, объективное, преобразая, трансформируя их, вызывая изменения, отклонения от действия объективно обусловленных отношений, какими принято считать экономические отношения. Все это сильно осложняет научные экономические исследования, поскольку, с одной стороны, необходимо брать для изучения всю совокупность явлений как единое целое, систему, видеть в ней общие объективные закономерности, а с другой – субъективировать изучаемые процессы, видеть их через призму определенного субъекта, находя также общие закономерности. Таким образом, каждый из исследователей экономических процессов и явлений, определяя отправные точки, узлы, методы, использует их как инструменты познания экономической действительности [4].

Экономические теории, сформировавшиеся в результате научного познания, в свою очередь, влияют на экономическую реальность – объект познания. Изменчивость экономических реалий отчасти коренится в обратном влиянии экономических теорий на экономическое поведение. Выводы из экономических теорий довольно быстро становятся достоянием массы экономических агентов и влияют на формирование их ожиданий [2]. По мнению М. Фридмана, здесь имеется (возможно, поверхностная) аналогия с принципом неопределенности Гейзенберга: процесс познания оказывает влияние на познаваемый объект [8, р. 5].

Отмечая, что понятие «экономическая теория» слишком обширно по содержанию, чтобы быть операциональным, В. Полтерович задается вопросом, можно ли говорить о единстве теории при том разнообразии взглядов и стилей исследования, которые мы наблюдаем сегодня, и приходит к позитивному ответу на

поставленный вопрос. Он полагает, что единство основного потока экономических исследований, относящихся к определенному историческому периоду, детерминировано тем, что подавляющее их большинство опирается на один и тот же базовый понятийный и модельный инструментарий.

Отметим некоторую односторонность такого вывода. Установление парадигмы экономической науки предполагает соотнесение особенностей ее предмета и особенностей применяемого ею метода. При этом процесс экономического познания носит двусторонний характер, детерминированный диалектическим единством предмета и метода.

Поскольку система научного знания разветвлена и между всеобщими, особенными и единичными элементами научного знания существуют устойчивые взаимосвязи, то необходимо разграничивать общую парадигму современной экономической науки, совокупность особенных парадигм локальных ответвлений экономической науки и множество частных парадигм, относящихся к отдельным теориям, научным школам и последовательно развиваемым позициям.

С этих позиций в ином свете предстает предположение, что многообразие экономических явлений не может быть объяснено на основе небольшого числа фундаментальных закономерностей. Многообразие экономических явлений порождает совокупность особенных и частных парадигм, что, в свою очередь, позволяет исследовать экономическое бытие во всем его многообразии. Наличие не совпадающих друг с другом точек зрения на один и тот же объект становится императивом современной науки и признаком нового качества упорядоченности научного знания.

Надо отметить, что далеко не каждая научная позиция, а тем более частная точка зрения могут претендовать на собственную парадигму. Каждая серьезная научная теория долго и трудно выстраивает свое мировоззренческое ядро; многие теории рассыпаются на элементы, так и не обретя необходимого системного качества, обеспечиваемого парадигмой.

Представляется, что парадигма современной экономической науки соответствует ее интегральному характеру:

- имеет место переплетение процессов дифференциации и интеграции предметов различных ответвлений экономической науки, как функциональных (финансы, учет, менеджмент и др.), так и структурных (национальное хозяйство, региональный хозяйственный комплекс, корпорация и др.). Указанный процесс можно рассматривать как отражение переплетения глобализации и локализации экономических отношений;
- аналогичный процесс имеет место и в области методологии. С одной стороны, методы исследования, применяемые в различных ветвях экономической науки, дифференцируются, различия между ними углубляются. С другой стороны, происходит активное заимствование методов и инструментов исследования, ранее применявшихся на других направлениях экономического исследования. Более того, происходит интенсивный обмен методами и инструментами исследования между различными отраслями научного знания: экономикой, биологией, физикой. Экономисты занимаются анализом цикла жизни, вводят в оборот понятие генетической формулы, исследуют нано-переходы между элементарнейшими хозяйственными структурами и т.п. Получают интенсивное развитие научные направления, пытающиеся понять мир в его целостности, усмотреть в самостоятельных сферах нечто существенно общее.

Происходит формирование фундаментальных концепций, составляющих ядро современной научной картины мира – синергетическую парадигму [3]. К сущности синергетики относится универсальный характер раскрываемых ею закономерностей, а значит, по необходимости междисциплинарный характер проводимых в ее рамках исследований. На первое место она ставит общность процессов эволюции и самоорганизации, имеющих место в физических, химических, биологических, социальных и иных системах. Указание же на специфику, несхожесть этих систем рассматривается скорее в качестве уточняющей, корректирующей поправки, выносится за скобки.

Синергетическая парадигма возникла в ответ на кризис исчерпавшего себя стереотипного, линейного мышления, основными чертами которого являются:

- представление о хаосе как исключительно деструктивном начале мира;
- рассмотрение случайности как второстепенного, побочного фактора;
- взгляд на неравновесность и неустойчивость как на вещи, которые должны быть преодолены, так как играют разрушительную роль;
- понимание процессов, протекающих в мире, как обратимых во времени и предсказуемых на неограниченно большие промежутки времени;
- убеждение, что мир связан жесткими причинно-следственными связями;
- представление, что причинные цепи носят линейный характер.

Преодоление этого стереотипа потребовало создания нового разветвленного категориального аппарата, описывающего ключевые свойства сложных систем (открытость, неравновесность, нелинейность) и векторы их развития (флуктуация, бифуркация и т.д.).

В экономической науке синергетическая парадигма оказалась востребованной несколько ранее, чем в других областях социального знания. Первые внедрения адекватных ей методов принадлежали специалистам по экономической истории или экономистам-теоретикам, фокусировавшим свое внимание на анализе уходящих в историю экономических структур [9].

Теория собственности относится к числу конституирующих все богатство положений, гипотез и выводов экономической науки. Собственность формирует точки притяжения результатов хозяйственного процесса, обеспечивает генетическую связь отдельных циклов процесса воспроизводства, выполняет охранительную функцию по отношению к ресурсам и факторам хозяйственного процесса. Известны многочисленные попытки денонсировать собственника и объявить его избыточной фигурой хозяйственной жизни. Во всех случаях такая денонсация приводила лишь к обезличиванию хозяйственного процесса и огромным общественным потерям факторов и ресурсов производства.

Теория собственности в силу своей конституирующей позиции в экономической науке может претендовать на разработку собственной научной парадигмы. Позиционируя такую парадигму в русле общей синергетической парадигмы современной экономической науки, необходимо выделить ее специфические видовые характеристики.

Первой такой характеристикой является воспроизводственный характер парадигмы теории собственности. Генетическая формула воспроизводственного процесса сводится к пустой декларации или общественному иероглифу, если она сама не имеет механизма устойчивого воспроизводства. Отношение метода исследования собственности к своему предмету строится на принципе регулярного воссоздания; раскрыв содержание отношений присвоения и отчуждения в

одном цикле хозяйственного процесса, теория собственности должна находить такое отношение и в последующих циклах.

При этом главным вопросом теории собственности становится характер воспроизводства отношений собственности. Одно дело, если отношения присвоения и отчуждения неизменно повторяются от одного цикла хозяйственного процесса к другому. Совсем другое дело, если указанные отношения качественно возвышаются или низводятся.

Примеры качественного возвышения отношений собственности известны из опыта формирования вертикально интегрированных структур на основе корпоративной собственности, а также из опыта развития сложных интеграционных образований в процессе глобализации экономических отношений. Расширение хозяйственного пространства бытия и интенсификация временного режима воспроизводства отношений собственности создают условия для качественного преобразования комплексом отношений присвоения и отчуждения.

Примеры такого низведения хорошо известны из опыта рыночных преобразований экономики России, когда формально утвердившаяся по итогам скоротечной приватизации корпоративная собственность столь же скоротечно трансформировалась в обычную частную собственность в духе «экономики физических лиц».

Корпоративная собственность возродилась в экономике России после масштабного исторического перерыва, что отразилось на своеобразии процесса ее возобновления. Изначально существовали два пути образования корпоративной собственности: путь сверху, через преобразование государственных предприятий посредством акционирования и приватизации; путь снизу, через формирование нового корпоративного капитала на основе обобществления частной собственности нескольких владельцев. Путь сверху явно преобладал. Такое преобладание определялось целями, динамикой и социально-экономической средой российских рыночных преобразований.

Путь снизу требовал гораздо большего времени и ресурсов, которыми национальная экономика просто не располагала. Этот путь в большей мере защищал корпоративную собственность от наследия административно-командной системы хозяйствования и обеспечивал органичность процесса развития корпораций.

Массовое «разжалование» корпоративной собственности в обыкновенную частную и торжество экономики «физических лиц» обусловили еще одну характеристику парадигмы теории собственности, развивающейся в российской экономической науке. Речь идет о защитном характере такой парадигмы. Подобно тому, как хозяйственная практика вынуждена искать способы защиты отношений собственности в реальном хозяйственном процессе современной России, теория собственности должна заниматься реставрацией собственного объекта исследования – по следам и остаткам разрушенных форм присвоения и отчуждения восстанавливать их первоначальные контуры, а заодно и задаваться вопросом о природе такой деструкции форм собственности в национальной хозяйственной системе. Метод исследования отношений собственности как бы приспособливается к отсутствию полноценного объекта и предмета научных изысканий и пытается работать со следами и остатками тех отношений, которые *должны были* существовать. Тем самым теория собственности в экономической науке современной России парадигмально сближается с печальной памяти теорией социалистической общественной собственности советского периода развития.

Представляется, что корни указанной деструкции лежат в области устойчивой институциональной асимметрии власти и собственности в социально-эконо-

мической системе России. Служебная роль собственности по отношению к власти разрушает собственность, вынуждая практиков обосновывать механизмы ее защиты, а теоретиков заниматься научно-реставрационными работами, прибегая к сослагательному наклонению и рассуждениям о пользе ограничения административного ресурса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л.И. Экономическая теория на пути к новой парадигме // Вопросы экономики. 1993. № 1.
2. Полтерович В.М. Кризис экономической теории / http://e2000.kyiv.org/biblioteka/biblio/stat/crisis_ek.html.
3. Синергетическая парадигма: многообразие поисков и подходов. Прогресс-Традиция, 2000.
4. Смирнов В.Л. О современных подходах к содержанию экономической теории, применению научной методологии, инновационных технологий в подготовке специалистов // <http://mgsa-smirnov.narod.ru/public/public-3.htm>.
5. Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю.М. Осипова, В.Т. Пуляева. СПб.: Петрополис, 1996.
6. Экономическая теория на пороге XXI века – 2 / Под ред. Ю.М. Осипова, В.Т. Пуляева, В.Т. Рязанова, Е.С. Зотовой. М.: Юрист, 1998.
7. Экономическая теория на пороге XXI века – 3 / Под ред. Ю.М. Осипова, Е.С. Зотовой. М.: Юрист, 2000.
8. Friedman M. The Methodology of Positive Economics // Essay in Positive Economics. Chicago: The University of Chicago Press, 1953.
9. Vaga T. Profiting from Chaos. Using Chaos Theory for Market Timing, Stock Selection, and Option Valuation. N.Y.: McGraw-Hill, 1994.

БЕДНОСТЬ КАК ФЕНОМЕН ПОСТРЕФОРМЕННОГО ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ: МЕТОДИКА ИЗМЕРЕНИЯ И ОЦЕНКА

Е.В. МИХАЛКИНА

*кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный университет*

В настоящее время в научной литературе, посвященной экономическим и социальным проблемам, особое внимание уделяется причинам бедности, масштабам ее расширенного воспроизводства и постоянства. В большинстве случаев рост бедности объясняют материальными лишениями, обусловленными развалом прежней распределительной системы и отсутствием новой, ориентированной на социальную реальность. В результате происходит встраивание механизма воспроизводства бедности в плоскость современных структурных преобразований.

Практическая реализация принципов бюджетного федерализма в еще большей степени актуализирует фактор нерешенности социальных проблем, вследствие переноса их финансирования на региональный уровень. Общая тенденция анализа уровня жизни и остроты проблемы бедности заключается в том, что если в период реформирования к традиционно бедному населению относились многодетные и неполные семьи с детьми, инвалиды, пенсионеры, одинокие престарелые граждане, то в постреформенный период происходит изменение структуры бедного населения за счет пополнения их рядов трудоспособными гражданами, не способными по ряду экономических и социальных причин обеспечить себя и свою семью. К таким причинам относятся характерные для рынка труда устойчиво низкие доходы в отдельных отраслях и сферах экономики, задержки заработной платы и др. [11, с. 29; 12, с. 28].

Бедность представляет собой феномен, имеющий экономические, культурные, этнические и психологические корни. Ее особенности проявления объясняются историческими условиями развития той или иной страны, использованием культурных и технологических ценностей в деятельности. Бедность зачастую воспроизводится в более или менее значительных масштабах, в том числе и в благополучных странах.

Следует отметить, что с распадом прежней системы жизнеобеспечения в трансформирующихся странах, по мнению ряда исследователей [15, с. 72], меняется характер бедности, в частности, из феномена жизненного цикла, обусловленного демографическими факторами, она становится явлением, характеризующимся этническими и гендерными особенностями, снижением возможности мобильности в более благополучные слои. Устойчивые социальные слои бедных воспринимаются как естественные в современной социальной струк-

туре общества. И тогда очевидным является отсутствие корреляционной связи между экономическим ростом и масштабностью бедности. Что касается методик оценки уровня бедности, то в них, основанных на условности измерения уровня материального благосостояния, наблюдаются существенные расхождения. В частности, человек, относящийся к категории «бедных» в странах Западной Европы, имеет значительно более высокий уровень жизни, чем аналогичный бедный, например, в России или других менее развитых странах. Проблемы бедности и способы борьбы с ней в странах с развивающейся экономикой нашли отражение в работах Г. Мюрдаля [8], где со всей очевидностью раскрывается «азиатская драма» [9, с. 68–80], состоящая в том, что слаборазвитость ряда стран стала восприниматься не как быстро преодолимое зло, а как драма, центральными фигурами в которой оказались сами народы Азии, испытывающие на себе гнет бедности.

Значение реальных достижений борьбы с бедностью как фактора решения глобальных проблем человечества анализировалось многими зарубежными и отечественными исследователями и заключалось не только в анализе конкретных показателей, методик оценки масштабов бедности, но и в решении мировой продовольственной, демографической и других проблем. По данным доклада Всемирного Банка, в 2003 г. 627 млн человек на Земле жили на 1 долл. в день. Согласно мировым стандартам, 1 долл./день считается критерием нищеты, а 2 долл./день – критерием абсолютной бедности [2, с. 84].

Предметный анализ категории «бедность» предполагает детальное рассмотрение ее сущности, подходов к определению, причин возникновения, методов оценки и тенденций проявления в тех или иных условиях. В процессе исследования социально-экономической природы бедности необходимо учитывать уровень потребления материальных благ, качество жизни и доступность населению таких социальных благ, как образование, медицинское обслуживание, коммунальное хозяйство, а также размер номинальных и реальных доходов, баланс доходов и расходов населения, наличие собственности, участие в социальных отношениях и многое другое.

Бедность как феномен постиндустриального развития имеет двойственную природу. С одной стороны, она является порождением общей экономической политики государства, не учитывающего в своих действиях интересов отдельных слоев населения, а с другой – представляется результатом иждивенческой мотивации индивидов, не стремящихся изменить свои условия жизнедеятельности.

Учитывая названные обстоятельства, можно привести мнение академика И. Буздалова, подтверждающее многоаспектность анализа проблемы бедности как социального явления. Ученый объясняет некоторые закономерности устойчивости неравенства в социальной структуре общества, которые заключаются не только в различном материальном достатке человека, групп людей, населения страны в целом, но и в уровне умственного развития, восприятии жизни, самооценке, возможности социальной адаптации и т.д. [3, с. 39]. Бедность широко представлена в зарубежных исследованиях. Так, например, по П. Таунсенду бедность представляет собой такое состояние развития социо-экономики, которое вызвано «недостатком материальных ресурсов в течение определенного отрезка времени и в такой степени, что ведение нормального образа жизни и наличие условий жизни, которые являются привычными или, по крайней мере, поощряются или принимаются в обществе, становится невозможным или затруднительным»

[19]. В исследованиях Д. Мегнада и А. Шаха уточняется понятие меры бедности, в соответствии с которым к бедным относятся те, кто потребляют необходимые товары в объеме меньшем, чем это регламентировано нормами, принятыми в тех или иных условиях, в том или ином обществе [18].

В качестве официального определения бедности было принято предложение, сделанное М. Оршански в 1965 г. для Администрации социального обеспечения США, в соответствии с которым черта бедности фиксировалась исходя из стоимости продуктов питания по принятому рациону [4, с. 117]. Это в дальнейшем позволило определить значение общего, или подушного, индекса бедности как отношения числа бедных к общей численности населения. При разновременных и межстрановых сопоставлениях он рассматривается как показатель уровня бедности. Под уровнем бедности понимается уровень дохода, достаточный для того, чтобы поддерживать прожиточный минимум. О необходимости определения величины прожиточного минимума говорилось в работах представителей неоклассической школы, в частности в работах А. Пигу, где категория прожиточного минимума понималась как «минимальный уровень реального дохода, ниже которого не должен быть доход всех граждан при всех обстоятельствах» [10, с. 387–388]. В соответствии с новой методикой определения уровня бедности, прожиточный минимум рассчитывается на основе реальной потребительской корзины. В 2004 г. с участием экспертов был подготовлен новый вариант потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения (трудоспособных людей, пенсионеров и детей) [1, с. 25].

В исследовании бедности как социального явления прослеживаются четыре основных подхода к определению и измерению уровня бедности: абсолютный, относительный, депривационный и субъективный. *Абсолютная концепция бедности* базируется на установлении минимума средств существования. *Относительная бедность* основана на сопоставлении денежных доходов домохозяйства не с прожиточным минимумом (абсолютным показателем), а со средним уровнем дохода домохозяйств по стране (относительным показателем). Относительная бедность в регионах России тем выше, чем выше ВВП на душу населения. С ростом ВВП возрастает и относительный дефицит доходов. Как отмечает А. Шевяков, парадоксальность российской специфики состоит в том, что экономический рост в условиях существующих распределительных отношений только углубляет неравенство и бедность [14, с. 12], т.е. доходы во все большей степени концентрируются у богатых слоев населения. Так, например, в Москве при абсолютной концепции бедности бедные составляют 12,9% населения, а при относительном определении бедности – 57,7%.

На основе анализа системы лишений возникла *депривационная* концепция бедности, построенная на основе измерения бедности с учетом отклонений от преобладающих в обществе стандартов потребления. Концепция *субъективной бедности* основывается на субъективных оценках людьми своего материального положения. В системе названных подходов к определению бедности в мировой практике применяются известная совокупность показателей Фостера – Грига – Торбеке [16]. Значительное количество исследователей, например Р. Канбур [17], считают необходимым разложение показателей бедности для более детального анализа этого явления с целью построения профиля бедности. Профиль бедности показывает, как изменяется благосостояние при переходе субъекта из одной социальной страты или географической области в другую. Профиль бедности характеризует бедность различных групп домохозяйств.

Следует подчеркнуть, что формирующийся профиль бедности является результатом неравенства на рынке труда, который, в свою очередь, характеризуется, прежде всего, региональными тенденциями развития. В связи с этим особую актуальность и значимость имеют показатели бедности, рассчитанные по конкретным регионам. В основе анализа уровня, глубины и остроты проблемы бедности в Ростовской области лежат данные Федеральной службы государственной статистики Ростовской области, а также статистика по обследованию бюджетов домашних хозяйств Ростовской области и результаты социологических исследований. Совокупное представление о системе абсолютных показателей бедности характеризует табл. 1.

