



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

**5
ТОМ**

2007

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

**1
номер**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Журнал включен в перечень ВАК
Министерства образования и науки РФ
ведущих научных журналов и изданий,
в которых должны быть опубликованы
основные научные результаты диссер-
таций на соискание ученой степени
доктора экономических наук

**Журнал издается с 2003 г.,
выходит 4 раза в год.
Подписной индекс 81958**

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

Учредитель:

Ростовский государственный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор —

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор **Мамедов О.Ю.**

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

доктор экономических наук, профессор **Вольчик В.В.** (зам. главного редактора),

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

доктор экономических наук, профессор **Овчинников В.Н.**

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета —

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

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

доктор экономических наук, профессор *Архипов А.Ю.*,

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор *Белокрылова О.С.*,

доктор экономических наук, профессор *Белоусов В.М.*,

доктор экономических наук, профессор *Боровская М.В.*

кандидат экономических наук, профессор *Бортник Е.М.*,

доктор экономических наук, профессор *Германова О.Е.*,

доктор экономических наук, профессор *Кетова Н.П.*,

доктор экономических наук, профессор *Кольвах О.И.*,

доктор экономических наук, профессор *Крюков С.В.*,

кандидат экономических наук, профессор *Максимов В.А.*,

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

доктор экономических наук, профессор *Наймушин В.Г.*,

доктор исторических наук, профессор *Нарежный А.И.*,

доктор экономических наук, профессор *Солдатова И.Ю.*,

доктор экономических наук, профессор *Чернышев М.А.*,

кандидат экономических наук, профессор *Юрков А.М.*

Адрес учредителя:

344007, г. Ростов-на-Дону,
ул. Б. Садовая, 105.
тел.: (863) 2653-158, 2648-466
факс: 2645-255,
e-mail: ectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:

344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. М. Горького, 88, к. 211.
тел.: (863) 2409-627
e-mail: journal@econ.rsu.ru

Слово редактора

Мамедов О.Ю. САМЫЕ СЛОЖНЫЕ ПРОБЛЕМЫ — ВНУТРИНАУЧНЫЕ! 5

Современная экономическая теория

Андрефф В. ЭКСПАНСИЯ «НАЦИОНАЛЬНОГО КАПИТАЛИЗМА»

И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ 9

Латов Ю.В. РОССИЙСКАЯ ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В КОНТЕКСТЕ

НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ. 16

Розмаинский И.В. «НОМО POST-SOVIETICUS»: ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИ-

СТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ПОСТКЕЙНСИАНСКОГО ПОДХОДА 28

Скоробогатов А.С. РОССИЙСКАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ:

ПРЕДПОСЫЛКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИЛИ ИНСТИТУЦИО-

НАЛЬНЫЙ СКЛЕРОЗ? 41

Мамедов О.Ю. РЕГЕНЕРАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ:

СПЕЦИФИКА И ТЕНДЕНЦИИ 59

Мочалова Л.А. АНАЛИТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ НОВОЙ ИНСТИТУЦИО-

НАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: ВОПРОСЫ ПОЛНОТЫ

И ДОСТАТОЧНОСТИ. 69

Мельников В.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕ-

НЕНИЙ В СФЕРЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПРЕФЕРЕНЦИЙ ПРИ РАЗМЕЩЕНИИ

ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА 81

Назаренко А.С. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЦИОНА КОЛЛ

В УСЛОВИЯХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ 95

Крюков С.В. БАЙЕСОВЫ СЕТИ КАК ИНСТРУМЕНТ МОДЕЛИРОВАНИЯ

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПРИ ПРИНЯТИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ

РЕШЕНИЙ 106

Иванов Н.П. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ЦЕНТРА И РЕГИОНОВ В КОНТЕКСТЕ

СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ 112

Проблемы региональной экономики

Кузнецов Ю.В., Черкасова И.И. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА К ФОРМИРОВАНИЮ РЕГИОНАЛЬ-