Таблица 1

Система показателей бедности

Показатель	Формализация показателя	Характеристика
Степень бедности	$\frac{Q}{H} \cdot 100\%$	Отношение численности населения, имеющего среднедушевой доход ниже прожиточного минимума, ко всему населению
Порог (черта) бедности	Z	Доход, обеспечивающий потребление на уровне прожиточного минимума
Масштаб бедности	Q	Численность населения, имеющего доход ниже прожиточного минимума
Порог нищеты	$\frac{Z}{2}$	Доход, не превышающий 50% порога бедности
Масштаб нищеты	Q^*	Численность населения, имеющего среднедушевой доход ниже 50% от величины прожиточного минимума
Степень нищеты	$\frac{Q^*}{Q} \cdot 100\%$	Отношение численности нищих к численности бедного населения, %
Уровень нищеты	$\frac{Q^*}{H} \cdot 100\%$	Отношение численности нищих к численности всего населения, %
Дефицит дохода	$\Delta I = \sum_{i=1}^n (Z - Y_i) \cdot Q_i$, где Y_i – уровень дохода ниже величины прожиточного минимума (Z), определенный на интервале; Q_i – количество бедного населения; n – количество бедных групп населения	Суммарное значение дохода, необходимое для повышения доходов лиц, имеющих среднедушевой доход ниже прожиточного минимума, до величины прожиточного минимума
Индекс глубины бедности (I_1)	$I_1 = \frac{1}{H} \sum_{i=1}^n \left(\frac{Z - Y_i}{Z} \right) \cdot Q_i$ [7, с. 603–605]	Среднее отклонение доходов бедных от величины прожиточного минимума. Выражается величиной суммарного дефицита дохода, соотнесенной с численностью всего населения
Индекс остроты бедности (I_2)	$I_2 = \frac{1}{H} \sum_{i=1}^n \left(\frac{Z - Y_i}{Z} \right)^2 \cdot Q_i$	Средневзвешенное отклонение доходов бедных от величины прожиточного минимума. Выражается величиной суммарного квадратического дефицита доходов, соотнесенного с численностью всего населения

Динамика показателей бедности населения, рассчитанная на примере данных Федеральной службы государственной статистики Ростовской области, иллюстрируется табл. 2.

Таблица 2

Динамика показателей бедности населения Ростовской области¹

Показатель бедности	2001	2002	2003	2004
Степень бедности, в %	31,7	26,6	18,3	17,0
Порог бедности, руб. в месяц	1 316	1 634	1 929	2 180
Масштаб бедности (тыс. чел.)	1 367,3	1 141,3	805,0	743,7
Порог нищеты, руб.	658	817	964,5	1 090
Масштаб нищеты, тыс. чел.	255,0	373,4	209,9	159,1
Степень нищеты, %	18,6	32,7	26,1	21,3
Уровень нищеты, %	5,9	8,7	4,77	3,6
Дефицит дохода, тыс. руб. в месяц	487 862,3	557 989,6	618 459,5	682 793
Дефицит доходов в среднем на одного чел., руб. в месяц	308,7	349,05	547,06	793,85
Дефицит дохода, в % к общему объему доходов всего населения в месяц	4,85	4,18	3,52	3,8
Индекс глубины бедности	8,58	7,9	7,3	7,1
Индекс остроты бедности	0,037	0,033	0,0314	0,032

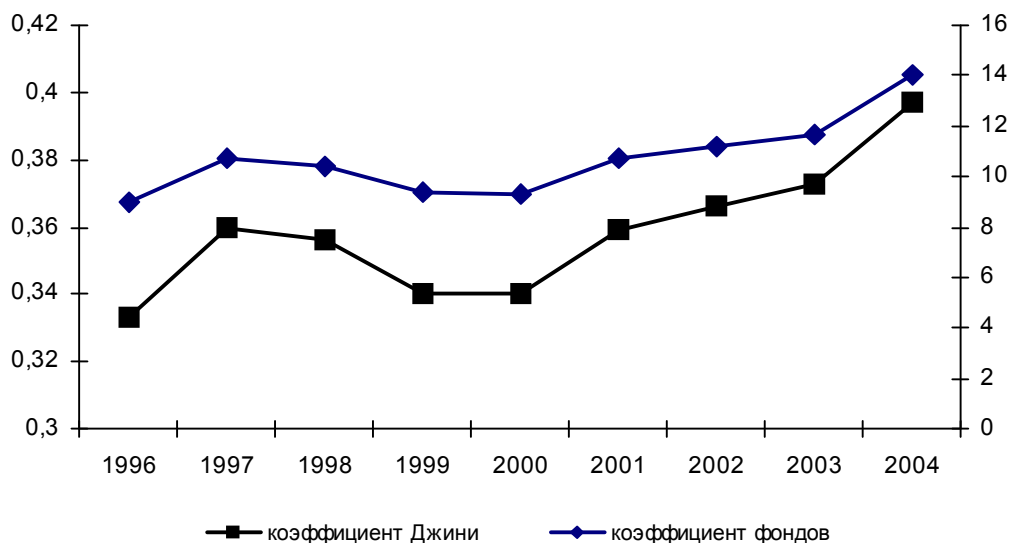
Представленная система показателей позволяет более глубоко оценить динамику происходящих изменений в совокупной оценке бедности и степени неравенства. Данная система абсолютных показателей [13] эффективна при проведении сравнительных исследований за различный период времени. Применительно к региональным условиям та или иная степень отклонения от величины прожиточного минимума позволяет получить не только количественное, но и качественное представление о неравномерности в распределении дохода, а также оценить используемую систему мер региональной социальной политики, направленной на снижение дифференциации населения, с позиции эффективности ее воздействия.

Согласно данным табл. 2, в Ростовской области, на первый взгляд, происходит снижение не только уровня бедности, но и глубины и остроты бедности. В среднем доход бедного в 2001 г. был ниже прожиточного минимума на 8,58%, а в 2004 г. – на 7,1%. Эти цифры свидетельствуют о том, что за рассматриваемый период дифференциация доходов среди бедного населения уменьшается. Тогда, в соответствии с методологией Дж. Роулза, можно сделать вывод о наметившейся тенденции повышения общественного благосостояния. Однако для доведения доходов наименее обеспеченных граждан до уровня прожиточного минимума областному бюджету требуются дополнительные средства в размере 682 793 тыс. руб., и эта сумма, как иллюстрирует табл. 2, ежегодно возрастает. Проявление данной тенденции связано с ростом дефицита доходов той части бедного населения, которая имеет доходы ниже порога нищеты. Разрыв между средним доходом бедных в каждой доходной группе и чертой бедности с 2001 г. снижается. Эту тенденцию иллюстрирует индекс глубины бедности. В то же время дефицит

¹ Рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики Ростовской области.

доходов в среднем на одного человека возрастает, что свидетельствует о снижении численности населения, имеющего уровень доходов ниже прожиточного минимума: в 2001 г. – 1367,3 в 2004 г. – 743,7. Кроме того, показатель дефицита дохода, выраженный в процентах к общему объему доходов всего населения, растет, что говорит о сохраняющейся высокой дифференциации между наиболее бедной частью населения и наиболее богатой, что также свидетельствует о сохранении проблемы остроты бедности для региона.

Важное место в анализе степени дифференциации доходов занимают: индекс концентрации доходов (коэффициент Джини) и коэффициент дифференциации доходов (коэффициент фондов). Согласно имеющимся статданным (см. рисунок), степень отклонения линии фактического распределения общего объема денежных доходов населения возрастает, в то время как должна стремиться к нулю. Соотношение между уровнями доходов 10% самого обеспеченного и самого бедного населения увеличилось до 14 раз. Согласно международной статистике, для относительно благополучных стран разрыв в доходах населения, как правило, ниже, чем 10 раз. Разрыв в 15 раз – это тот рубеж, за которым уже начинается социальное напряжение в стране [2, с. 83].



*Динамика показателей дифференциации доходов населения
Ростовской области [6, с. 9]*

В настоящее время решение социальных проблем почти полностью перешло на уровень регионов, и Ростовская область не является исключением. В период экономических реформ социальные гарантии населению сократились до минимума, а доступ к социальным благам для основной массы населения стал ограничен по причине низкой платежеспособности. В то же время федеральным законодательством предусматривается около 150 видов различных социальных выплат, льгот и пособий из бюджетных средств. Основным недостатком существующей системы социальной защиты населения является отсутствие взаимосвязи выплачиваемых льгот с факторами фактической нуждаемости граждан в оказании такой помощи [5, с. 203; 13, с. 87].

В Ростовской области создана эффективная система оказания адресной помощи малообеспеченным гражданам. Действуют единые порядки ее предоставления, унифицированы документы, необходимые для получения, создан единый

персонифицированный банк данных получателей. В 2004 г. получателями различных видов социальной поддержки: льгот, жилищных субсидий, детских и адресных социальных пособий, других выплат – являлись свыше 2,5 млн человек. Затраты на оказание мер социальной поддержки населения в 2004 г. составили 5,3 млрд руб.

Министерство труда и социального развития Ростовской области принимает участие в международном проекте ТАСИС «Реформа системы социальной защиты в Российской Федерации». Реализация проекта осуществляется в двух пилотных территориях – в Азовском районе и Октябрьском Ростова-на-Дону. Основными задачами проекта являются:

- оказание содействия Правительству России в разработке политики и механизмов сокращения неравенства и бедности, повышения эффективности и качества социальной помощи на федеральном, региональных и муниципальных уровнях;
- внедрение информационных технологий и программного обеспечения в отношении процедур оказания адресной социальной помощи;
- создание региональных информационно-методологических центров в пилотных регионах проекта и межрегионального консультативного центра;
- переход к внедрению гарантированного минимального дохода и заключению социальных контрактов с получателями адресной социальной помощи.

Существуют практические примеры реализации дифференцированного подхода к оказанию социальной помощи. Так, практика внедрения гарантированного минимального дохода на территории Республики Коми в рамках осуществляемой социальной политики позволила не только реализовать принцип целевой помощи тем, кто в ней действительно нуждается, но и отделить «бедных» от «небедных» и среди «бедных» выделить «нищих» и «особенно нуждающихся» [13, с. 88]. Особенностью внедрения методики оказания адресной социальной помощи является ориентация на заявительный характер. В результате количество обращений в министерство труда и социального развития области увеличилось за 2004 г. на 311 единиц.

Проведенный анализ позволил выявить три основные тенденции, иллюстрирующие бедность как феномен постреформенного периода. Во-первых, наблюдается расширение традиционной бедности за счет так называемых «новых бедных», граждан, занятых низкооплачиваемым, неквалифицированным трудом либо занятых в бюджетной сфере, а также безработных. Во-вторых, наблюдается устойчивый процесс воспроизводства бедности и его постоянства. В-третьих, относительно бедным населением России по-прежнему остаются сельские жители, что обусловлено традиционно сохраняющимся разрывом в уровне жизни городского и сельского населения, уровнем развития инфраструктуры, доступностью социальных, информационных и иных ресурсов.

Относительное решение проблемы бедности может быть достигнуто за счет реализации комплексной социальной политики, осуществляемой совместно государством и гражданским обществом. Основными направлениями такой политики являются политика выравнивания доходов и потребления; государственные социальные гарантии; предоставление бесплатных и платных услуг; осуществление социальной защиты малоимущих, включая социальную защиту ветеранов и инвалидов, поддержку многодетных семей и молодежи; создание условий для развития государственного и частного социального страхования и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бобков В. Российская бедность: измерение и пути преодоления // Общество и экономика. 2005. № 3.
2. Болотин Б. Разрыв в доходах населения: данные мировой статистики // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 7.
3. Буздалов И. Бедность закономерна при нынешней социальной структуре российского общества // Общество и экономика. 2005. № 3.
4. Жеребин В.М., Романов А.Н. Уровень жизни населения. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
5. Жиделева В.В., Фролова Л.Н. Специфика Севера и приоритетные направления социальной политики в его регионах // Северные регионы России: социально-экономические, демографические и этические процессы. Сыктывкар, 2000.
6. Итоги деятельности Министерства труда и социального развития Ростовской области в 2004 году. Ростов н/Д, 2004.
7. Курс социально-экономической статистики / Под ред. М.Г. Назарова. М.: Финстатинформ, ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
8. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». М., 1972.
9. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2001.
10. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. Т. 2. Пер. с англ. М.: Прогресс, 1985.
11. Радаев В.В. Работающие бедные: велик ли запас прочности // Экономическая социология. Т. 1. № 1. 2000.
12. Римащевская Н.М. Население России и социальная трансформация: Взгляд в XXI век // Власть. 1997. № 12.
13. Сидорова В.А. Влияние адресной социальной помощи на изменение уровня, глубины и остроты бедности // Социс. 2004. № 7.
14. Шевяков А. Социальное неравенство, бедность и экономический рост // Общество и экономика. 2005. № 3.
15. Ярошенко С.С. Северное село в режиме социального исключения // Социс. 2004. № 7.
16. Foster J.E., Greer J. and Thorbecke E. A Class of Decomposable Poverty Indices // Econometrica. 1984. 52 (3).
17. Kanbur R. Measurement and Alleviation of Poverty with an Application to the Effects of Macroeconomic Adjustment // IMF staff papers. 1987. № 36.
18. Meghnad D., Shah A. An Econometric Approach to the Measurement of Poverty // Oxford Economic Papers. 1988. V. 40. P. 505–522.
19. Townsend P. Poverty in the United Kingdom. Harmondsworth, 1979.

ИСТОРИЯ ВОССОЗДАНИЯ И ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ КАЗНАЧЕЙСКОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

В.Ф. КОСТЮЧЕНКО

*кандидат экономических наук, доцент,
руководитель Управления Федерального казначейства
по Ростовской области*

В ходе перевода экономики страны на рыночные принципы функционирования, реформирования бюджетного процесса с целью повышения его эффективности с особой остротой встает вопрос результативного использования государственных финансовых ресурсов на реализацию государственных полномочий и проведение социальной политики, а полное и своевременное исполнение бюджета по доходам и расходам становится одной из основных задач государства.

Органом, осуществляющим контроль за кассовым исполнением бюджета на всех его этапах, сбор, обработку и анализ информации о состоянии государственных финансов, регулирующим отношения между бюджетами различных уровней, является воссозданная в декабре 1992 г. структура – Федеральное казначейство Российской Федерации.

В то же время следует отметить, что казначейская система в России имеет многовековую историю, а казначейские органы в финансовом управлении России всегда играли ведущую роль, поэтому вопросы изучения ее истории крайне важны и ныне как для понимания места и роли органов Федерального казначейства в современной бюджетной системе страны, так и для формулирования основных направлений перспективного развития казначейской системы исполнения бюджетов в Российской Федерации.

В конце XIX в. известный ученый Иосиф Блех писал: «Устройство финансового управления в историческом его развитии имеет интерес не только научный, но и практический. Если история вообще, указывая ошибки прошедшего, дает уроки для будущего, то наиболее ценными эти уроки должны быть для финансового управления и его устройства» [1].

История создания казначейства в России естественным образом совпадает с началом процесса образования русского централизованного государства. В XV в. наряду с должностью окольничего – ближайшего советника и исполнителя поручений Великого князя – появилась должность казначея – хранителя великокняжеской казны и архива. При казначее в 1558 г. было образовано первое государственное экономическое учреждение – Казна, в которой вели делопроизводство должностные лица – дьяки и подьячие – не всегда родовитые, но грамотные исполнители приказов, контролировавшие взимание податей, сборов и повинностей.

В XV–XVIII вв. Казначей, являясь главой важнейшего ведомства Московских Государей, ведал сбором и хранением всех государственных доходов.

Царствование Петра Великого внесло значительные преобразования в систему местного управления. Среди финансовых учреждений появилась Счетная, или Казначейская, Контора (образованная указом от 18 декабря 1708 г.), которая была призвана следить за правильным и четким поступлением налогов. Она просуществовала недолго – до 1742 г.

При Екатерине II Указом от 25 февраля 1773 г. была учреждена «Экспедиция о государственных доходах» – прообраз будущего Министерства финансов. Она должна была собирать сведения о государственных доходах, для чего все учреждения обязывались представлять в Экспедицию ведомости о доходах, недоимках и взысканиях по ним. На основе этой новой структуры в Москве и Санкт-Петербурге в начале 1781 г. были открыты Особые Казначейства для Штатных и Остаточных сумм.

В короткое время царствования Павла I, на рубеже XVIII–XIX вв., были сделаны попытки новой реорганизации управления казначейством – были созданы Главные Департаменты, прообразы министерств, была, наконец, учреждена должность Государственного Казначея, создан департамент финансов.

В период правления Александра I, в 1802 г., вышел манифест «Об учреждении министерств». В связи с этим ведомству Государственного Казначея (должность была введена в 1796 г.) были подчинены Экспедиции, Казенные палаты и Уездные казначеи в кассовом, счетном и контрольном отношениях. В целом, министерскими реформами была оформлена четкая единообразная система управления, в которой Министерство финансов заняло одно из ключевых положений. Однако ведомство Государственного Казначея не сразу вошло в структуру Министерства финансов. Это произошло после ряда преобразований, и только 2 февраля 1821 г. оно было окончательно включено в состав Министерства финансов под названием Департамента Государственного казначейства.

История развития казначейства на Дону имела свои особенности. С момента своего возникновения (XVI в.) Войско Донское имело законодательный орган, избиравший исполнительную власть в лице атамана Войска Донского, помощником которого был также избираемый кошевой атаман, который фактически ведал войсковой казной.

6 июля 1797 г. вышел Указ Павла I о ликвидации на Дону Войскового гражданского правительства. По Указу восстанавливалась Войсковая канцелярия, в которой были сосредоточены и дела «по казенной части». В 1804 г. Войсковая канцелярия была разделена на три экспедиции: военную, гражданскую и экономическую. В ведении последней находились все дела по войску, различные сборы, приходы и расходы, подряды, отпуска, оборочные статьи и денежные отчеты.

Важной вехой в реформировании управления Войском Донским было принятие «Положения об управлении Войском Донским в 1835 году». Область Войска Донского стала делиться на семь административных округов, в каждом из которых находилось свое правление. Правления были созданы и в станицах, где все поступающие в казну средства находились в распоряжении схода, который и избирал казначея не моложе 25 лет, отслужившего службу и вышедшего по какой-либо причине в отставку, не состоявшего под судом и следствием. Казначей на весь срок своей деятельности освобождался от всех натуральных повинностей. В округах казначейскую службу нес также проверенный человек, избиравшийся из числа казаков-дворян.

В областном правлении с 1835 г. казной войска ведали первоначально две экспедиции – казенных доходов и войсковых питейных сборов и экспедиция

войскового хозяйства. Первая осуществляла, в основном, сбор доходов. Вторая заведовала войсковым капиталом и имуществом. В ведении экспедиции находилось войсковое казначейство, созданное на правах особого отделения хозяйственной экспедиции войскового правления. Казначейство осуществляло прием, хранение всех денежных сумм, как войсковых, так и поступающих в общегосударственную казну.

В 60-е гг. XIX в. все чаще ставился вопрос о бытовых особенностях Донского края. Войско Донское составляло самостоятельную единицу со своим бюджетом, своими доходами и расходами. С другой стороны, Войско Донское получало плату из государственного казначейства, взамен доходов от питейных сборов. Эта специфика отношений была учтена при очередном реформировании казенной службы в 70-х гг. XIX в.

В 1873 г. отделение казенных доходов было преобразовано в Донскую казенную палату, которая, как и все войсковые структуры, располагалась в Новочеркасске. Она являлась главным финансовым органом области, ведала поступлением и распределением казенных доходов, казенными зданиями. Исполнительными органами на местах стали казначейства в округах. Деятельность Донской казенной палаты регламентировалась циркулярами и инструкциями Министерства финансов. Периодические отчеты донской казенной палаты направлялись в Департаменты Министерства финансов, общие – войсковому атаману, а именные, об исполнении указов – Правительствующему Сенату.

Самостоятельно казенная палата имела право производить расходы только в пределах сумм, ассигнованных Министерством финансов, во всех остальных случаях казенная палата была обязана согласовывать выдачу денежных средств с Министерством финансов.

На казенную палату возлагалось счетоводство и отчетность по приходу и расходу сумм в областном и уездных казначействах, непосредственно ей подчиненных. Она наблюдала за поступлением государственных доходов, понуждая к их уплате, но сама не вводила и не взимала никаких сборов. Она самостоятельно распоряжалась производством всех расходов в пределах ассигнованных средств, но не могла исполнять распоряжения никаких других ведомств, вплоть до высочайших повелений. В ведение казенной палаты входило наложение взысканий за нарушение уставов казенного управления. Донская казенная палата сбором и хранением доходов не занималась – предоставляла право сбора сумм областному и окружному казначействам, осуществляя надзор и ревизию их деятельности.

Вся исполнительная власть в казначействах принадлежала казначеям. Чиновники являлись помощниками казначея и не имели голоса в ведении дел – они исполняли его законные требования.

За выявленную недостачу при проверках ответственность нес казначей, принадлежащим ему имуществом. Если на пополнение растраты не хватало сумм, взысканных с виновников, то к взысканию привлекался чиновник, производивший предыдущую срочную проверку.

В связи с открытием Донской казенной палаты войсковое казначейство было преобразовано в самостоятельное учреждение, подчиненное казенной палате, и переименовано в Новочеркасское областное казначейство. В своей деятельности оно руководствовалось распоряжениями Донской казенной палаты и Ростовской конторы Госбанка (с 1887 г.). Высшим органом для всей казначейской службы края было Министерство финансов.

В 1887 г. в области Войска Донского было шесть казначейств: Новочеркасское областное, 1-е Донское окружное, 2-е Донское окружное, Миусское окружное, Донецкое окружное и Усть-Медведицкое окружное. На содержание контрольной и казенной палат областного и окружных казначейств ежегодно выплачивались 21 600 руб. В 1881 г. войсковое правительство поставило вопрос об отнесении этих расходов на счет казны.

Что касается казначейской службы в г. Ростове-на-Дону, то надо иметь в виду, что Ростов вошел в состав области Войска Донского в 1887 г.

В 1889 г., в связи с присоединением к области Войска Донского Ростовского уезда и Таганрогского градоначальства, образовались два новых окружных казначейства – Ростовское и Таганрогское. В 1911 г. были образованы Михайловское и Цимлянское казначейства.

После установления советской власти Донская казенная палата, на протяжении всего своего существования являвшаяся главным финансовым органом области и ведавшая поступлением и распределением государственных расходов, была ликвидирована.

Таким образом, в российском государстве со времен Александра I и до 1917 г. через казначейскую систему осуществлялся учет исполнения бюджета и контроль за расходованием государственных средств.

Государственное казначейство в те времена являлось основной приходно-расходной кассой Российской империи, осуществлявшей крупные и мелкие ассигнования на различные цели.

Исследование исторического аспекта казначейских органов России показывает, что на всех этапах развития российской государственности казначейские структуры в различных организационно-правовых формах выполняли ведущую роль в учете и управлении финансово-материальными ресурсами как всего государства, так и его отдельных административно-территориальных образований.

В октябре 1918 г. вышло постановление о слиянии Казначейства с учреждениями Народного банка, где сосредоточилось не только кредитное дело, но и финансирование всего народного хозяйства страны, вся сметно-бюджетная работа, руководство денежным обращением.

Начатые с 1985 г. экономические реформы в большей степени были направлены на изменение формы собственности основных субъектов экономики. Однако при их реализации был упущен контроль за финансовыми потоками. Налоги и другие платежи в бюджет стали проходить через коммерческие банки.

Только 27 августа 1993 г. постановлением Совета Министров Российской Федерации № 864, во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 8 декабря 1992 г. № 1556 «О Федеральном казначействе», органы Федерального казначейства были воссозданы.

Переход от банковской к казначейской системе исполнения бюджета был обусловлен развитием рыночных процессов в российской экономике, сопровождающихся образованием разрозненной массы кредитных организаций. Центральный банк Российской Федерации, сосредоточив все усилия на вопросах денежно-кредитного регулирования, значительно снизил приоритетность вопросов исполнения бюджета. Был серьезно ослаблен банковский учет бюджетных средств, а коммерческие банки вообще не осуществляли контроль за использованием бюджетных средств.

Наряду с этим, законодательное закрепление самостоятельности бюджетов в рамках единой бюджетной системы Российской Федерации освободило финан-

совые органы субъектов РФ от обязательного контроля за правильностью и целевым характером использования средств федерального бюджета. В области исполнения федерального бюджета по доходам существовавший порядок характеризовался не только низкой оперативностью зачисления доходов на счета федерального бюджета, длительным запаздыванием, неполнотой и расхождениями в представляемой Центральным банком информации, но также разночтениями в порядке распределения поступающих доходов между федеральным бюджетом и бюджетами других уровней.

Задержки в зачислении налогов и сборов на счета Министерства финансов, представлении отчетности о них были нормой работы многих банков, включая Центральный банк России. Последний, в свою очередь, практически потерял контроль над счетами бюджетных учреждений, которые, с его согласия, в погоне за прибылью стали переводить их в коммерческие банки.

В сфере расходов существовавшая на тот момент банковская система исполнения бюджета носила отпечаток централизованной директивной экономики, поскольку допускала их фиксирование лишь на стадии платежа, т.е. когда возможность маневрирования государственными финансовыми ресурсами уже практически упущена. Постановка учета бюджетных средств в банках не позволяла оперативно получать информацию о кассовых расходах и перечислении этих средств по назначению, а значит, эффективно контролировать данные операции. Вследствие раздельного учета рублевых и валютных позиций нарушался принцип кассового единства бюджета.

Отсутствие механизмов контроля над этапами расходования бюджетных средств дестабилизировало проводимую в стране бюджетную политику и практически сделало невозможным активное участие Правительства в ее реализации.

Поэтому возникла острая необходимость создания органа, который совместил бы в себе часть функций банковской и налоговой систем Российской Федерации. Казначейство должно было «замкнуть» на себе осуществление и учет операций со всеми государственными федеральными ресурсами и освободить банковскую систему от функций ведения детального учета доходов федерального бюджета и контроля за целевым их использованием.

Возрождение органов Федерального казначейства свидетельствует о том, что действовавшие методы учета и распределения доходов по уровням бюджетов, а также контроля над их использованием не удовлетворяли потребностям развивающегося российского государства. В условиях реформирования экономики к середине 1992 г. в Российской Федерации исполнение федерального бюджета практически вышло из-под контроля Правительства.

Принятие Конституции Российской Федерации, в которой были разграничены функции исполнительной и законодательной ветвей власти, а также четкое определение роли и места Центрального банка в финансовой структуре государства способствовали воссозданию системы Федерального казначейства.

Согласно статье 114 Конституции, Правительство Российской Федерации обеспечивает исполнение федерального бюджета и, соответственно, несет ответственность за надлежащее выполнение этой функции. В то же время Центральный банк России не может осуществлять кассовое исполнение бюджетов Российской Федерации [2].

Международный опыт и практика функционирования отечественной финансовой системы в условиях формирования рыночной экономики обусловили не-

обходимость организации в Министерстве финансов Российской Федерации системы органов Федерального казначейства и перевода федерального бюджета на казначейскую систему исполнения и тем самым содействовали оптимальному управлению государственными финансовыми ресурсами.

Августовский кризис 1998 г. наглядно показал эффективность казначейской системы, когда все бюджетные средства, находившиеся на счетах в казначейских органах, совершенно не пострадали. В то же время организации, державшие средства в коммерческих банках, понесли огромные потери.

Анализируя более чем десятилетний период функционирования возрожденной казначейской системы исполнения бюджетов в России, можно обозначить ряд важнейших этапов.

Одним из первых из них является организация исполнения с 1994 г. федерального бюджета по доходам: открытие всеми территориальными органами Федерального казначейства в учреждениях Банка России, а при их отсутствии в кредитных учреждениях, балансовых счетов 090 (40101) «Доходы, распределяемые органами федерального казначейства между различными уровнями бюджетной системы Российской Федерации» и 100 (40102) «Доходы федерального бюджета»; ежедневный учет поступивших налогов и платежей; распределение и зачисление доходов в бюджеты всех уровней (федеральные и территориальные) в соответствии с нормативами отчислений, льготами и отсрочками, предоставленными налогоплательщикам по решению законодательных (представительных) органов власти субъектов Федерации и органов местного самоуправления.

Второй этап – исполнение федерального бюджета по расходам начинался в 1995 г. с момента открытия органами Федерального казначейства балансовых счетов 120 (40105) «Средства федерального бюджета». Счета также открывались преимущественно в расчетно-кассовых центрах Банка России, а при их отсутствии в других кредитных учреждениях.

Следующим шагом в развитии казначейской системы в России был переход (с 1996 г.) на обслуживание получателей средств федерального бюджета через лицевые счета, открытые ими в органах Федерального казначейства. Переход на финансирование через лицевые счета существенно замедлялся ввиду наличия у бюджетополучателей картотеки неоплаченных расчетных документов. Была проведена ее детальная инвентаризация в учреждениях банков, что позволило значительно сократить размеры требований третьих лиц, субсидиарную ответственность по которым нес федеральный бюджет, после чего данная задолженность была принята органами Федерального казначейства.

С 1999 г. наступил третий этап становления казначейской системы в России. В этот период изменился порядок финансирования расходов, связанных с предоставлением социальных льгот отдельным категориям граждан (например, лицам, пострадавшим в периоды массовых репрессий и впоследствии реабилитированным). Указанные расходы стали осуществляться за счет средств местных бюджетов с последующим возмещением из федерального бюджета.

Доходы от сдачи в аренду имущества научных организаций, образовательных учреждений, учреждений здравоохранения, государственных музеев, государственных учреждений культуры и искусства, находящихся в федеральной собственности, в полном объеме стали учитываться в доходах федерального бюджета. Они стали отражаться в сметах доходов и расходов указанных учреждений и использоваться в качестве дополнительного источника бюджетного финансирования для их содержания и развития материально-технической базы сверх сумм, установленных расход-

ной частью федерального бюджета на соответствующий год. Эти институциональные изменения нашли свое отражение в нормативных документах Минфина России и практической деятельности органов Федерального казначейства.

2001 г. ознаменовался началом четвертого этапа развития казначейской системы исполнения бюджетов, характеризующегося переходом к новому качеству исполнения бюджетов, основанному на методе единого казначейского счета.

На данном этапе были предприняты конкретные меры по ориентированию деятельности Федерального казначейства на распространение практики предоставления услуг субъектам Российской Федерации и органам местного самоуправления по кассовому обслуживанию их бюджетов централизованной федеральной структурой.

Современный этап функционального развития системы казначейских органов тесно взаимоувязан с проходящими в России административной и бюджетной реформами.

Так, «Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 годах» (далее – Концепция), принятая постановлением Правительства России № 249 от 22 мая 2004 г., в совокупности с реструктуризацией сектора государственного управления, инициировала широкий спектр преобразований в бюджетной сфере, в том числе и в системе казначейского исполнения бюджетов.

Среди концептуальных изменений можно назвать следующие:

- произведена статусная трансформация системы Федерального казначейства, вследствие которой Федеральное казначейство вышло из состава Минфина России и приобрело статус федеральной службы, вместе с этим приобретая ряд новых функций, которые получили отражение в поправках, внесенных в Бюджетный кодекс Российской Федерации;
- в связи с применением новых методов бюджетного планирования, ориентированного на результат, провозглашенных Концепцией, введена новая инструкция по бюджетному учету № 70н, ознаменовавшая переход к новому методу бухгалтерского учета, а также новая инструкция № 5н «О порядке составления годовой, квартальной и месячной отчетности»;
- принят приказ № 72н, регламентирующий правила применения новой бюджетной классификации, введенной с 1 января 2005 г.;
- введен институт администраторов бюджетных средств, что повлекло за собой изменение форм учета и отчетности в органах Федерального казначейства, а также построение системы информационного взаимодействия с администраторами;
- введен приказ № 50н, который принципиально изменил систему доведения лимитов бюджетных обязательств, объемов финансирования до операторов бюджетных средств;
- в соответствии с механизмом административной реформы местного самоуправления и с целью координации работы с вновь образующимися бюджетами четвертого уровня, а также для реализации новой статьи 215.1 Бюджетного кодекса был разработан приказ № 1н, вступающий в силу с 1 января 2006 г.

Так, на данный момент территориальными органами Федерального казначейства ведется работа с городскими и сельскими поселениями по поиску оптимальных схем организации казначейского исполнения их бюджетов с учетом их географического положения и технических возможностей как органов Федерального

казначейства, так и финансовых органов, распорядителей и получателей бюджетных средств. Изучается наличие учреждений банка на территориях будущих муниципальных образований, возможность доставки наличных денежных средств, периодичность их доставки.

Дальнейшее развитие казначейской системы России, по нашему мнению, должно быть нацелено на повышение эффективности управления и контроля за государственными финансовыми ресурсами на всех уровнях власти, в том числе и путем полномасштабного внедрения стандартов кассового обслуживания исполнения бюджетов и единых информационных технологий в процесс их исполнения.

Как было указано выше, история развития казначейских органов свидетельствует о присущих этой системе функциях по обеспечению учета доходов и ведения расчетов по операциям со средствами не только государственной казны, но по доходам и средствам различных региональных и муниципальных административных образований.

На современном этапе развития российского государства также установлено повсеместное казначейское исполнение бюджетов всех уровней, обозначены рамки кассового обслуживания региональных и местных бюджетов централизованной системой Федерального казначейства, а также созданными в ряде субъектов Российской Федерации самостоятельными региональными и муниципальными казначейскими органами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Блех И.С.* Устройство финансового управления и контроля в России в историческом их развитии. СПб., 1895.
2. *Бушмин Е.В.* Состояние и перспективы методического и информационного обеспечения финансовых органов // *Финансы*. 1999. № 6.

ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ КОМПЛЕКС ТОРГОВЛИ КАК ЭЛЕМЕНТ ЦЕЛОСТНОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ

Н.Г. КУЗНЕЦОВ

*доктор экономических наук, профессор,
1-й проректор РГЭУ «РИНХ»*

В.П. ФЕДЬКО

*доктор экономических наук,
профессор кафедры маркетинга и рекламы РГЭУ «РИНХ»*

С.М. ГАНУС

соискатель РГЭУ «РИНХ»

Современная рыночная экономика достаточно отчетливо показала свои плюсы в сфере обращения. Во-первых, рынок – это гибкая система приспособления производства к потреблению. Во-вторых, в системе рыночных отношений изменились доминировавшие многие годы в отечественной экономической политике приоритеты, и был взят курс на реальное удовлетворение интересов потребителя. В-третьих, в условиях рынка произошло объективное приспособление функционировавшей системы торгово-посреднических институтов инфраструктуры к реалиям потребительского спроса и поведения. В-четвертых, были активизированы экономические инструменты изучения рынка, спроса, поведения потребителей и его мотивации, т.е. все то, что относится к маркетингу. Фактически маркетинг в торговле – это искусство предвосхищать, распознавать и исполнять желания потребителя. В-пятых, актуализировалась задача развития инфраструктуры торговли, формирования торговых сетей внутренней торговли не только в крупных мегаполисах, но и в малых городах России.

Под внутренней торговлей как самостоятельной отраслевой системой понимается совокупность субъектов торговой деятельности, занимающихся на территории России куплей-продажей потребительских товаров и оказанием иных торговых услуг, функционирование которых регулируется общими и специальными мерами организационно-экономического и нормативно-правового характера в целях достижения рыночного согласования товарного предложения и покупательского спроса.

За относительно небольшой период рыночных преобразований в нашей стране внутренняя торговля претерпела коренные изменения. В торговле, как ни в одной другой отрасли хозяйственной системы, сформировалась среда с относительно высоким уровнем конкуренции. Предпринимательская и инвестицион-

ная активность в этой сфере одна из самых высоких. Как результат, можно констатировать, что торговля сегодня является важной бюджетообразующей отраслевой системой.

К сожалению, проведенные в стране реформы экономики мало затронули инфраструктурную ее составляющую. В результате мы получили прямо противоположное тому, что собирались получить с помощью задуманных реформ: вместо эффективного взаимодействия и роста производительных сил – их разобщение и разрушение, вместо роста экономического потенциала страны – его сокращение, вместо укрепления и развития важнейших систем жизнеобеспечения и общественной безопасности страны – затяжной общественный кризис с деградацией важнейших наукоемких отраслей и ухудшением всех сторон жизни населения страны.

Теорией доказано, что та или иная модель развития общества всегда содержит базисную и надстроечную части. Базисная часть отражает общие для всей совокупности национального хозяйства закономерности и тенденции развития, которые в основном связаны с состоянием и развитием производительных сил. Надстроечная составляющая связана, главным образом, с национальными, историческими, социальными, традиционно-культурными и другими специфическими особенностями того или иного региона, республики, края. Важным при этом является то, что, принимая те или иные организационные формы, в которых реализуются базисные условия развития общественных систем, данные институты, называемые инфраструктурой общественного производства, требуют учета их состояния и тенденций развития как целостной общественной системы (ЦОС) национального хозяйства.

Теория обосновала, а практика хозяйствования подтвердила, что инфраструктура имеет достаточно жесткую привязку к сформировавшимся в экономике хозяйственно-технологическим укладам, а развитие последних, в свою очередь, невозможно без соответствующей инфраструктуры. В таблице приведены разновидности институтов инфраструктуры, которые получили преимущественное развитие в период формирования и становления каждого из технологических укладов в передовых странах мира [3, с. 205].

Разновидности институтов инфраструктуры, имевших приоритетное развитие в период формирования и становления определенных хозяйственно-технологических укладов

Разновидности хозяйственно-технологических укладов экономики России	Элементы инфраструктуры, получившие приоритетное развитие на определенном укладе
Первый	Формирование и развитие государственной торговли, транспортных коммуникаций, гидротехнических сооружений
Второй	Расширение торговли и развитие железнодорожного сообщения, мирового судоходства
Третий	Формирование разветвленной торговой сети в стране и в регионах. Расширение интеграционных связей, развитие коммуникационных средств связи – телефон, телеграф, радио. Развитие источников энергии – электростанции, электрические распределительные сети
Четвертый	Интенсификация обменных процессов, развитие скоростных автомобильных и железных дорог, расширение воздушного сообщения
Пятый	Космическая эра, телекоммуникационные спутники, активное развитие средств индивидуальной телекоммуникации, создание компьютерных сетей

Характерными чертами современной экономической ситуации в российском обществе являются нестабильность его экономической сферы, фрагментарность развития отдельных сфер экономики и неустойчивость складывающихся рыночных отношений, проявившиеся уже в результате становления рынка. Несмотря на то, что подобные процессы реформирования сегодня присущи многим странам переходной экономики, России свойственна определенная специфика, обусловливаемая огромной территорией, историческими, демографическими и иными особенностями, реальностью складывающихся хозяйственно-технологических укладов, а также глобальностью самих перемен. Последовательность этапов и их качественная характеристика в отношении инфраструктуры показывает, что инфраструктура в России несет на себе тот же отпечаток фрагментарности, что и формирование всех существующих сейчас в стране технологических укладов, вследствие чего мы сегодня не можем говорить о формировании ЦОС.

Так, не до конца решены задачи формирования инфраструктуры, адекватной еще третьему технологическому укладу (например, построение разветвленных торговых сетей, уровень транспортной обеспеченности, развитие складского хозяйства, уровень телефонизации, развитие сети дорог), при этом качество уже созданных элементов является крайне невысоким. Если же говорить об инфраструктуре пятого технологического уклада, то она настолько незначительна в России по сравнению с другими странами, что само развитие этого уклада в ближайшие годы становится проблематичным. Достаточно сказать, что по уровню развития средств связи и коммуникациям (второй важнейший элемент инфраструктуры пятого уклада) Россия находится на 42-м месте в мире. Однако, наряду с развитием инфраструктуры пятого технологического уклада, насущной проблемой является развитие и всех остальных элементов инфраструктурного комплекса экономики, что создаст, в свою очередь, чрезвычайно мощный импульс для подъема всех отраслей промышленности в нашей стране.

На стыке веков в национальной экономике многих стран мира под влиянием НТП значительно снизился удельный вес в структуре валового внутреннего продукта первичных отраслей при резком возрастании индустрии знаний, информации, т.е. третичных отраслей. Произошло смещение акцентов с отраслей первой группы и по числу занятых в общественном производстве к отраслям третьей группы, обеспечивающим транспортировку продукции, ее сбыт, торговлю, упаковку, маркировку, а также выполняющим функции управления, т.е. акцент сместился на деятельность, связанную с предоставлением услуг. Именно услуги все более активно выходят сегодня в центр современной экономики, как это было в свое время с промышленностью (в индустриальной экономике). Это меняет и характер функционирования экономики, ее целевые установки с переходом на «сервизацию» экономики [1; 4, с. 84–85].

Актуальность проблемы формирования и развития инфраструктурной составляющей экономики в условиях ее «сервизации» обусловлена целым рядом факторов, в числе которых:

- усложняющиеся связи и взаимодействие всех элементов и блоков ЦОС, в результате чего начинают преобладать открытые инфрасистемы и инфраотрасли, деятельность которых требует пространственно-временного согласования множества воспроизводственных процессов (производства, сбыта, материально-технического обеспечения, торговли, транспортно-экспедиционного, коммуникационного и информационного обслуживания, материальных, информационных, товарных и денежных потоков).

В этих условиях существенно ограничивается возможность выживания и тем более успешного развития локальных, как правило, периферийных инфраструктурных сетей;

- фрагментарность развития инфраструктуры, которая в значительной степени определяет жизненный уровень населения, его безопасность, социальное и культурное развитие. В результате личные способности человека нивелируются, его индивидуальная активность концентрируется вокруг низших потребностей, которые становятся доминирующими (согласно теоретическим положениям А. Маслоу), а доля свободного времени, направляемого на совершенствование и развитие личности, ее способностей, снижается [5, с. 321; 6]. Это наглядно видно из имеющей место тенденции поглощения и «вымывания» финансово слабых периферийных торговых структур в Ростовской области, да и по Югу России в целом, торговыми сетями иностранных и московских компаний. Среди наиболее крупных российских розничных компаний, проявляющих высокую заинтересованность в настоящее время на региональном рынке Юга России, можно выделить: «Перекресток», «Пятерочка», «Седьмой континент», «Магнит», «Копейка», «Старик Хоттабыч» и др.;
- неразвитость рыночной системы отечественной экономики и отсутствие опыта рыночного взаимодействия различных сфер экономики, дополняемые нестабильностью формирующихся в стране рыночных отношений;
- затянувшиеся кризисные процессы в инвестиционном комплексе, недостаточное обновление сильно изношенных основных фондов промышленности (до 70%) и инфраструктуры (около 80% на транспорте и 60% в торговле);
- хроническое снижение объемов промышленного производства большинства отраслей национальной экономики, что усугубляется отсутствием системных мер по созданию и внедрению инноваций;
- высокий уровень потерь продукции на всех стадиях логистической цепи товародвижения продукции в торговле, при отсутствии достаточно развитой транспортно-складской составляющей инфраструктуры и отсутствии должной сервисной поддержки производимой продукции;
- недооценка, а зачастую и игнорирование проблемы развития инфраструктуры упаковки, транспортной многооборотной тары и активизации усилий по утилизации и рециклингу вторичных ресурсов в экономике;
- реализуемая концепция включения России в мирохозяйственные связи, вступление в ВТО требуют ускоренного пересмотра и корректировки национальной доктрины по повышению технического уровня производства, его организации и повышения конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке.

Все это наложило свой отпечаток на формы и методы управления, техническое и технологическое оснащение систем управления национальной экономики, которые во многом зависят от организационно-экономических отношений в обществе, состояния его инфрасистем, их разрешающего потенциала.

Известный теоретик и историк экономической мысли Ю. Ольсевич отмечал, что произошло коренное изменение самих затрат. Ключевую роль заняли не «пропорциональные», а общие «накладные» затраты общества – на инфрасистемы: торговлю, науку, образование, здравоохранение и т.д. То, что ранее рассматривалось как вычет их стоимости, создаваемой совокупным рабочим фабрики,

ныне превратилось в важнейший элемент общественных затрат, образующих стоимость товара. В эти затраты входит не только живой общественный труд совокупного рабочего инфраиндустрии, но и расход природных ресурсов как фактора, определяющего состояние здоровья и энергии трудящихся и будущий потенциал производительности труда [2].

Важно учитывать, что существование малых, средних, больших и крупных сельских поселений и распределение всех потребностей в товарах (по частоте, объему и ассортименту спроса) на повседневные, периодические и эпизодические обуславливают возможность ступенчатости в организации торгового обслуживания жителей в малых городах. Динамика последних нескольких лет показывает, что на Юге России на продовольственную группу товаров население тратит приблизительно 60–70% средств и только 30–40% на непродовольственную группу товаров.

Региональные различия в соотношении поселений разной величины предопределяют особенности формирования и размещения центров торгового обслуживания, построения торговых сетей разных рангов в каждом регионе.

В практике территориального развития и размещения материально-технической базы торговли, организации торгового обслуживания населения, создания и развития рыночных фондов товаров народного потребления существенное значение имеют различия в потребностях населения, обусловленные влиянием природно-климатических факторов, традиции, менталитет, культура и определенные национальные условности, которые особенно актуальны для Северного Кавказа и которые не находят полного отражения в реальности бытия.

Сегодня большинство средних и малых городов нашей страны (а Россия – это фактически малые города) остро нуждаются в серьезной реструктуризации своего совокупного экономического потенциала, необходимости вовлечения их в федеральные или региональные инфраструктурные проекты. Малый город – это, как правило, очень важное передаточное звено в системе распределения производительных сил и источник обновления городов больших. Объективность смещения акцентов и обращения внимания на развитие малых городов, создания в них полноценной инфраструктуры имеет свои причины. К ним, в частности, относятся¹ [7]:

- загромождение крупных городов мелкими предприятиями, многие из которых объективно не в состоянии платить полноценные платежи за землю, за услуги инженерной инфраструктуры и за загрязнение окружающей среды, которые тем выше, чем крупнее город;
- острый дефицит мощностей инженерной инфраструктуры в крупных городах, осложняющийся растянутыми коммуникациями, к тому же изношенными, как правило, на 70–90%;
- низкая обеспеченность населения жильем при отсутствии средств для жилищного строительства у подавляющей части населения и у государства;
- экономическая неэффективность комбинирования производства и необходимость территориального расчленения имеющихся универсальных предприятий с целью более полного использования выгод межрайонного, внутрирайонного и внутриагломерационного разделения труда и оптимального сочетания отраслевой, а также территориальной концентрации производства и расселения в федеральных округах;

¹ Эти положения достаточно полно были раскрыты А. Эпштейном, консультантом по вопросам собственности Совета Федерации ФС РФ.

- невозможность ликвидировать дефицит бюджета крупных городов без перестройки отраслевой структуры их хозяйства, без прекращения практики создания новых жилых районов, для чего необходимо сокращение числа рабочих мест в промышленности и организация оттока минимум 10–15% населения;
- суммарные затраты в связи с реконструкцией и расширением предприятий, не соответствующих направлениям участия крупных городов в географическом разделении труда, всегда будут больше, чем при перемещении соответствующих видов производств в малые и средние поселения (и не только городские).

Если к перечисленным проблемам добавить имеющие место резкие и достаточно устойчивые специфические отличия в деятельности бизнесменов, политиков, экономистов, социальных работников, работников торговли и работников образования в малых и средних городах России, то мы можем констатировать наличие дополнительного набора проблем, в числе которых:

- неразвитая и/или некачественная инфраструктура обеспечения экономических, социальных и политических реформ;
- недостаточная и/или неоперативная информированность об изменениях во внешней среде;
- ограниченные финансовые возможности;
- разобщенность, отсутствие осознания себя как определенной силы в обществе;
- высокая психологическая и иная зависимость от государственных структур;
- низкие темпы разворачивания новых программ, видов бизнеса;
- высокая степень взаимосвязи и взаимовлияния представителей бизнеса и администрации;
- административно-психологическая зависимость и подчиненность центру, порождающая амбициозность последнего, и др.

Розничная торговля в России в процессе своего эволюционного развития прошла ряд этапов. Отечественная история развития торговли свидетельствует, что только в начале 1930-х гг., после отказа от частнопредпринимательской деятельности в народном хозяйстве, национальная статистика официально зафиксировала категории оптовая и розничная торговля, определив их понятийное содержание. В предшествующий период четкого экономического признака деления торговли на оптовую и розничную фактически не существовало, да и в настоящее время закона по оптовой и розничной торговле в стране нет.

Все последующие годы традиционно считалось, да и в настоящее время взгляды не изменились, что оптовая торговля – это продажа относительно крупными партиями для целей перепродажи, а деление и продажа уменьшенных партий, отличающихся от стандартных размером или количеством, – розница.

Этимологически слово «розничный» происходит от глагола «рознить», т.е. разделять, отделять одно от другого, часть от целого. Как в условиях рыночных отношений, так и имевших в нашей стране в недалеком прошлом социалистических условиях розничная торговля означала продажу товаров непосредственно населению, т.е. для личного употребления. Особенность розничной продажи определенного товара отдельному покупателю заключается в том, что количество проданных товаров ограничивается пределами личного потребления (как правило, платежеспособным спросом и разумными количествами), т.е. размер продажи товаров одному розничному покупателю во много раз меньше оптовой торговли.

В последующие годы советской власти розничная торговля, осуществлявшаяся под мощным прессом объективного и доминирующего субъективного дефицита, дополняемых негативными последствиями «квазиспроса», решала задачи не удовлетворения спроса, а лишь была инструментом карточного распределения продуктов питания и отдельных товаров длительного пользования.

Процесс формирования относительно сбалансированной системы розничной торговли в России, пришедшей на смену карточному распределению, следует относить к середине 90-х гг. XX в. До этого момента розничная торговля в стране представляла собой сеть государственных магазинов и магазинов потребительской кооперации, в которых покупателю предлагались товары отечественного производства, как правило, низкого качества и по невысокой цене.

В таком состоянии розничный рынок существовал примерно до конца 1990-х гг. В этот период в стране началось возрождение торговой активности, обусловленное появлением «челноков», завозивших товары из стран ближнего зарубежья. Соотнося данный период с классическими маркетинговыми концепциями, можно сделать вывод, что страна переживала этап, определяемый как концепция торгового маркетинга с приоритетом импортного товара над отечественным. При этом концепция производственного маркетинга в нашей стране была отнесена на более поздний период и имеет определенные тенденции развития лишь в настоящее время.

В начале XXI в. в стране стал появляться так называемый средний класс, который вызвал к жизни, помимо бутиков, необходимость организации новых форм розничной торговли, способных удовлетворить потребности этой группы покупателей, достаточно платежеспособной и требующей более качественных товаров и форм обслуживания. Фактически, были созданы предпосылки организации в стране, по типу существовавших и изготовленных по немецким проектам магазинов самообслуживания, новых типов розничных магазинов – супермаркетов, которые были образованы, как правило, в областных центрах и не распространялись на малые города России.

Сегодняшний уровень развития розничных торговых сетей позволяет выявить следующие основные тенденции и проблемы применительно к России:

- опорной базы для развития торговых сетей в больших и малых городах страна фактически не имеет, и ее инфраструктуру надо создавать заново;
- отечественные и зарубежные торговые предприятия начали освоение периферийного рынка практически одновременно, но с разными стартовыми возможностями, что позволяет сделать прогноз о малой реальности захвата отечественными торговыми операторами рыночной ниши периферийных центров России;
- на рынке торговых услуг сформировалась тенденция укрупнения магазинов и индивидуализации подхода к покупателям;
- основной тенденцией мировой розничной торговли на сегодняшний день является расширение сетей;
- форматы розничной торговли в России отличаются от западных, как по объемным показателям торговой деятельности, товарной насыщенности, так и по кругу обслуживаемых покупателей;
- проблема создания гипермаркетов как центра удовлетворения всех потребностей потребителей в стране не может быть реализована, за исключением нескольких мегаполисов (Москва, Санкт-Петербург, Самара, Новосибирск, Ростов);
- менталитет населения нашей страны ориентирован на практически ежедневное посещение магазинов для покупки товаров первой необходимости

ти, что предполагает реализацию концепции строительства небольших супермаркетов, а не больших гипермаркетов за пределами городской черты;

- темпы строительства и ввода отечественных супермаркетов в связи с отсутствием необходимой инфраструктуры достаточно замедленны, и к тому же затраты высоки (затраты на строительство супермаркета в России колеблются от 3 до 10 млн долл.);
- кредитная поддержка отечественных торговых предприятий в России незначительна, дорога и организационно сложна. Наличие кредитных линий у западных компаний, их обязательность по налоговым отчислениям делает выгодным для государства и региональной управленческой элиты предоставление последним земельных наделов для строительства супермаркетов. Процентная ставка по кредитам торговле в России достигает до 30%, в то время как, например, в США – 7%. Поэтому финансирование российских торговых предприятий происходит большей частью за счет собственных средств;
- огромные и несопоставимые с отечественными торговыми предприятиями торговые обороты западных компаний с минимальной наценкой, а зачастую и запланированными убытками являются фактически ценовым демпингом, который губит отечественных торговцев;
- фрагментарная инфраструктура, а зачастую и ее полное отсутствие отрицательно сказывается на развитии торговли на периферии России;
- серьезной проблемой является и отсутствие кадрового корпуса, так как подготавливаемые в отечественных вузах специалисты в области сферы обращения не в состоянии выполнять функции менеджеров супермаркетов по западным стандартам, что дает шанс отечественным предпринимателям освоить рынок малых городов;
- логистические затраты по доставке товаров и их хранению на территории России для иностранцев достаточно высоки, что повышает конкурентоспособность отечественного торгового бизнеса;
- существенным является то, что российские розничные компании лучше знают местный рынок и быстрее реагируют на изменение покупательских предпочтений.

Пытаясь выстоять в конкуренции, мелкие компании, магазины в малых городах ждет в перспективе объединение или поглощение более крупными иногородними операторами.

Решение этих и других проблем развития розничной торговли в малых городах является одной из сложнейших маркетинговых задач, но в то же время это выступает и важной организационно-политической задачей федерального центра и местных региональных администраций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Костецки М. Стратегия маркетинга в экономике услуг. Верн, 1984.
2. Ольсевич Ю.Я. Трансформация хозяйственных систем. М., 1994.
3. Федько В.П. Рыночная устойчивость промышленности (теоретико-методологический аспект). Ростов н/Д, 2000.
4. Федько В.П. Функциональная устойчивость промышленности на основе формирования системного инфраструктурного комплекса. Ростов н/Д, 2000.
5. Энджел Д. и др. Поведение потребителей. СПб.: Питер Ком, 1989.
6. Adopted from A.H. Maslow, *Motivation and Personality*. N.Y.: Harper & Row, 1954.
7. <http://www.gisa.ru/kadastr2003.html>.

ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

И.В. МИТРОФАНОВА

*кандидат экономических наук, доцент,
Волгоградский государственный университет*

Мобилизационная политика российского государства в период рыночной трансформации, игнорирующая необходимость разработки и реализации инновационной стратегии, имела своим прямым следствием превращение страны в сырьевой сателлит ведущих мировых держав. Политика модернизации, наоборот, предполагает в качестве направляющего вектора реформ инновационное обновление экономики, завершение перехода к пятому технологическому укладу за счет активного освоения базисных и улучшающих инноваций, а в рамках формирования новой постиндустриальной парадигмы – освоение кластера пионерных инноваций шестого технологического уклада. Масштабность инновационной деятельности государства, как отмечает Ю.В. Яковец, реализация им стратегически-инновационной функции, его роль и ответственность в отборе и поддержке наиболее эффективных инноваций в разных сферах будут определять конкурентоспособность отечественной экономики [14, гл. 1].

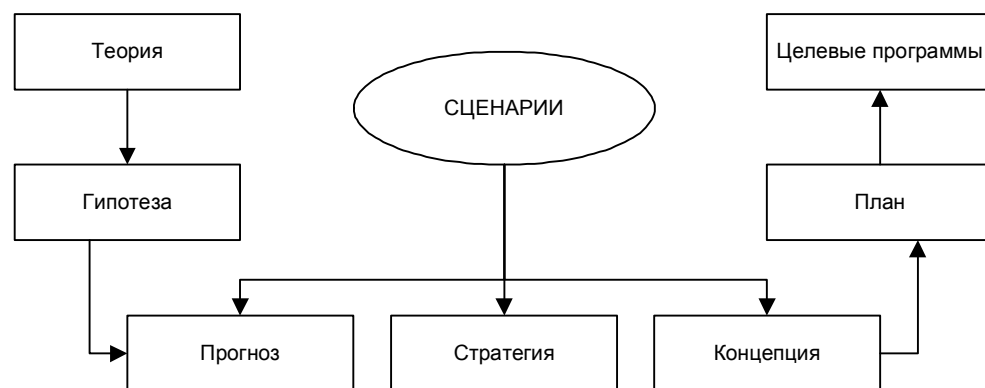
Именно инновации, по утверждению Г. Менша, способны преодолеть депрессию [15]. Безусловно, переход к новому технологическому укладу предполагает инновационное наполнение инвестиций, направленных, в первую очередь, на замену технологий и основного капитала, степень физического и морального износа которого достигла критического, техногенно опасного уровня. Это обуславливает приоритетность разработки и освоения именно технологических инноваций. Однако инновации многолики и диффузны, они охватывают разные сферы человеческой деятельности: технику и технологию, образование, экологию, социально-политическую и правовую сферы. Локальность инновационных процессов, их ограниченность только обновлением технологического базиса может привести к фрагментарности инновационной политики. Процесс инновационной реконструкции должен быть системным и охватывать все сферы, в том числе и систему управления территориальным развитием, инновационным элементом которой являются целевые программы.

Императивным фактором регионального развития становится, на наш взгляд, повышение уровня государственного управления, важнейшей функцией которого является планирование. Обеспечение высокой эффективности государственного управления экономикой напрямую связано с развитием функций регионального управления. В российских условиях государственное управление экономикой зачастую принимало и принимает форму государственного регулирования. Однако

если исходить из сущности самого понятия «регулирование», то оно в своей основе не предполагает использования плановых начал в управлении. В то же время, как показывает практика, существует достаточно тесная взаимосвязь между результативностью социально-экономической политики региона и планированием: чем более выражены плановые начала в управлении, тем более ощутимы позитивные результаты его социально-экономического развития [4, с. 80–81; 6].

В этом контексте интерес представляет определение региона с институциональной точки зрения – как минимально необходимого уровня «интервенционистского государства», т.е. минимально необходимой территории, которой могут быть предоставлены полномочия планирования и прогнозирования своего собственного развития.

Таким образом, активное использование обновленных форм государственного управления региональным развитием, таких как сценарное прогнозирование, стратегическое планирование и целевое программирование, является в современных условиях требованием императивного порядка. Общая логика научного предвидения в системе управления регионом представлена на нижеприводимом рисунке.



Общая логика (этапность) научного предвидения
в системе управления регионом

Теория есть системное знание, в данном случае о таком объекте управления, как регион.

Прогноз (или предсказание, предвидение, замысел) представляет собой характеристику возможных или желательных будущих состояний объекта управления, а потому имеет в большей степени вероятностный, информативный характер и, как правило, не содержит обязательных показателей, не предполагает принятия директивных решений или ответственности за их осуществление. *Сценарии* возможного развития региональной системы необходимы, когда имеется несколько путей реализации замысла, необходимость их составления заложена в вероятностном, вариантном развитии, а потому прогноз обычно имеет несколько сценариев, например, оптимистический, пессимистический и оптимально-реалистический. Выбор сценария социально-экономического развития региона может быть инициирован, например, моделью поведения региональной администрации.

Единая *стратегия* социально-экономического развития региона есть логико-вербальное выражение дерева средне- и долгосрочных целей, она должна системно объединять в себе как обобщающие направления развития, так и их стратегические частные характеристики, наполняемые комплексом мер, воздействующим на функционирование хозяйствующих субъектов как в текущем вре-

менном периоде, так и влияющим на их развитие в перспективном и стратегическом горизонтах.

Концепция социально-экономического развития региона должна быть оформлена в виде документа, отражающего в ясной, доступной форме задачи, современные подходы, приоритеты, принципы, предложения, мероприятия и механизм реализации стратегии региональной политики по ведущим направлениям развития хозяйственного и социального комплексов региона и временным этапам прогнозирования. Целеполагающей основой концепции развития региона в стратегической перспективе является резонансность, непротиворечивость кратко-, средне- и долгосрочных целей. Так, по мнению сторонников социоприродохозяйственного подхода (волгоградская экономическая школа – О.В. Иншаков, О.А. Ломовцева, М.М. Гузев и др.), доминантной в современных условиях является концепция устойчивого регионального развития, направленная на формирование правовой, экологической, экономической, инновационной и социокультурной среды, обеспечивающих динамическое развитие общества (см.: [7–10] и др.).

Индикативный план (или предуказание) – это надлежащим образом оформленное управленческое решение, включающее точно определенную цель, предвидение конкретных событий, пути и средства достижения цели, предполагает выполнение. Как правило, план отражает основные параметры функционирования тех сфер, которые объективно не являются достаточно прибыльными для частного капитала. Дилемма «план или рынок?» уже давно нашла свое решение: план используется в пределах необходимого, а рынок – возможного. В условиях полной самостоятельности экономических агентов не возникает директивных отношений между государством и товаропроизводителями, однако план каждого хозяйственного субъекта является полностью директивным решением, принятым собственником (или уполномоченным им органом) в части целей, направлений, действий, сроков, ресурсов, исполнения. Капитал (особенно крупный) не менее заинтересован в сотрудничестве с органами государственного управления на плановых началах, так как они обеспечивают развитие производственной и социальной инфраструктуры, ограничивают негативные стороны рынка, содействуют в продвижении продукции на мировой рынок.

План (прогноз) должен сохранять определенную гибкость, однако возможная и допустимая реорганизация структуры и состава показателей не должна менять его логики. Необходимо, чтобы региональный план (прогноз) всегда был ориентирован на системное видение ситуации в регионе, основанное не на эмпирическом, фрагментарном знании, а на знании системном (теоретическом), только в этом случае возможно принятие обоснованных управленческих решений [12, с. 38–39].

Территориальное программирование включает разработку программ развития экономической и социальной сферы региона, являясь важным инструментом стратегического планирования. Программно-целевой подход в практике государственного управления, правового и экономического регулирования хозяйственных процессов предусматривает согласование интересов государства, региональных властей и хозяйствующих субъектов, рациональное сочетание принципов стратегического планирования и рыночных методов хозяйствования.

Программно-целевой подход при формировании базовых политик региона учитывает отраслевой, территориальный аспекты, но, главное, он реализует программно-проблемный аспект, являясь эффективным средством централизованного управления решением крупных проблем, не устранимых в инерци-

онном режиме функционирования региональной системы, т.е. традиционными методами.

Программа – это комплекс локализованных во времени и пространстве конкретных непротиворечивых мер, ориентированных на достижение качественно и количественно определенных показателей регионального развития. В качестве инициаторов постановки наиболее масштабных проблем для решения их программно-целевыми методами могут выступать любые физические и юридические лица. Каждая целевая программа, согласно типовому макету, должна иметь паспорт, который содержит следующие сведения: наименование программы, анализ причин возникновения проблем, требующих программно-целевого решения; перечень государственных заказчиков, основных разработчиков и исполнителей программы; цель, задачи, сроки реализации, основные направления, объемы средств и источники финансирования, ожидаемые конечные результаты, система управления, контроля и коррекции, расчетные приложения (см.: [1–3] и др.).

Применение программно-целевого метода требует не только глубокого знания, понимания его природы и сущности, но и умения творчески использовать данный метод в конкретных ситуациях, вырабатывая детальные технологические процедуры составления программ и их реализации в соответствии с принципами программно-целевой методологии.

Программно-целевой метод может и должен быть использован, если проблема не устраняется в процессе естественного функционирования системы, а наоборот, обладает тенденцией к обострению. Вследствие этого необходимо принять специальные программные меры, сконцентрировать усилия, мобилизовать ресурсные возможности в интересах решения проблемы в течение определенного срока.

Использование программно-целевого метода применительно к региональным системам исходит из необходимости придания как можно более высокого уровня конкретности, количественной определенности постановке программных целей. В то же время программно-целевой метод допускает постановку целей в качественной формулировке, не обладающих четким числовым выражением, но достаточно ясных, чтобы представлять собой целевые ориентиры, по которым можно устанавливать требуемую направленность программных действий [11, с. 8–10].

Цепная система программ, образующая программный «ствол», пронизывающий всю экономику страны, позволяет способствовать проведению единой государственной социально-экономической политики на всех уровнях управления хозяйством. Распространение государственной поддержки территориальных программ на все таксономические уровни следует рассматривать не как «откачку» финансовых ресурсов государства в нижние программные слои, а как его стремление способствовать решению программных проблем на всех уровнях и территориях [там же, с. 270–271].

К числу особенностей территориальных программ (ФЦП) относятся следующие: 1) они обладают более четко выраженной социальной ориентацией, направленностью на решение социальных проблем, и в этом проявляется естественное свойство усиления социальных аспектов программ по мере снижения уровня управления, на котором разрабатывается программа; 2) территориальные программы социально-экономической направленности носят ярко выраженный комплексный характер в том отношении, что они ориентированы на решение демографических проблем, обеспечение занятости в регионе, охрану окружающей среды, развитие социальной инфраструктуры, улучшение жилищных условий.

Однако следует учитывать, что пространственно-временная ограниченность всех материальных, институциональных, организационных, информационных и финансовых ресурсов выступает актуальным системным пределом качественных и количественных параметров, целей и задач, направлений и этапов ФЦП.

Программа содержит мероприятия, инвестиционные и инновационные проекты, определенные для финансирования из федерального бюджета по объектам геополитического и общегосударственного значения, бюджета субъекта, средств предприятий и организаций, заемного капитала для обеспечения национальной, продовольственной, экологической безопасности.

Государственным заказчиком целевых региональных программ обычно выступает областная администрация, а ее основными разработчиками и исполнителями могут являться: комитеты и управления областной администрации, территориальные федеральные органы исполнительной власти, исполнительные органы местного самоуправления, предприятия и организации всех форм собственности.

Тем не менее, при наличии у программно-целевого метода существенного антиинерционного потенциала, сложившаяся практика разработки и исполнения действующих целевых региональных программ не позволяет использовать этот потенциал в полной мере. В качестве причины неисполнимости целевых программ чаще всего называют недофинансирование из всех источников. Однако, на наш взгляд, причин гораздо больше (что подтверждает в том числе и опыт целевого программирования ряда субъектов Южного федерального округа).

Во-первых, ставшее шаблонно-типовым название ФЦП как «Программы социально-экономического развития...» не позволяет сколь-нибудь явным образом судить о программных целях регионального уровня, так как целевые задачи социально-экономического развития стоят перед программами всех уровней и тем самым никак не отражают выраженную специфику конкретного региона. Сама формулировка «социально-экономическое развитие» носит достаточно общий, размытый характер и может быть отнесена к любым социально-экономическим процессам, связанным с изменением состояния системы, желанием перевести ее в иное качественное состояние. Просто установка на развитие не содержит конкретного выделения программной проблемы, на которую, собственно, и должна быть сориентирована целевая программа. Программные цели должны быть выделены, отделены от системы повседневно реализуемых целей и задач регионального развития, управления удовлетворением потребностей, не требующих программных усилий (см.: [5; 11, гл. 7; 13]). Общая формула генеральной цели как «социально-экономическое развитие региона» не обладает, на наш взгляд, программной природой.

Во-вторых, принципиально важно понимать, что региональная целевая программа должна распространять свое прямое действие только на ограниченный круг целевых задач, непосредственно связанных с решением четко обозначенной программной проблемы. Такие задачи не могут быть выполнены, если они не включены в программу при одновременном обеспечении программными материальными, трудовыми, финансовыми, административными ресурсами. Задачи, решаемые внепрограммным образом, учитываются лишь как способствующие решению программной проблемы.

В-третьих, следует отметить низкий уровень обоснования стратегических целей и вытекающих из них основных задач программы, что снижает качество проектов; чрезмерное завышение заявок на бюджетное финансирование регио-

нальных программ; отсутствие четко выраженных приоритетов в финансировании ключевых проектов и программных мероприятий; часто региональные власти пытаются решить за счет программы все территориальные проблемы, в том числе и те, которые вполне могут быть решены посредством традиционных методов организации, планирования и управления на внепрограммной основе.

Зачастую принимаются к исполнению программы, заведомо не обладающие требуемым ресурсным, прежде всего финансовым, обеспечением. Заказчик, разработчики и исполнители программы должны осознавать, что федеральные средства привлекаются, в первую очередь, для финансирования мероприятий и проектов, имеющих важное общегосударственное значение.

В-четвертых, в современных условиях в качестве основного метода разработки комплексных планов и целевых программ развития региона чаще всего применяется метод экспертных оценок, который базируется на рациональных доводах и интуиции специалистов (экспертов), обработке их информации о прогнозируемом объекте и который, как известно, широко применяется в случаях большой неопределенности, отсутствия достоверной информации, если объект не поддается предметному описанию или математической формализации. Однако в России до сих пор отсутствует должное правовое обеспечение экспертного прогнозирования: не обоснован сам статус эксперта, требуют разработки «Положение об экспертном прогнозировании» и «Положение о стимулировании лиц, участвующих в экспертном прогнозировании, и об их ответственности». Не развита институциональная система применения данного метода, которая, на наш взгляд, должна в себя включать: центр по разработке методологии, методики и программного обеспечения в области экспертного прогнозирования, а также действующие на постоянной основе институты, занимающиеся как проведением экспертиз, так и организующие подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров прогнозистов и экспертов.

В-пятых, планово-прогнозная работа в структурах исполнительной власти региона не должна сводиться лишь к удовлетворению информационных потребностей федеральных органов управления. Территориальное планирование и прогнозирование должно стать самостоятельной формой экономической работы, имеющей собственную цель, назначение и логику.

В-шестых, заявленные к утверждению или же утвержденные соответствующими министерствами целевые программы в большинстве своем не отвечают основополагающим базовым принципам программного управления, таким как: 1) *легитимность* – полное исключение ситуаций, противоречащих законодательству; 2) *нормативность* – утверждение соответствующим органом и обязательность для исполнения всеми сторонами-участниками; 3) *реальность* – принципиальная ресурсная достижимость поставленной цели; 4) *вариативность* – наличие альтернативных вариантов полного или частичного достижения целей программы при различных уровнях ресурсного, особенно финансового, обеспечения; 5) *конкретность целей и задач* – постановка исключительно таких целей и задач, которые могут быть выражены в количественных и качественных показателях, соответствующих требованиям учета и контроля, и по которым может быть дана однозначная оценка степени их реализации; 6) *контролируемость* – наличие условий для мониторинга результативности и эффективности выполнения программных мероприятий; 7) *ответственность* – полная персонификация всех участников разработки и практической реализации целевых программ, установление прямой и полной ответственности конкретных лиц и

организаций за использование ресурсов, выполнение конкретных заданий и программы в целом.

Для включения в федеральную целевую программу тех или иных инвестиционных коммерческих проектов следует компетентно оценивать значение их реализации для региона, величину бюджетных и коммерческих эффектов, сроки окупаемости, наличие профессиональной команды исполнителей. Решение об оказании государственной поддержки осуществлению коммерческих проектов должно приниматься раздельно по каждому проекту после проведения вневедомственной экспертизы бизнес-плана.

В-седьмых, развитие программно-целевого метода территориального планирования и управления ингибируется и в связи с сохраняющейся неопределенностью, отсутствием четкого разделения прав и полномочий органов управления федерального, регионального и муниципального уровней. Так, например, все еще не определено в полной мере разграничение объектов федеральной, субфедеральной и муниципальной собственности, не ясны правила и условия перехода объектов из одной формы собственности в другую, а также масштабы возмещения стоимости передаваемых объектов.

Кроме того, оставляет желать лучшего и организация юридической службы сопровождения инвестиционных проектов, включенных в состав целевой программы.

В-восьмых, следует отметить достаточно низкий уровень контроля и мониторинга реализации программных мероприятий, ослабление управления программой и контроля за выполнением подпрограмм и проектов, своевременной коррекции по мере выявления их значительного отставания во времени или срыва реализации.

При расходовании выделяемых на реализацию программы средств необходим контроль не только за работой исполнителей со стороны государственного заказчика, но и за должным выполнением функций и обязательств со стороны самого заказчика. Действующий нормативный порядок только устанавливает необходимость и обязательность организации органами статистики ежеквартальной статистической отчетности о реализации утвержденных целевых программ по перечню показателей, утвержденных, например, Министерством экономического развития и торговли РФ, которое с участием Министерства финансов РФ, заказчика и заинтересованных органов государственной власти РФ и региона должно организовывать экспертные проверки хода реализации программы. Однако результаты таких проверок не являются, как правило, причиной корректировки или закрытия программы и, тем более, основанием для привлечения к ответственности лиц, использовавших средства нецелевым образом. Осуществляемый в настоящее время контроль за реализацией программ нацелен исключительно на мониторинг фактического расходования финансовых ресурсов, реальная же ответственность за реализацию программ конкретных лиц, предлагающих и лоббирующих утверждение тех или иных программ, отсутствует.

Многие программные мероприятия не реализованы просто потому, что они либо были заведомо, еще на предпроектной стадии неисполнимы (из-за отсутствия должного ресурсного обеспечения), либо средства, выделенные на их осуществление, были нецелевым образом израсходованы. Следовательно, необходимо, на наш взгляд, предусматривать меры по усилению ответственности как разработчиков, так и исполнителей программы, такие как, например: 1) полная персонификация всех участников целевой программы, ответственных за ее разработку и реализацию с указанием конкретного лица – представителя государ-

ственного заказчика, конкретных лиц, ответственных за выделение средств из федерального бюджета на данную программу, за получение этих средств, за своевременное и в полном объеме доведение их до исполнителей, за их целевое использование; необходимо установить меры их персональной административной или иной ответственности; 2) организация наблюдательных советов из числа представителей финансовых структур, в компетенцию которых входила бы подготовка решений, предупреждающих нецелевое использование средств, прекращающих действие программ и т.п.

Только оптимально-последовательное совмещение таких этапов научного предвидения, как глубокий финансово-экономический анализ, позволяющий получить системное знание об объекте управления – регионе, сценарное прогнозирование, индикативное планирование развития и целевое программирование решения наиболее масштабных для данного региона проблем, при согласованности всех указанных инструментов и устранении названных недостатков позволит осуществлять управление функционирующей на рыночных началах территориальной экономикой посредством сочетания государственного регулирования и рыночного саморегулирования. Таким образом, программно-целевой метод, обладающий существенным антиинерционным потенциалом, по своему изначальному замыслу призван органично встраиваться в общую структуру и систему управления региональной системой в качестве инновационного инструмента.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства РФ от 26 июня 1995 г. № 594 «О порядке разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует РФ».
2. Закон Волгоградской области «О прогнозировании, программах и планах социально-экономического развития Волгоградской области» от 29 мая 2002 г. № 711-ОД.
3. Закон Волгоградской области «Об областных целевых программах» от 31 октября 2002 г. № 747.
4. *Евграшин А.* Из практики французского индикативного планирования // Российский экономический журнал. 1998. № 2.
5. *Иванов Н.П.* Реализация федеральных целевых программ – фактор регионального развития и межрегиональной интеграции в современной России // Государственное и муниципальное управление. 2003. № 3.
6. *Иванов Н.П.* Региональная экономическая политика. Стратегия, инструментарий, эффективность. Ставрополь: РИО ИДНК, 2004.
7. *Иншаков О.В.* Научные основы реализации концепции перехода Волгоградской области к устойчивому развитию // Проблемы и перспективы устойчивого развития Волгоградской области: Сб. ст. Волгоград, 2000.
8. *Иншаков О.В.* О стратегии развития южного макрорегиона России: методологические и методические проблемы формирования. Волгоград: ВолГУ, 2003.
9. Концепция перехода Волгоградской области к устойчивому развитию. Волгоград, 1998.
10. *Ломовцева О.А.* Планирование и прогнозирование региональной социоприродохозяйственной системы. Волгоград: ВолГУ, 1998.
11. *Райзберг Б.А., Лобко А.Г.* Программно-целевое планирование и управление. М.: ИНФРА-М, 2002.
12. Региональная экономика / Под ред. Кузнецова Н.Г., Тяглова С.Г. Ростов н/Д: Феникс, 2001.
13. Экономическое прогнозирование: модели и методология: Материалы Всерос. науч.-практ. конф. 18–19 марта 2004 г. Воронеж, 2004.
14. *Яковец Ю.В.* Эпохальные инновации 21 века. М.: Экономика, 2004.
15. *Mensch Q.* Das technologische Patt: Innovationen ubervinden die Depression. Frankfurt, 1975.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОИЗВОДСТВА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Н.К. ВАСИЛЬЕВА

*кандидат экономических наук, доцент,
Северо-Кавказский государственный
технический университет, г. Ставрополь*

Устойчивость – важнейшая характеристика любой системы. Ее обеспечение имеет как теоретическое, так и практическое значение. С теоретических позиций управление экономической системой возможно путем познания закономерностей ее развития, т.е. устойчивых, повторяющихся взаимосвязей, которые вытекают из свойств инертности системы. С точки зрения практики устойчивое развитие экономики дает время ее субъектам для выбора направлений эффективных действий и в целом соответствует интересам общества.

Проблема устойчивости сельскохозяйственного производства – более сложная и значительная, чем для других отраслей экономики. Это связано со следующими объективными обстоятельствами, характерными для отрасли. Во-первых, сельское хозяйство продолжает оставаться главным производителем продуктов питания и основным источником жизнедеятельности людей. Любые нарушения в его развитии приводят к дестабилизации и диспропорциям производства и потребления. Структурные изменения в отрасли в трансформационной экономике направлены в основном на производство той продукции, которая обеспечивает максимальное получение прибыли, что в аграрной сфере не всегда оправданно с позиции устойчивости производства и обеспечения продовольственной безопасности.

Во-вторых, рыночные условия обуславливают процессы переспециализации предприятий сельского хозяйства, ведут к производству продукции, дающей при реализации наивысшую прибыль. Однако конкуренция и быстро меняющаяся конъюнктура мирового рынка выравнивают цены и рентабельность товаропроизводителей, что приводит, в конечном счете, к недоиспользованию производственного потенциала сельскохозяйственной отрасли, снижению объемов и устойчивости производства, к обострению социальных проблем.

В-третьих, природные факторы властно и направленно воздействуют на все процессы, происходящие в сельском хозяйстве. Частичное их регулирование путем проведения мелиорации, химизации, механизации, организации семеноводства на научно обоснованном уровне требует крупных инвестиционных вложений, которыми в настоящее время в достаточном объеме не располагают как сельские товаропроизводители, так и государство. Это способствует сохранению неустойчивости производства основных видов сельскохозяйственной продукции.

В-четвертых, важным условием устойчивости в аграрной сфере выступает сельская непроемкая инфраструктура. С переходом к рынку, в услови-

ях дефицита финансовых средств, ее формирование и нормальное функционирование затруднено. Это также порождает неустойчивость развития сельского хозяйства.

В-пятых, устойчивость сельскохозяйственного производства и взаимосвязанных с ним сфер экономики регулируется государством. Однако его влияние в настоящее время недостаточно. Это приводит к тому, что нарушается нормальный ход воспроизводственного процесса, и ущерб от нестабильности в аграрной сфере значительно превышает ущербы в других отраслях.

Вышеизложенные обстоятельства способствуют усилению внимания современных исследователей к проблеме повышения устойчивости сельскохозяйственного производства. При этом основные подходы к определению понятия устойчивости и содержание мер по повышению ее уровня зависят, прежде всего, от необходимости преодоления кризисного состояния в аграрной отрасли. Ретроспективный взгляд на теоретические аспекты проблемы повышения устойчивости сельскохозяйственного производства показывает, что она в течение многих лет относится к числу наиболее актуальных. Первые подходы к понятию устойчивости производства сформировались в конце XIX – начале XX в. в исследованиях Ф.А. Баталина, В.М. Обухова, А.Ф. Фортунатова, И.С. Четверикова, Б.С. Ястремского. Эти ученые устойчивость урожая связывали со снижением его колеблемости. Позднее заложенные ими концептуальные положения получили развитие в работах В.Н. Афанасьева, И.П. Бойко, В.Р. Боева, О.В. Иншакова, И.Б. Загайтова, А.Н. Каштанова, А.И. Манелля, А.А. Никонова, П.Д. Половинкина, М.М. Юзбашева и др.

Однако, несмотря на значительное количество научных публикаций по вопросам повышения устойчивости аграрного производства, следует отметить, что в условиях формирования рыночных отношений она представляет собой новую и достаточно не раскрытую категорию, как с точки зрения ее сущности, так и методологии исследования. До настоящего времени не существует общепринятого определения самого понятия «устойчивость сельскохозяйственного производства». Одни авторы под устойчивостью, и в частности земледелия, понимают способность противостоять отрицательным воздействиям, преимущественно стихийным силам природы, способность предупредить или ослабить спады производства [1]. Другие определяют ее как устойчивость среднего уровня динамического ряда [6], третьи – как устойчивость эволюции, развития изучаемого явления [4], четвертые – как малую колеблемость, размерами которой можно пренебречь [3]. При этом, по мнению М.М. Юзбашева, под колеблемостью следует понимать отклонения уровней отдельных лет от тенденции динамики производственных показателей [5].

На наш взгляд, ограничиться понятием устойчивости динамического ряда как малой колеблемости нельзя. Устранение колебаний по годам – одна из главных задач повышения устойчивости, но этим она не исчерпывается, необходимо ускоренное развитие положительного явления. Устойчивость производства – это не только возможность преодолеть неблагоприятные для сельского хозяйства явления, но и способность использовать их с наибольшим эффектом. Исходя из этого, под устойчивостью сельскохозяйственного производства необходимо понимать способность системы при любых условиях внутренней и внешней среды осуществлять поступательное расширенное воспроизводство для удовлетворения жизненных потребностей нынешних и будущих поколений при сохранении и приумножении природного потенциала.

Исследование устойчивости производства в аграрном секторе экономики предполагает использование различных критериев и показателей, которые позволяют получить достоверную оценку его состояния. Однако до настоящего времени в экономической науке окончательно не выработаны подходы к обоснованию их выбора, методов расчета, определению закономерностей развития и т.д. Большинство авторов признают необходимость изучения отклонений не только в отрицательную, но и в положительную сторону как причину неустойчивости производства [2]. По нашему мнению, показатели, применяемые для комплексного анализа устойчивости, должны отвечать следующим основным требованиям. Во-первых, характеризовать состояние природно-ресурсного, производственного и научно-технического потенциала АПК, и в первую очередь сельского хозяйства. Во-вторых, отражать способность отрасли адаптироваться к действующим неблагоприятным внутренним и внешним факторам. В-третьих, оценивать уровень устойчивости воспроизводства основных продуктов питания в необходимом объеме, ассортименте и качестве. В-четвертых, характеризовать качество жизни населения и его имущественную дифференциацию. В-пятых, отражать параметры экологической обстановки территориальных образований. В-шестых, адекватно оценивать закономерность развития с учетом пространственно-временных характеристик вышеуказанных процессов. Исходя из этих требований, нами предлагается следующая система составляющих, характеризующих устойчивость аграрного производства в четырехмерном пространстве:

- производственная – для оценки динамичности производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия;
- экономическая – для характеристики состояния и направлений развития финансово-инвестиционной составляющей устойчивости;
- социальная – для отражения уровня и качества жизни как сельского, так и городского населения;
- экологическая – для оценки устойчивости природного потенциала.

В предложенной системе значение имеет не только фактический уровень показателей, характеризующих составляющие устойчивости производства, но и их отклонение от нормальной (выравненной по тренду) величины. Чем меньше отклонение, тем ниже колеблемость, а значит, выше устойчивость сельскохозяйственного производства. В связи с этим представляется целесообразным использовать в процессе анализа систему показателей, характеризующую изменение устойчивости производства: уровень (K_y), рост (K_p) и тенденцию развития (тренда) (K).

В качестве основы определения первого показателя предлагается использовать показатель колеблемости, как категорию, противоположную устойчивости. Коэффициент колеблемости показывает, на какую величину ежегодно увеличивается или уменьшается разрыв (амплитуда) между уровнями максимальных и минимальных значений признака. Чем слабее колеблемость уровня исследуемого явления, тем выше его устойчивость. Для характеристики второго показателя предлагается рассчитывать коэффициент Спирмена, который позволяет измерить устойчивость роста (снижения) уровней через величину их рангов, а третий – измерять с помощью критерия устойчивости уровней на основе показателей их динамики. Это позволит оценить устойчивость тенденции, тренда. Весь процесс построения пространственно-временных моделей комплексной оценки устойчивости аграрного производства предлагается выполнять в следующей последовательности (см. рисунок):

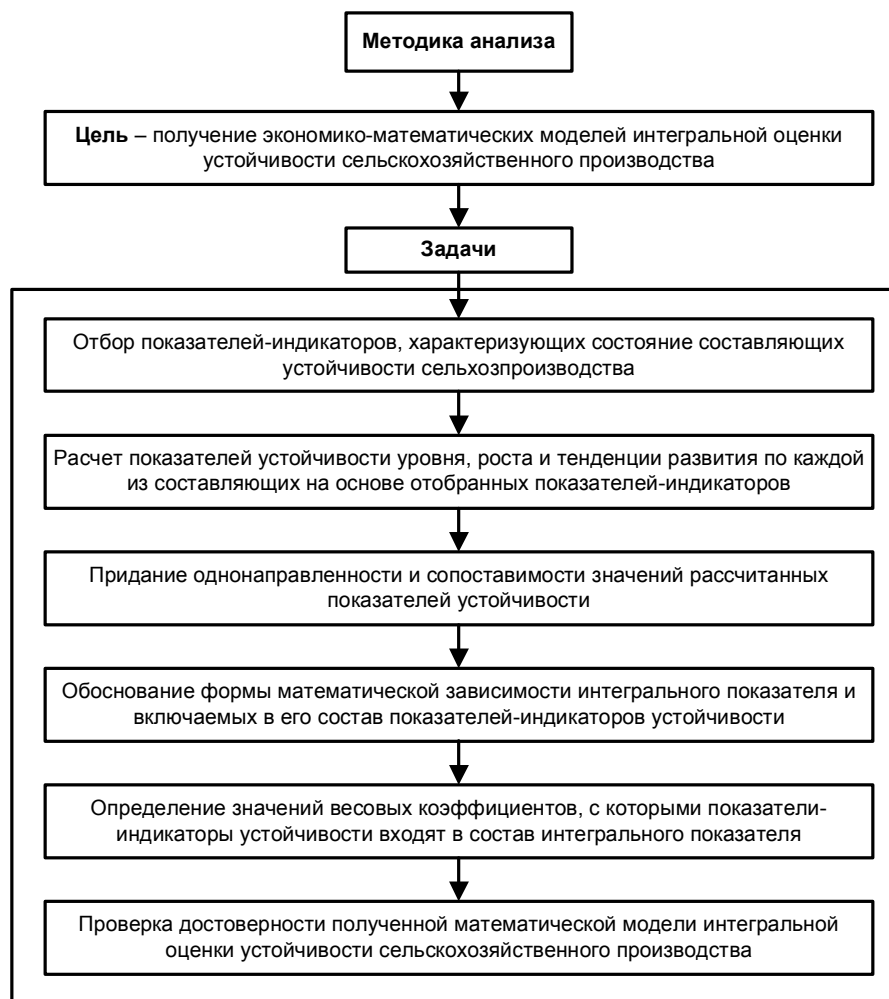


Схема методики обобщающей оценки устойчивости производства в аграрном секторе экономики

- 1) Отбор показателей-индикаторов для характеристики производственной ($I_{пр.}$), экономической ($I_{экон.}$), социальной ($I_{соц.}$) и экологической ($I_{эк.}$) составляющих устойчивости аграрного производства. Для оценки первой целесообразно использовать стоимость валовой продукции отрасли в сопоставимых ценах на 100 га сельхозугодий, которая отражает динамичность развития сельскохозяйственного производства; для характеристики второй – рентабельность функционирования сельского хозяйства; для определения третьей – среднегодовой доход на душу сельского населения; в качестве четвертой – расход гумуса в кг в расчете на рубль валовой продукции.
- 2) Расчет скользящих значений показателей устойчивости уровня (K_y), роста (K_p) и тенденции развития (K) по каждой из составляющих ($I_{пр.}$, $I_{экон.}$, $I_{соц.}$ и $I_{эк.}$) на основе отобранных индикаторов. Величина интервала скользящего (P) остается постоянной, постепенно сдвигается на одно наблюдение и может принимать любое значение от минимального ($P = 2$) до максимального ($P = N - 1$, где N – длина рассматриваемого временного ряда). Полученные таким образом скользящие значения показателей устойчивости могут быть выравнены (найден их тренд или установлено его отсутствие).
- 3) Объединение показателей устойчивости ($K_y = x_1$, $K_p = x_2$, $K = x_3$) по каждой из составляющих в интегральную величину, представленную в виде

их линейной зависимости, и определение весовых коэффициентов в моделях на основе применения корреляционного метода:

$$I_i = k_1 \cdot x_1 + k_2 \cdot x_2 + \dots + k_m \cdot x_m = \sum_{j=1}^m k_j \cdot x_j, \quad (1)$$

где $k_1, k_2, \dots, k_m$ – значения весовых коэффициентов, причем $0 < k_j < 1$;

I_i – значения частных интегральных показателей по каждой из воспроизводственных ($I_{пр.}$, $I_{экон.}$, $I_{соц.}$) и экологической ($I_{эк.}$) составляющих устойчивости.

Условием существования выражения (1) является равенство единице суммы значений всех весовых коэффициентов, т.е.:

$$\sum_{j=1}^m k_j = 1.$$

- 4) Расчет значений весовых коэффициентов, с которыми частные интегральные составляющие ($I_{пр.}$, $I_{экон.}$, $I_{соц.}$, $I_{эк.}$) входят в состав общего показателя устойчивости сельскохозяйственного производства ($I_{общ.}$), на основе использования факторного анализа. Математическая модель комплексной оценки представляется в виде суммы следующих слагаемых:

$$I_{общ.} = K_{пр.} \cdot I_{пр.} + K_{экон.} \cdot I_{экон.} + K_{соц.} \cdot I_{соц.} + K_{эк.} \cdot I_{эк.} = \sum_{j=1}^4 K_j \cdot I_j, \quad (2)$$

где $K_{пр.}$, $K_{экон.}$, $K_{соц.}$, $K_{эк.}$ – весовые коэффициенты частных индикаторов.

- 5) Оценка достоверности полученных результатов по формуле:

$$R^2 = k_1 \cdot r_{1I_{общ.}} + k_2 \cdot r_{2I_{общ.}} + k_3 \cdot r_{3I_{общ.}} + k_4 \cdot r_{4I_{общ.}}, \quad (3)$$

где R – множественный коэффициент корреляции.

В заключение отметим, что применение системного подхода к исследованию устойчивости производства в аграрном секторе экономики позволяет получить его количественную характеристику на всех стадиях воспроизводственного процесса, а предложенные методы построения пространственно-временных экономикоматематических моделей на основе корреляционного и факторного анализа – завершить комплексный анализ. С его помощью становится возможным получение объективных сведений об уровне эффективности устойчивости сельскохозяйственного производства, о происходящих изменениях, а также оценка периодичности и меры колеблемости при выработке научно обоснованных рекомендаций по устойчиво-сбалансированному развитию экономики сельского хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Векленко В., Золотарева Е. Проблема устойчивости сельскохозяйственного производства // АПК – экономика и управление. 2002. № 10. С. 49–56.
2. Манелля А.И. Измерение устойчивости производства продукции земледелия // Статистический анализ развития АПК: Сб. тр. М.: Наука, 1992. С. 60–73.
3. Попова О.В., Юзбашев М.М. Статистические измерения колеблемости и устойчивости урожаев сельскохозяйственных культур // Вестник статистики. 1980. № 9. С. 21–27.
4. Четвериков Н.С. Статистические и стохастические исследования. М.: Госстатиздат, 1963. С. 57–104.
5. Юзбашев М.М. Статистический анализ тенденций и колеблемости. М.: Финансы и статистика, 1983. С. 78–84.
6. Ястремский Б.С. Избранные труды. М.: Статистика, 1964.

АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ РЕФОРМА В РОССИИ И ПОЛИТИЧЕСКАЯ ТЕОРЕМА КОУЗА («укрупнение регионов» как спецификация политических прав)

А.М. САВВИН

*кандидат политических наук, старший преподаватель
Тульского филиала Московского университета МВД России*

Действующее территориальное устройство Российской Федерации сложилось в своеобразных социально-экономических условиях и в настоящее время нуждается в модернизации. Однако изменение границ субъектов федерации выступает частью более широкой проблемы – проблемы разграничения полномочий между различными уровнями публичной власти в нашей стране. Она является одной из наиболее сложных и до конца не разрешенных проблем федерализма – не разрешенных пока ни на практическом, ни на теоретическом уровнях¹.

«Подчинение» субъектов Российской Федерации центру в начале 2000-х гг. кажется малообъяснимым, поскольку власть регионов сохранила все ресурсы, которыми располагала и ранее. На самом же деле никакой революции не произошло, позитивное взаимодействие центра и субъектов всегда являлось приоритетом российских региональных элит. Сейчас всем становится ясно, что установление новых правил игры стало рациональным выбором участников данного процесса, а значит, для его анализа можно применять методы, разработанные в рамках экономической науки.

Можно ли отождествить федеративное государство (субъект федерации) с фирмой и применить для его анализа экономическую теорию права? Американская традиция предусматривает рассмотрение теории и практики федерализма именно с позиций экономического подхода. Однако российская правовая система – это не система общего права (common law). Поэтому требуется творческое приложение достижений западной экономической мысли к российской действительности. Кроме того, буквальное отождествление федерации и фирмы невозможно, поскольку фирма нацелена на максимизацию прибыли, а перед государством стоят более разнообразные задачи.

Однако, во-первых, экономическая эффективность государственного управления желательна в любом случае. Во-вторых, государственное образование можно

¹ Н.М. Добрыниным сделана попытка комплексного рассмотрения возможного территориального устройства страны в зависимости от целевой функции государства (см.: Добрынин Н.М. Построение концептуальной модели нового российского федерализма и комплексный, системный подход в оптимизации федеративных отношений // Государство и право. 2005. № 2. С. 100–103).

рассматривать как некий мнимый субъект, считая, что реально существует только элита, которая старается максимизировать прибыль. В-третьих, можно говорить об отождествлении процесса управления государственным образованием и фирмой.

В любом случае, государственное управление можно рассматривать как обмен между уровнями власти пучками правомочий и говорить, что в отношении субъектов Российской Федерации со стороны федерального центра осуществляется спецификация прав собственности. Спецификация прав способствует устойчивости социально-экономической среды и формирует у экономических агентов стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий. Следовательно, свойственную России неустойчивость субъектов федерации можно рассматривать как следствие недоопределенности прав.

Однако, в силу крайней неравномерности регионального развития, полномочия уровней государственной власти в Российской Федерации не удастся разграничить раз и навсегда. Львиная доля взаимоотношений между органами власти разных уровней в федеративных государствах связана с практическим их осуществлением, что превращает федерализм в систему частично совпадающих юрисдикций и дробления властных полномочий. Из этого следует, что экономический анализ проблемы не означает призыва к точному определению правомочий любой ценой – особенно за тем пределом, где выигрыш от преодоления их «размытости» уже не будет окупать связанные с этим издержки.

Издержки, связанные с перераспределением прав собственности, в 1930-е гг. получили название трансакционных. «Трансакция» в данном случае – это отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом [10, р. 652]². Данная категория была введена в научный оборот Р. Коузом, автором знаменитой «теоремы Коуза». Эта теорема гласит, что если законодатель четко определит права собственности, а органы юстиции проконтролируют выполнение контрактных обязательств, то субъекты экономической деятельности смогут достигнуть в своей деятельности эффективных результатов независимо от начального распределения прав.

Если предположить существование нулевых трансакционных издержек, государству вообще не следует осуществлять каких-либо федеративных реформ, поскольку полномочия (права на использование и принятие решений в отношении тех или иных ресурсов, включая федеральные субсидии) перейдут более эффективному собственнику «естественным путем». Однако издержки в форме расходов на ведение переговоров, защиты своих прав от оппортунистического поведения и т.п. всегда имеют место быть. «Если мы переходим от режима с нулевыми трансакционными издержками к режиму с положительными трансакционными издержками, сразу же становится ясной важность правовой системы...» [9]. В России влияние норм на региональное развитие вообще трудно переоценить: более высокий политический и правовой статус субъекта федерации («республика», «столица» и т.п.) при прочих равных условиях дает заметное преимущество в части обладания правами собственности³.

² В системе «центр – регионы» речь может идти о «транзакции управления», когда право принимать решение фактически принадлежит только одной стороне. В системе «регион – регион» можно говорить о «транзакции сделки», означающей перераспределение прав собственности при обоюдном согласии сторон.

³ Примером подобного преимущества служат масштабные финансовые вливания в экономику Татарстана, (приуроченные к празднованию «тысячелетия Казани»), своеобразный политический статус Петербурга, особый политический статус Чеченской Республики и т.п.

Сегодня многие специалисты признают, что вялый рост российской экономики в значительной степени обусловлен высокими транзакционными издержками: они уже достигли такой величины, когда обслуживание сделок поглощает огромные ресурсы. В этой ситуации роль федерального центра сразу же становится значимой; правила, им устанавливаемые, заменяют собой ситуацию нулевых транзакционных издержек. Р. Коуз утверждал, что, даже если можно изменить законное разграничение прав с помощью транзакций, весьма желательно уменьшить потребность в них. Поэтому выбор методов реформирования нашей страны в ходе федеративной реформы следует обусловить именно соображениями экономии транзакционных издержек.

В начале 1990-х гг. в Российской Федерации существовало наследие административно-территориального деления советских времен, когда в ряде случаев границы регионов были определены отнюдь не оптимально. Тогда это было оправданно – обстановка не позволяла дожидаться, пока стабильная институциональная среда сформируется «естественным путем» (скорее всего, это произошло бы в форме распада страны). Центр был вынужден взаимодействовать с конкретной элитой конкретного региона, так как стратегической целью была не эффективность государственного управления, а сохранение целостности государства. Локальные политические цели мешали вплотную заняться формированием экономически оптимальных границ субъектов, равно как и осуществлять какую-либо долгосрочную региональную политику. Изменению границ субъектов препятствовали и неопределенность будущей институциональной среды, и фактический контроль региональной экономической деятельности со стороны губернаторов.

В настоящее время эффективность государства становится более важной целью, чем сохранение status quo. Однако если рассмотреть динамику показателей, характеризующих неравномерность распределения валового регионального дохода, то можно заметить, что неравенство достаточно велико и не имеет тенденции к снижению (см. таблицу).

Дифференциация показателей экономического развития различных регионов России⁴

Регион	Индекс промышленного производства*, в %	Инвестиции в основной капитал, млн руб.	Среднемесячная номинальная зарплата**, руб.	Естественный прирост населения на 1000 чел.
г. Москва	109,1	317 944,9	10 637,6	–3,8
Коми-Пермяцкий АО	89,0	1 374,1	3 503,7	–10,9
Курганская область	109,1	5 656,2	4 576,2	–6,9
Свердловская область	109,6	69 483,0	6 972,0	–5,8
Челябинская область	104,6	50 209,3	5 939,9	–5,6
Тюменская область	108,3	363 631,7	17 343,5	+3,4
Ямало-Ненецкий АО	105,6	156 884,3	24 219,6	+8,2
Красноярский край	102,1	43 868,4	8 540	–3,9
Таймырский АО	105,4	2 303,0	16 035,8	+7,6
Эвенкийский АО	103,6	1 084,9	11 689	+2,8

⁴ Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики (<http://www.gks.ru>).

Окончание таблицы

Регион	Индекс промышленного производства*, в %	Инвестиции в основной капитал, млн руб.	Среднемесячная номинальная зарплата**, руб.	Естественный прирост населения на 1000 чел.
Иркутская область	104,1	25 339,3	7 370,0	–4,1
Усть-Ордынский АО	85,4	443,1	3 434,9	–0,8
Камчатская область	94,9	3 865,8	12 471,8	–0,1
Корякский АО	79,0	419,2	14 566	–5,4
Республика Ингушетия	92,1	819,9	4 337,5	+10,5

* **Индекс промышленного производства** характеризует изменение масштабов производства за год. Индекс характеризует изменение создаваемой в процессе производства стоимости в результате изменения только физического объема производимой продукции. Для его исчисления используется метод, основанный на динамике показателей продукции в натуральном выражении с последующей поэтапной агрегацией на укрупненные отрасли и промышленность в целом.

** **Номинальная зарплата** исчисляется делением фонда заработной платы работников на среднесписочную численность работников. В фонд заработной платы включаются начисленные суммы в денежной и натуральной форме, доплаты и компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда.

На полюсах благополучия и неблагополучия находятся несколько «нефтяных» регионов и аграрные территории. Но в каждом федеральном округе есть один-два региона, создавших внутренние институты развития и демонстрирующих значительный рост.

Конечно, естественные территориальные различия полезны, поскольку обеспечивают динамику в размещении мест предложения труда, структуре промышленности и населения. Но высокая степень дифференциации экономических показателей регионов требует перераспределения средств между ними. Принципом перераспределения должно быть выравнивание возможностей регионов по предоставлению общественных благ, а не выравнивание показателя валового регионального продукта (ВРП). Следовательно, в новой политической ситуации централизованная редистрибуция искажает те процессы, которые происходили бы без вмешательства федерального центра.

Источник этих процессов все тот же – крайняя неравномерность регионального развития. Они проявляются в переуступке своих полномочий менее эффективным собственниками более эффективным собственникам. Эффективным в данном случае – более богатым, поскольку в рыночной экономике полезность для общества измеряется именно богатством. Можно сказать, что общество способно выбирать наилучшее распределение властных полномочий независимо от того, как и между какими группировками первоначально распределена политическая власть. *Первоначальное распределение власти не влияет на развитие общества в целом.* Подобную точку зрения называют «политической теоремой Коуза» [7; 8].

Даже если центр ошибся в первоначальном распределении прав, то субъекты федерации исправят эту ошибку через свободный обмен правами. Юридическая основа таких действий – это возможность заключать соответствующие соглашения между автономными округами и областями (краями) (по закону «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации»), а также образовывать новый субъект федерации на базе нескольких существующих

ших (по Федеральному конституционному закону от 17 декабря 2001 г.). Логический итог таких процессов – самоликвидация некоторых субъектов федерации, испытывающих экономические трудности. Иллюстрацией процесса может послужить образование с 1 января 2005 г. Пермского края, путем фактического поглощения богатой Пермской областью полномочий бедного Коми-Пермяцкого автономного округа.

Подобные процессы идут в Эвенкии, Красноярском крае и на Таймыре, где более или менее комфортные условия жизни возможны только на юге региона. Эвенкия (где 18 тыс. человек живут на гигантской территории северной тундры) в октябре 2004 г. ратифицировала договор «Об основах отношений с органами государственной власти Красноярского края», в котором фактически обменяла права субъекта федерации на живые деньги. Расходные полномочия на территории автономного округа будут реализовываться местными властями за счет субвенций из краевого бюджета. Субвенции же будут формироваться за счет доходных источников на территории округа и федеральных трансфертов для бюджета округа, которые будут проходить через бюджет Красноярского края [2]. Таймыр богат условно – Норильск административно подчинен краю, а северный завоз дорог. Поэтому в апреле 2005 г. на референдуме было принято решение об объединении всех вышеперечисленных регионов в один субъект федерации.

Особенно показательная ситуация сложилась в Корякском автономном округе, где губернатор был отстранен от должности, а вице-губернатор приговорен к трем годам колонии общего режима за «срыв отопительного сезона». В местном климате комфортно только тем жителям, которые сохранили родовой уклад жизни. Поэтому логично выглядело проведение в октябре 2005 г. референдума об объединении округа и Камчатской области в рамках нового субъекта федерации – Камчатского края. Подавляющая часть населения округа высказалась за объединение, население области великодушно на объединение согласилось.

Достижение оптимального распределения политических прав может тормозиться из-за трансакционных издержек – затрат на референдумы, торг по поводу полномочий или кандидатуры будущего губернатора и т.п., а также практики несоблюдения контрактов (издержек оппортунистического поведения). Поэтому государство (федеральный центр) должно назначать более эффективного, с его точки зрения, собственника и обеспечить «прямую покупку» им полномочий. *Не имеет значения, кто является реальным владельцем ресурсов, – важно, чтобы он был установлен.* А когда он установлен, то можно перераспределять активы таким образом, чтобы максимизировать их стоимость. В этом смысл теоремы Коуза. В российской ситуации все дотационные регионы могут быть кандидатами на объединение. Так как постепенное сжатие экономического пространства (вследствие оттока населения с северных территорий страны) постепенно приводит к естественному изменению административно-территориального деления, «базовый» субъект федерации принципиального значения не имеет.

Однако необходим учет нескольких факторов. Первый – это издержки монополизации. Если полномочия государственной власти лежали бы на плечах огромных суперсубъектов (например, созданных на базе федеральных округов или экономических районов, нарезанных во времена РСФСР), то бюрократическая система стала бы настолько неповоротливой, что полностью исчезла бы возможность для экспериментов в различных сферах общественной жизни. Монополии всегда получают меньший выигрыш от инноваций и всегда теряют меньше, чем конкурентные фирмы, если инновациями не занимаются. Избежать этих

проблем можно только путем децентрации, как это делают коммерческие фирмы, учреждая самостоятельные подразделения как отдельные центры прибыли. Кроме того, анализ существовавших и ныне существующих федераций показывает, что государства с очень небольшим количеством субъектов, малоустойчивы [6, с. 468; 11].

Второй фактор – наличие экстерналий. В современном федеративном государстве процесс децентрализации обуславливает некоторые издержки, связанные со стремлением субнациональных властей к достижению собственных целей за счет других регионов. Любая деятельность в рамках региона не может носить изолированного характера, и федеральный центр вынужден расщеплять (периодически перераспределять) полномочия, если они мешают максимизации национального благосостояния⁵.

В данном случае расщепление прав собственности вовсе не означает их размывания. Дифференциация полномочий позволяет субъекту федеративных отношений специализироваться в реализации того или иного права, что повышает эффективность использования ресурсов. Критерий эффективности требует, чтобы назначение эффективного собственника не было бы произвольным и принудительным: в целом следует руководствоваться общими тенденциями развития, что составляет суть «адаптивного» подхода к региональной политике.

Разумеется, в России столь долгосрочные цели трудно реализовать, не подкрепив их солидными дотациями, и здесь продолжает действовать двойкий принцип их предоставления. С одной стороны, с 2005 г. ставится задача выравнивать только возможности регионов по предоставлению общественных благ по социальным программам. В данном случае подход к субъектам федерации строго индивидуален и учитывает их возможности: где-то из федерального бюджета должен компенсироваться каждый пятый рубль, где-то только 5%, истраченных на поддержку населения сумм [3; 4]. В рамки подобной концепции укладывается и новый закон об особых экономических зонах, по которому регионы смогут участвовать в своеобразном конкурсе на право финансирования со стороны федерального бюджета.

С другой стороны, дотации на обеспечение сбалансированности бюджета предоставляются регионам механически: право на них имеют субъекты Российской Федерации, для которых отношение расходов консолидированного бюджета к доходам составляет 60% [2]. Многие регионы получают средства из федерального бюджета на реализацию собственных (не делегированных) полномочий. Согласно проекту федерального бюджета на 2006 г., объем межбюджетных трансфертов в Российской Федерации составит 426 млрд руб.

Видимо, это является одной из причин, по которой референдум об объединении Усть-Ордынского Бурятского автономного округа и Иркутской области откладывался несколько раз. Окружной бюджет на 80% формируется за счет федеральных средств, в результате чего на одного жителя округа приходится вдвое больше средств, чем на жителя области. Правда, в октябре 2005 г. окружная Дума одобрила формулировку вопроса, который будет вынесен на референ-

⁵ В данном случае, видимо, следует руководствоваться общим принципом распределения полномочий между уровнями государственной власти: если трансакционные издержки, возникшие в результате передачи прав собственности на нижестоящий уровень, превышают выгоду от нее, то некоторые элементы пучка прав собственности (например, предложение кандидатуры губернатора) должны оставаться за федеральным центром.

дум в апреле 2006 г. (ранее это было сделано Законодательным собранием области). Предполагается, что Усть-Ордынский Бурятский автономный округ может получить статус особой административной единицы Иркутской области. Объединение субъектов при сохранении существующего объема преференций региональным властям если и имеет смысл, то очень далекий от принципа повышения эффективности использования ресурсов федерации.

Если механизм консолидации территорий с разным уровнем экономического развития постепенно создается, то в случае, когда речь идет о субъектах, примерно равных по ВРП и склонных к финансовой «самодостаточности», это вряд ли возможно на рациональных принципах. Известно, что идея Э. Росселя о создании Уральской республики встретила стойкое сопротивление со стороны руководства соседней Челябинской области и в 1990-х гг., и в новом тысячелетии. В этом случае город Челябинск перестанет быть столицей субъекта федерации, потеряет потенциал «точки роста» и, как следствие, его население понесет финансовые потери. Образование же нового субъекта федерации может осуществляться только «в целях ускорения социально экономического развития... и повышения уровня жизни населения, проживающих в указанных субъектах Российской Федерации» [1]. В богатых природными ресурсами и налоговыми поступлениями Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах тоже много скептиков по поводу объединения с Тюменской областью⁶.

Независимо от конкретного варианта решения тех или иных задач, существуют факторы, не учитывать которые на практике, даже руководствуясь соображениями эффективности, видимо, невозможно. Признается, например, что все должны оценивать полученный результат в качестве справедливого. Но, в конце концов, всегда следует помнить, что субъекты Российской Федерации в большинстве случаев не есть исторически сложившиеся общности среды и населения, а являются субнациональными единицами, возникшими в результате изменения принципов перераспределения ресурсов в рамках системы. Границы между этими единицами условны и отражают только властную (административную) суть пространственного членения.

Исходя из этого, следует констатировать, что федерализм как правовой институт в нашей стране имеет смысл только в случае, когда власть субнационального уровня в состоянии удовлетворить потребности населения, проживающего на подведомственной территории. При этом следует учесть, что вопросы об удовлетворении этих потребностей только за счет внутренних ресурсов и об окончательном, на вечные времена установленном определении властных полномочий принципиально не могут ставиться.

Вряд ли стоит рассчитывать и на то, что тяжесть задачи экономического развития ликвидированных регионов перейдет на плечи увеличенных субъектов федерации. Сами они еще довольно долго будут получать финансовую помощь из госбюджета. Речь идет о способности региональной власти выполнять закрепленные за ней функции, опираясь в основном на потенциал собственной территории. В этом случае открывается возможность для конкуренции между властями регионального уровня, но конкуренции, введенной волей федерального центра в упо-

⁶ В соответствии с договором о разграничении полномочий между органами государственной власти Ханты-Мансийского, Ямало-Ненецкого автономных округов и Тюменской области, ратифицированным летом 2004 г., округа еще как минимум на 5 лет сохраняют свою самостоятельность. Разумеется, это не предполагает прекращения дискуссий на эту тему.

рядоченное русло. Вследствие некоторого ограничения финансовых перераспределений и сокращения поля политического торга, транзакционные издержки должны резко сократиться. Таким образом, с экономической точки зрения субъектом Российской Федерации может быть только власть, осуществляющая государственные функции с наименьшими транзакционными издержками.

Реформа государственного устройства, связанная с укрупнением регионов, фактически вступила в стадию реализации⁷. В Российской Федерации разрыв в бюджетной обеспеченности между отдельными регионами достигает десятков раз. Между тем все граждане имеют равные права на общественные блага. Федеральный центр вынужден брать на себя роль диспетчера, выравнивающего бюджетную обеспеченность и гарантирующего выполнение государством своих обязательств на всей территории страны.

Чем больше регион-донор зарабатывает, тем большей суммой он должен и «делиться». И чем больше зарабатывает регион-реципиент, тем большей суммы он лишается. Объединение регионов является одним из вариантов решения этой проблемы. Но где границы этого процесса? С точки зрения управления общественными финансами, видимо, существует некий оптимальный размер субнациональной единицы (субъекта федерации). Микроскопические по территории и уровню экономического развития регионы часто имеют крайне высокую степень дотационности на содержание аппарата, носящую характер транзакционных издержек, что недопустимо. Кроме того, в них не действует эффект экономии от масштабов деятельности.

В то же время любая власть персонифицирована в чиновниках, ее действия сопряжены со значительными транзакционными издержками, а функции, по сути, не таковы, что обязательно должны распространяться на население, проживающее на большом пространстве. Например, как и с кем можно объединить республики Северного Кавказа, которые относятся к регионам с низкой бюджетной обеспеченностью? Поэтому слияние нескольких субъектов федерации в один в качестве чисто административной меры (и проявления своеобразной политической моды) в долгосрочной перспективе может оказаться мерой крайне неэффективной – неспособной обеспечить ни оптимизацию ВРП, ни оптимальное распределение ресурсов, ни «спокойствие» федеральной власти.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный конституционный закон от 25 марта 2004 г. № 1-ФКЗ «Об образовании в составе Российской Федерации нового субъекта Российской Федерации в результате объединения Пермской области и Коми-Пермяцкого автономного округа». Ст. 2 // Российская газета. 2004. 29 марта. № 62.
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 7 августа 2004 г. № 404 «О распределении дотаций бюджетам субъектов Российской Федерации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации» // Там же. 12 авг. № 171.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 11 февраля 2005 г. № 67 // Там же. 2005. 18 февр. № 34.

⁷ В октябре 2005 г. Совет Федерации одобрил поправки в законодательство, благодаря которым процедура образования новых субъектов будет существенно упрощена. Кроме того, Президент РФ наделяется новыми полномочиями: предложения об объединении регионов губернаторы и региональные парламентарии должны направлять ему лично. Вопрос о появлении нового субъекта федерации может быть вынесен на референдум только после одобрения главы государства.

4. Постановление Правительства Российской Федерации от 11 февраля 2005 г. № 70 // Российская газета. 2005. 18 февр. № 34.
5. Закон Красноярского края от 29 октября 2004 г. № 12-2453 «Об утверждении заключения договора об основах отношений между органами государственной власти Красноярского края и Эвенкийского автономного округа» // <http://www.legis.krsn.ru>.
6. Добрынин Н.М. Новый российский федерализм: модель будущего государственного устройства Российской Федерации. Новосибирск, 2003.
7. Стиглиц Д., Эллерман Д. Макро- и микроэкономические стратегии для России // www.ecaar-russia.org/stiglits-ellerman.
8. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. (May 2004). Institutions as the Fundamental Cause of Long-run Growth // www.uber.org/papers/w10481.
9. Coase R. The institutional structure of production. Alfred Nobel Memorial Prize Lecture in Economic Science. 1991.
10. Commons J.R. Institutional Economics. American Economic Review. 1931.
11. Lemco J. Political Stability in Federal Government. N.Y.: Praeger Publishers, 1991.

РАССУЖДЕНИЯ О ПОЛИТИКЕ И КУЛЬТУРЕ

Н.А. КРАВЦОВ

*кандидат юридических наук,
доцент кафедры теории и истории государства и права
Ростовского государственного университета*

Эти записки появились во время поездки автора в Страсбург, которая состоялась в прошлом году по приглашению Университета им. Робера Шумана. Автор имел возможность наблюдать в течение 10 лет те процессы, которые происходили в области европейской политики, экономики и культуры. Плачевное состояние, в каком он увидел одну из своих любимых стран в последний приезд, навело его на невеселые размышления, изложенные в самом бессистемном виде, и которые, он, тем не менее, предпочел не редактировать...

1

После исчезновения государственной организации народ может иметь только одну форму самоидентификации – культуру: язык, национальные традиции, национальная одежда и пр. Поскольку государство всегда возникает в рамках народности, поскольку народ в процессе создания государства уже самоидентифицирован, возможно предположить только одно: самоидентификация народа через его культуру есть изначальная и естественная форма народного объединения. Возможно сохранить народность, утратив государственность, но совершенно невозможно сохранить ее, утратив национальную культуру. Если кризис государственности не обязательно влечет за собой упадок национальной культуры, то упадок последней (в широком значении слова «культура»), как правило, ведет к упадку государственности и экономики. При этом вопрос о первичности экономики или культуры – вопрос пустой. Он настолько же бессмысленен, как и вопрос о соотношении пищеварения и разума в человеческом теле. Можно сказать, что народ имеет ту культуру, которую он экономически может себе позволить. Это верно только в определенном отношении. Действительно, народ, который не имеет экономической возможности для строительства оперного театра, содержания оркестра и труппы, вряд ли способен породить что-либо значительное в области оперного искусства. Но в определенном смысле культурный потенциал народа всегда сохраняет независимость от его экономического потенциала. Чистые расходы на создание «Дон Кихота» невелики: несколько пачек бумаги, бутылка чернил и время. Это значит, что экономически любая, даже самая нищая нация может позволить себе «Дон Кихота». Вопрос, однако, в том, способна ли она породить Сервантеса? «Одиссея», передававшаяся устно, вовсе бесплатна, но как определить стоимость рождения Гомера? Можно возразить, что наличие у Сервантеса свобод-

ного от производительного труда времени обусловлено экономическим состоянием общества. Однако дело заключается, главным образом, в том, как сам Сервантес предпочел воспользоваться досугом. История свидетельствует о том, что подавляющее большинство тех, кому экономическая организация общества предоставила комфорт и досуг, не сделало ничего для обогащения культурного наследия народа. Вместе с тем известны многочисленные примеры того, как ремесленники создавали великие культурные памятники: Экхарт, Сакс и др. То есть вопрос сводится к тому, способна ли нация породить представителей, нравственно готовых к тому, чтобы использовать свое свободное время для обогащения ее культурного наследия? С другой стороны, можно сказать, что нация порождает ту экономику, на которую она культурно и нравственно способна. Шведская форма капитализма, отличная от нашей дикой формы, определяется культурным и нравственным различием наших народов. Дело не только в том, какую степень эксплуатации ближнего дает возможность допустить экономическая система, но и в том, какую степень может нравственно допустить себе эксплуататор и до какой степени самоунижения позволит себе дойти эксплуатируемый, исходя из сложившихся культурно-нравственных устоев общества.

2

Исчезнувшие нации продолжают реально существовать для нас только в памятниках своей культуры. Цивилизация, не оставившая своего культурного наследия, – не более чем факт хронологического и географического порядка. Можно сказать, что погибшая цивилизация живет в свидетельствах историков. Однако исторические свидетельства – это само по себе явление культурного порядка. Исчезнувшая цивилизация становится страницей в книге, относящейся к иной культуре. Величие Рима состоит именно в том, что он сумел сделать политику и право частью своего культурного наследия. Таким образом Рим обессмертил себя и пережил на века свою политическую организацию. Рим в области политико-правовой значит для человечества то же, что Греция в области искусства и философии и Израиль в области духовности.

3

Древние не проводили четкого различия между искусством и ремеслом. И то, и другое было для них творческим созиданием в той или иной сфере. Определяя политику как искусство, греческий философ вводил тем самым государство в сферу эстетики. Государство становится здесь произведением искусства или инструментом артиста. Аристотелевское требование придерживаться золотой середины в размерах государства, его населении, богатстве граждан и прочем близко к чисто эстетическому требованию соразмерности, предъявляемому к произведению искусства. Для древнего грека искусство есть подражание природе. Сама же природа дает нам образец целесообразности. Произведение природы прекрасно, поскольку оно соответствует своей цели. Отсюда гениальное прозрение Аристотеля, который в отличие от предшественников счел необходимым определить сначала естественную цель государства, а затем – найти самую соразмерную форму, которая бы сделала государство целесообразным. «Политика» Аристотеля в каком-то смысле – эстетика государства. Это эстетика, в которой чувство формы не сводится к формализму, ввиду неизменного требования целесообразности.

4

Эстетическое начало вообще занимает важное место в аристотелевском учении о государстве. Критикуя Платона, он видит в его государстве простой унисон, стремящийся занять место сложной гармонии. У Аристотеля государство подобно аккорду. Гармония музыкального созвучия заключается в правильном сочетании различных звуков. Государственная гармония состоит в верном сочетании разнородных элементов. Помимо всего прочего, отличие государственного мужа от главы семейства состоит в необходимости овладения искусством такого сочетания. Государственный муж должен обладать внутренним чувством целесообразности, которое ему необходимо, подобно тому, как музыканту необходим музыкальный слух. Государственный муж – творец, в то время как глава семейства просто правитель. Первый творит, второй – направляет. Патернализм чужд такому пониманию государства. Он нормален для Древнего Востока, где задача правителя не творчество, а охранение. Там власть – ветер, перед которым наклоняется трава (Конфуций). Там она подобна умению пасти лошадей (Чжуан-цзы). Платон, определивший государственное искусство как «мягкое попечение о человеческом стаде», был близок к тому, чтобы отойти от античного эстетизма в сторону восточного патернализма. Отсюда его «унисоны». Однако античный эстетизм и в нем не угас до конца. Политик у него подобен ткачу; с помощью государства – этого громадного ткацкого станка – он искусством «царственного плетения» приводит в гармоническое единство разнородные элементы. Здесь государство из произведения искусства становится инструментом, но его эстетическое значение не устраняется. В этом же контексте можно рассматривать и рассуждения философа о роли мудрецов в управлении государством. Рассуждения эти, кстати, не были откровением для своего времени. И Гераклит, и Демокрит, и Эпикур были уже приверженцами политического аристократизма. Причем очевидно, что аристократизм и в политике, и в искусстве, по большому счету, не нуждается в особом обосновании. Достаточно однажды услышать оркестр под управлением великого дирижера, чтобы раз и навсегда убедиться в том, что «править должны лучшие». Феллини был гениален в своей «Репетиции оркестра», когда показал в виде взбунтовавшегося оркестра современное общество, возжелавшее плюрализма. Платоновский мудрец вправе управлять государством, потому, что он созерцает своим внутренним взором образец этого государства. Но это относится и к любому артисту. Дирижер управляет оркестром потому, что он знает общий план всего произведения, всю партитуру, в то время как музыканты знают только свою партию. Да, есть оркестры, которые обходятся без дирижера. Но это своего рода фикция. В этом случае каждый музыкант анализирует партитуру в целом. То есть – каждый становится дирижером. Но, как известно, такого рода оркестрам недоступны масштабные и сложные по составу сочинения. Подобно этому, демократия, в принципе возможная в небольшом государстве, не ставящем перед собой громадных задач, принципиально немыслима в обширной державе, обладающей серьезными геополитическими амбициями. Вдобавок, если все музыканты оркестра профессионалы, то не все граждане способны «анализировать партитуру». Творит только тот, кто имеет перед своим внутренним взором замысел творения. Кто вправе написать «Дон Кихота»? Тот, кто внутренним взором уже созерцает образец книги. Другое дело, что платоновский мудрец – художник-консерватор, отрицающий новое и убежденный в окончательности своей эстетики.

5

Государство прошлого не было государством бюрократическим в той степени, как государство сегодняшнее. Оно было «говорящим» в большей степени, чем «пишущим». Для него был важен гул народного собрания, крики негодования и возгласы одобрения. Оратор был неотъемлемым элементом политической жизни. Законы и указы оглашались, а не «публиковались». Суды были торжественными, а приговоры приводились в исполнение публично, помпезно, в соответствующем эстетическом оформлении. Война торжественно объявлялась, а войска торжественно отправлялись в поход. Они возвращались с публичным триумфом или со всенародными сетованиями. Мир заключался с ликованием. Это было государство-действие, которому был присущ элемент театральности. Полис, как Шекспир или Мольер, не только писал драмы, но и желал играть в них – на украшенных подмостках истории. Крах Платона был связан с его желанием заменить государство-действие государством-драматургом. И это в лучшем случае. Платоновское государство, отказываясь быть действием, разрешает действие гражданам, но только в меру своих собственных интересов. У Аристотеля действие обретает классическую форму. Его элементы государственной власти – как необходимые ампулы в театре. А формы государства подобны набору жанров. Эстетическое чувство, создавшее классицизм греческого театра, требовало классицизма в политике. Однако теоретик этого классицизма явился слишком поздно – накануне катастрофы, разрушившей все здание.

Современное государство есть государство «пишущее». Оно желает быть подобным своей же писаной конституции, стараясь подражать ей в окаменелости писаного слова. Это не государство-действие, а государство-алгоритм. Все торжественные атрибуты и обряды, имеющие в нем место, – не более чем пережитки старого государства. Они не следуют необходимым образом из коллективных эстетических запросов. Они скорее мешают действию алгоритма и стремятся к максимальному упрощению. Отмена публичной казни связана не только с гуманизацией юстиции, но и с ее эстетическим упрощением. Одна из причин «зрительского успеха», который имел Третий рейх, состоит в попытке возрождения государства-действия. Политический эстетизм был одним из важнейших факторов, обеспечивших триумф нацизма. Однако эта попытка была обречена на провал. Эстетическим действием Третий рейх был только внешне. По существу, это государство было даже в большей степени алгоритмичным, чем большинство современных ему государств. Эта искусственность политического эстетизма постепенно сделалась бы очевидной, и он стал бы менее привлекательным, даже при более благоприятном для нацистов развитии исторических событий. Этот эстетизм был обречен, поскольку в его основе не лежал эстетический аристократизм. Принципиальный антиинтеллектуализм, вообще свойственный идеологии Третьего рейха, рано или поздно сыграл бы свою роковую роль. Возведенные в эстетическую норму вкусы обывателя не могут сохранять свою привлекательность бесконечно долго. Попытка связать плебейство в эстетике с высшими достижениями национальной культуры прошлого сорвалась и в Третьем рейхе, и в Советском Союзе, и в Китае. Она обречена на провал и в будущем. Политический эстетизм будет живым только там, где он будет отражать само существо политической организации. Как это и было в старом добром государстве-действии, и в частности – в эллинском полисе.

6

Искусство многим обязано истории вообще и политической истории – в частности. Ценность произведения искусства такова, что воздействие на него политических событий происходит «по ту сторону добра и зла». Трагедии 1812 г. мы обязаны появлением «Войны и мира». Вторая мировая война означала не только разрушение памятников культуры и искусства. Без ужасов войны не было бы ни Седьмой симфонии Шостаковича, ни «Герники» Пикассо. Невозможно вообразить себе искусство двадцатого века без того, чем отреагировали художники на ужасы войны. Опричнина подарила нам две великолепные оперы Римского-Корсакова. Варфоломеевская ночь вдохновила Мериме. Что до благодеяний государства, то они редко вдохновляют художника на подлинные откровения. Освобождение крестьян в 1861 г. никем не было воспето с тем же вдохновением, как были заклеены предшествующие ему мучения крепостных. Шостакович не смог написать Симфонию Победы, которая стала бы рядом с Седьмой и Восьмой. Успехи государства способны вдохновлять только лизоблюдов и конъюнктурщиков, которые в принципе не могут сотворить ничего достойного пережить века. Чтобы быть музой, Политика должна быть чудовищем.

7

Эстетические мелочи важны для больших исторических событий. Если бы Наполеона Бонапарта звали бы Ксавье Людюк, если бы он не носил треуголки, если бы Джугашвили вместо «Сталин» выбрал бы псевдоним «Чугунов», история сложилась бы иначе. Если бы Ульянов стал не Лениным в честь Лены, а Каминым в честь Камы, мавзолей бы не построили: КАМИН на Красной площади не нужен. Один острослов сказал: Владимир Владимирович Пукин никогда бы не стал президентом...

8

Мультикультурность – миф, придуманный на Западе. Создание этого мифа преследовало исключительно политическую цель: оправдать импорт избирателей, успокоить коренное население западных стран, приходящее в ужас при виде наплыва миллионов иммигрантов, которые не имеют ни малейшего уважения к национальной культуре своей новой родины. Но эта пресловутая мультикультурность невозможна на Западе, где иммигранты, по сути дела, остаются в рамках культуры страны своего происхождения. Построение единой многонациональной культуры оказалось невозможным делом в Советском Союзе и оказывается очень затруднительным в современной России. А ведь здесь речь идет о народах, которые связаны тысячелетним совместным проживанием. Можно было в свое время много болтать о «советской музыке». Но Кара-Караев был все же азербайджанским композитором, а Свиридов – русским. Прогрессисты могут привести в качестве примера мультикультурного образования Северную Америку. Но эта мультикультурность порочна в своей основе: китайцы и англосаксы остаются и там самими собой. Вершины американской культуры – Драйзер, Мелвилл, Айвз – это достояние достаточно узкого круга интеллектуальной элиты. Общность культуры достигнута только на уровне поп-культуры. Те же тенденции наблюдаются и в России, и в Европе. Можно сделать вывод: если культура

не мононациональна, она не может достичь высокого уровня. Многонациональная культура может быть только условным понятием, под которым подразумевается исключительно совокупность национальных культур. Если многонациональная культура стремится к единству, то такое единство возможно только через вульгаризацию, через понижение общего культурного уровня. Гомогенная многонациональная культура может быть только поп-культурой.

9

Опасность современной культурной политики на Западе состоит в стремлении нивелировать культурные различия. Поскольку в капиталистическом обществе культура не может не быть товаром, последствия экономической глобализации должны рано или поздно распространиться и на нее. Однако глобализация – дело опасное. Те, кто видит в ней прогресс, заблуждаются. Разнообразие – всегда важнейший признак прогрессивного развития. Эволюция живой природы шла от однообразных простейших к разнообразию форм. От простоты к многообразию развивались и формы искусства. Само человечество знало ту же логику в своем развитии. Там, где были только греки и римляне, теперь многообразие Европы. Разнообразие наций, рас, языков, религий, культур – неизбежный результат человеческой эволюции. Упрощение, нивелирование, глобализация – процесс регрессивный по своему внутреннему смыслу! Разнообразие национальной кулинарии подарило миру шедевры кулинарного искусства. А что в этой сфере подарил человечеству век глобализации? Только Макдональдс и Колу! Стандартизация необходима только там, где она предназначена преодолеть хаос, и не более того. С этой целью существует, например, право, стандартизирующее человеческие отношения. Для борьбы с хаосом право может определить, что покупатель должен заплатить деньги, а продавец – передать товар. Но когда право определяет, что покупатель должен заплатить евро за полученный от продавца гамбургер с колой и не иначе, – это уже слишком! Глобализация происходит от крайностей утопизма, мечтавшего о мононациональной Земле и универсальном языке. Что сказали бы, если бы кинология стремилась к сведению всех собачьих пород к одной и объявила бы это верхом прогрессизма?!

О ПРИОРИТЕТАХ РАЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

(Наймушин В.Г., Паёда Г.В., Астальцев В.Н.)

Рациональная модель модернизации экономики России.

Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2005. 266 с.)

С.Г. ШАГИНЯН

*доктор экономических наук, профессор,
Ростовский государственный университет путей сообщения*

В публикациях последнего времени целый ряд исследователей настойчиво развивают мысль о необходимости модернизировать сложившуюся структуру отечественной экономики, обеспечить новое качество экономического роста с учетом острых вызовов усиливающейся мирохозяйственной глобализации¹. Поиску ответов на вопрос, каким образом можно решить эту фундаментальную задачу с учетом современного состояния экономики России, ее возможностей и интересов, посвящена монография трех ростовских авторов, имеющих опыт разработки теоретических и прикладных проблем трансформационной экономики.

Отличительной особенностью рецензируемой работы можно считать ее комплексный, междисциплинарный характер. Авторы не ограничиваются очередным набором публицистических рекомендаций в духе известного постулата «Как нам обустроить Россию?», а обращают внимание на наличие глубоких корней своеобразного, традиционного для нашей страны, замкнутого круга. Суть последнего выражается формулой: *в России социальная нищета порождает и воспроизводит несвободу, а всеобщая зависимость от бюрократического произвола лишает граждан возможности экономического самоопределения, в частности, возможности самостоятельно преодолеть собственную бедность.*

В центре внимания авторов находятся не только сугубо хозяйственные проблемы, но и социокультурные, мировоззренческие, ментальные и иные факторы процесса экономической модернизации, которым в современной литературе не всегда уделяется должное внимание. Проведенный анализ показывает, что формирование рациональной стратегии развития большинства стран Западной Европы и США исторически и генетически было неразрывно связано с процессом оп-

¹ См., например: Гайдар Е. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. 2-е изд. М., 2005; Спицын А.Т. Стратегические приоритеты модернизации национальной экономики России. М.: Экономика, 2004; Ясин Е. Модернизация экономики и система ценностей // Вопросы экономики. 2003. № 4; Амосов А. О предпосылках устойчивого экономического роста // Экономист. 2005. № 10; и др.

тимизации и рационализации не только экономической и управленческой деятельности людей, но и рационализации абсолютно всех сторон социальной и духовной жизни. Активную роль в становлении капиталистического хозяйственного уклада, как известно, играла своеобразная идеология протестантизма, которую немецкий социолог Макс Вебер охарактеризовал понятием «дух капитализма».

Анализируя генезис и содержание концепции развивающейся рациональности, авторы подчеркивают ее конкретно исторический характер. Это позволяет им оценить исторические условия и социокультурные основания экономической рациональности, проследить ее эволюцию, раскрыть актуальное содержание в контексте современного мирохозяйственного развития. В монографии констатируется закономерное усиление роли ценностно-рациональных ориентиров совершенствования хозяйственной деятельности, когда на первый план выходит не коммерческий успех индивидуального предпринимателя или отдельной фирмы, а императивы стабильного, эффективного и гармонического социально-экономического развития общества в целом. Реализация стратегии рациональной модернизации российской экономики способна, по мнению авторов монографии, обеспечить оптимальное сочетание, казалось бы, извечно противоположных начал – экономической эффективности и социальной справедливости.

Рациональность, как доминирующий вектор прогрессивных изменений индустриально-рыночной цивилизации, в работе обосновывается как фундаментальная макроэкономическая закономерность. Практическая реализация концепции последовательной рационализации всех сторон индивидуальной и общественной жизни требует освоения качественно иной модели построения национальной экономики. Привлекая статистические и фактические материалы, характеризующие результаты первого этапа либеральных реформ в постсоветской России, авторы аргументированно доказывают ущербность и принципиальную несостоятельность ныне действующей модели «неконтролируемого олигархического капитализма», раскрывают пути и способы перехода к более рациональной модели – модели «частно-государственного социального партнерства» (с. 149–152 рецензируемой монографии).

Сравнительный анализ основных характеристик двух указанных моделей национальной экономики подводит исследователей к выводу, что переход от первой модели ко второй, во-первых, продиктован комплексом взаимосвязанных социально-экономических императивов, во-вторых, указанный трансформационный процесс заметно актуализирует ценностно-рациональный аспект макроэкономической политики, в-третьих, требует существенного повышения регулирующей роли государства и изменения качества корпоративного управления. В процессе интеграции России в мирохозяйственное пространство государство призвано выступить в роли катализатора важнейших трансформационных процессов, проявить себя как надежный, предсказуемый и эффективный бизнес-партнер, гарант интересов граждан и национальной безопасности страны.

Опыт последних лет со всей очевидностью показывает, что реформы, проводимые «сверху», но не получающие массовой поддержки «снизу», не дают и не могут дать сколько-нибудь весомых результатов. И это вполне объяснимо. Главная причина современных экономических коллизий заключается в том, что рыночная трансформация до сих пор не пронизала всю толщу российского общественного организма, не стала прочным стержнем хозяйственной и социальной жизни, а ограничилась изменениями главным образом идеологического, законодательного и административно-правового характера. Ввиду этого либе-

ральные ценности и институты, несмотря на официальное признание России страной с рыночной экономикой (2002 г.), не выполняют функцию системной интеграции россиян в гражданское общество. В связи с этим дальнейшее поступательное развитие страны и формирование новых институтов, по мнению авторов монографии, возможно лишь при условии осторожной и постепенной адаптации экономического либерализма к традиционным российским и советским социокультурным ценностям и стандартам поведения. Только в этом случае «дух капитализма» (М. Вебер), как продуктивная система ценностей, принципов и этических норм ведения дел, будет не раскалывать общество, а консолидировать его, «оздоравливая» деловую среду, раскрепощая созидательный потенциал, творческие силы и инициативу наших соотечественников.

Роль своеобразного «локомотива» ускорения и завершения структурных и институциональных преобразований в указанной монографии отводится новым, высокоинтегрированным частно-государственным корпоративным структурам, ориентированным на реализацию масштабных инновационных проектов, использование современных производственных и управленческих технологий, повышение культуры предпринимательства путем освоения на практике общемировых бизнес-стандартов. Авторы аргументируют свои выводы и предложения, подробно анализируя опыт иррациональной реструктуризации предприятий отечественного машиностроения, в частности электровозостроительной отрасли.

Представляется, что в своей второй части монография привлечет внимание не только исследователей, но и хозяйственных руководителей, специалистов-практиков, работников органов государственного и корпоративного управления. Издержки политики спонтанной «адаптации к стихийному рынку» крупных научно-производственных комплексов национального уровня в монографии показаны настолько конкретно и убедительно, что с жесткими оценками авторов трудно спорить, так как они естественным образом вытекают из анализа реальных процессов и конфликтов, характерных для трансформационной экономики России последнего десятилетия XX в. Обосновывая альтернативные пути системных преобразований, авторы критически осмысливают опыт работы в кризисных условиях 90-х гг. флагмана отечественного электровозостроения – Новочеркасского электровозостроительного завода (НЭВЗа), Всероссийского научно-исследовательского и проектно-конструкторского института электровозостроения (ВЭлНИИ), других промышленных предприятий. Сочетание методов индукции и дедукции позволяет авторам рассмотреть проблему рациональной экономической модернизации на макро- и микроуровнях, сформулировать достаточно взвешенные, реалистичные предложения.

Стратегия рационального развития постсоветской России, по их мнению, выстраивается как закономерная реакция на комплекс внутренне взаимосвязанных императивов развития страны на этапе перехода к смешанной, социально ориентированной экономике. У авторского коллектива есть свое видение основного и производных противоречий переходной экономики (с. 110–112). В рецензируемой монографии модель частно-государственного социального партнерства представлена как общая форма движения и конструктивного разрешения противоречий в формирующейся рыночной системе. Основные результаты сравнительного анализа ныне действующей модели неконтролируемого олигархического капитализма и перспективной модели частно-государственного социального партнерства (с. 149–152) дают основания сделать вывод о целостном и завершенном характере монографического исследования.

Современным менеджерам будет небезынтересно познакомиться с третьим, заключительным разделом монографии, в котором приводится оригинальная трактовка векторов рыночного поведения отечественных корпораций (с. 169–196), одни из которых, по мнению авторов, указывают на активное стремление мажоритарных собственников и менеджеров к нелегитимной монополизации корпоративного бизнеса, другие – характеризуют возможности и преимущества его поэтапной рационализации и социализации. Не закрывая глаза на острые корпоративные конфликты, авторы приводят аргументы в пользу сочетания судебных и внесудебных механизмов их урегулирования (с. 196–210). Позиция авторов монографии относительно целесообразности использования документов «рекомендательного права» (кодексов корпоративного поведения) хотя и не бесспорна, имеет право на существование. Но дело заключается не только и не столько в признании необходимости продвижения модельных правил корпоративного поведения (*best practices*), сколько в отсутствии необходимого эмпирического подтверждения (либо опровержения) их реальной результативности. Сами авторы указывают на то, что за громкими декларациями наших бизнесменов об их приверженности к общепризнанным стандартам и этическим нормам корпоративного поведения зачастую ничего не стоит, кроме нескончаемого потока бумажных рапортов, призванных сформировать привлекательный образ собственной компании в глазах федерального или местного начальства. Так что считать этот вопрос закрытым, думается, преждевременно.

В монографии содержится оригинальная попытка конкретизации концепции поведенческой экономики как особого раздела современной экономической теории. В качестве методологической основы обновления идеологии и механизмов корпоративного управления в работе использованы известные идеи А. Маслоу о пятиуровневой пирамидальной структуре человеческих потребностей и преимуществах «просвещенного корпоративного менеджмента» (с. 169–230). Выбор модельного стандарта «корпорации XXI в.», на наш взгляд, заставляет заново переосмыслить общий смысл и установки рационального подхода к построению бизнеса.

Авторы, отстаивая концепцию развивающейся рациональности, дают собственную оценку различных управленческих парадигм: детерминированного (кибернетического), программно-целевого (синергетического) и ценностно-ориентированного методов управления фирмой. К сожалению, в данном разделе они не пошли дальше общей постановки проблемы, которая, несомненно, заслуживает более глубокого изучения специалистами разных направлений. Креативный потенциал ценностно-ориентированного метода управления корпорациями в нашей стране в полной мере не выявлен и по достоинству до сих пор не оценен практиками-управленцами. Авторский коллектив обоснованно полагает, что «здоровая», растущая корпорация, стремящаяся к рационализации своей деятельности, должна иметь возможность плавно переходить из одного режима корпоративного управления в другой. Это позволяет совершенствовать бизнес, гибко сочетая цели корпоративной политики с доминирующей системой ценностей внешней и внутрифирменной среды.

В заключение следует отметить, что в рецензируемой монографии содержится целый ряд свежих идей и предложений; сама проблема, избранная авторами монографии, заслуживает широкого обсуждения научной общественностью и специалистами-практиками в целях выработки эффективной системы мер, направленных на существенную корректировку курса экономического развития страны.

ТУРЕЦКИЕ СТАНСЫ

Джозеф Уилли Мэйнстринг

Перевод Ефима КАНДОПОЖСКОГО публикуется впервые

Знаменитый американский предынституционалист Дж.М. Мэйнстринг (1844–1918) прославился не только учеными опусами, но и стихотворными рефлексиями. Возвращаясь из Японии, где он мастерски освоил стиль «хоку» (см. «Экономический вестник Ростовского государственного университета», 2005, № 3), признанный экономический авторитет написал частушки в стиле «кантри», которые до сих пор распевают студенты в кентуккских кампус-хаусах (по традиции – после неудачно сданного экзамена).

В дивном граде Истамбуле
Тьма соблазнов и красот,
Но – чтоб вас не обманули –
Меньше разевайте рот!

Знойный город Истамбул:
Пальмы, солнце, пароход.
Чтоб Восток не затянул –
Меньше разевайте рот!

В страстном граде Истамбуле –
Темпераментный народ.
Чтобы вас не умыкнули –
Меньше разевайте рот!

Editorial

<i>Mamedov O.Yu.</i> AMONG ECONOMICS AND POLITICS CHOOSE... IT!	5
---	---

Contemporary Economic Theory

<i>Arthur B.</i> INCREASING RETURNS AND THE TWO WORLDS OF BUSINESS.....	7
<i>Nureev R.M.</i> J.A. SHUMPETER: THE ROLE OF SCHOLASTICS IN HISTORY OF ECONOMIC ANALYSIS	20
<i>Tambovtzev V.L.</i> THE ROLE OF INSTITUTIONAL MARKET IN INSTITUTIONAL EVOLUTION	28
<i>Bandilet A.N.</i> ELECTRIC POWER INDUSTRY: POSSIBILITIES OF NATURAL MONOPOLY RERORMING	37
<i>Volchik V.V.</i> PROBLEM OF SELECTION: MARKETS AND INSTITUTES IN ECONOMIC THEORY	47
<i>Deinega V.N., Ermolenko A.A., Sugaipova I.V.</i> PROPERTY THEORY PARADIGM FROM RUSSIAN ECONOMIC POINT OF VIEW	55
<i>Mikhalkina E.V.</i> POVERTY AS A POST-REFORM PUBLIC DEVELOPMENT PHENOMENON: MEASURING METHODICS AND ESTIMATION	61

Economic History

<i>Kostuchenko V.F.</i> HISTORY OF RE-ESTABLISHMENT AND FORMATION STAGES OF MONETARY SYSTEM IN RUSSIA	69
--	----

Actual problems of economic practice

<i>Kuznetsov N.G., Fedko V.P., Ganus S.M.</i> INFRASTRUCTURAL TRADE COMPLEX AS AN ELEMENT OF COMPLETE PUBLIC SYSTEM OF REGIONAL ECONOMY: PROBLEMS OF FORMATION	77
<i>Mitrofanova I.V.</i> THE TARGET PROGRAMS AS INNOVATIVE TOOL OF REGIONAL DEVELOPMENT MANAGEMENT.....	85
<i>Vasilieva N.K.</i> METHODS OF PRODUCTION STABILITY ESTIMATION IN AGRARICULTURAL ECONOMIC SECTOR.....	93

Reviving completeness of social science

<i>Savvin A.M.</i> ADMINISTRATIVE AND TERRITORIAL REFORM IN RUSSIA AND POLITICAL COASE THEOREM («INTEGRATION OF REGIONS» AS THE POLITICAL RIGHTS SPECIFICATION)	98
<i>Kravtsov N.A.</i> DISCUSSION ON POLITICS AND CULTURE.....	107

Review heading

<i>Shaginyan S.G.</i> ON PRIORITIES OF DOMESTIC ECONOMY RATIONAL MODERNIZATION	113
---	-----

He is the one

<i>J.W. Mainstring.</i> POEMS.....	117
------------------------------------	-----

ИБ № 3175
Лицензия ЛР № 65-41 от 01.09.99 г.

Сдано в набор 17.10.2005. Подписано в печать 19.12.2005.
Формат 60×84¹/₈. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 13,95. Уч.-изд. л. 8,53.
Тираж 576 экз. Заказ № 407. С 104.

Издательство Ростовского университета.
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 160.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии ООО «Радуга».
344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57.