НОЙ ТУРИСТСКОЙ ПОЛИТИКИ 119

Дуканич Л.В. ТИПОЛОГИЗАЦИЯ РЕГИОНОВ С УЧЕТОМ ДИНАМИКИ

КЛАССИФИКАЦИОННЫХ ПРИЗНАКОВ: НЕКОТОРЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ

ПОДХОДЫ И РЕШЕНИЯ 123

Калеев Р.В. ИНСТИТУТЫ РОССИЙСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ТЕЛЕВИЗИОННОГО

РЕКЛАМНОГО РЫНКА: ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ

И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ 128

Актуальные проблемы хозяйственной практики

Качалин В.В. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ 141

Открытая аудитория

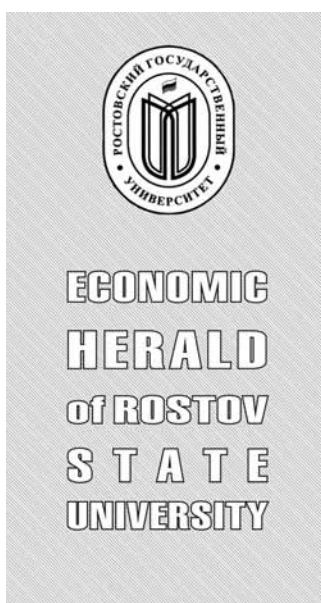
Розанова Н.М. АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК ДЛЯ ЭКОНОМИСТОВ: МЕТОДИКА

ПРЕПОДАВАНИЯ 147

Он такой один

Мэйстринг Дж. ЭКСПЕРТИЗА 158

Уважаемые читатели!



**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

**Подписной индекс
по каталогу
«Роспечать» 81958**

**Самый простой способ получать наш журнал
регулярно в течение года —
оформить подписку на него.**

**ПОДПИСАТЬСЯ НА НАШ ЖУРНАЛ МОЖНО
В ЛЮБОМ ОТДЕЛЕНИИ СВЯЗИ.**

САМЫЕ СЛОЖНЫЕ ПРОБЛЕМЫ — ВНУТРИНАУЧНЫЕ!

О.Ю. МАМЕДОВ,

*Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет*

Экономистов-аналитиков со всех сторон обступают многочисленные хозяйственные и производственные неурядицы, которым в диссертационных исследованиях щедро присваивается статус «актуальных экономических проблем». Но именно поэтому очень важно каждый раз строго определяться с трактовкой этого, объединяющего экономистов, понятия — «экономическая проблема». Если же мы не будем проверять каждую проблему на предмет ее реальной «экономичности», то возникает опасность под видом анализа «экономических проблем» попусту тратить время на бесполезное обсуждение *внепредметных* (то есть — *околоэкономических*) проблем. И тогда многие, ожидающие помощи от экономистов, испытывают оправданное разочарование, а эффективность усилий самих экономистов окажется минимальной.

Действительно, в среде экономистов по-прежнему популярна (и, видимо, неистребима) склонность к отождествлению «экономики» — то с «производством», то — с «хозяйством». В первом случае дискуссии экономистов превращаются в заочные производственные совещания, во втором — в забытые партхозактивы.

Давно замечено — чем больше экономических проблем решается, тем больше обнаруживается новых проблем. Тем не менее для экономистов крайне малоэффективно заниматься конкретным анализом конкретных территориально-отраслевых проблем производства, поскольку по отношению к ним точно можно сказать только одно — «нести им числа». Однако полагать, что производственная или хозяйственная проблема — это уже и есть *экономическая проблема*, — заблуждение, опасное и малопродуктивное.

Дело в том, что экономическая наука реализует *собственную* логику приоритетов, которая *очень опосредованно* отражает практику. Поэтому не все, что мучает производителей и хозяйственников, должно быть в центре профессионального внимания экономистов.

Более того, надо очень много *предварительно* потрудиться, и потрудиться именно *теоретически*, чтобы производственно-хозяйственная проблема приобрела признаки и статус **предметно-экономической проблемы**.

Да, практика ждет помощи от экономистов, но именно как от *экономистов*, а не как от производителей или хозяйственников.

Экономическая наука изучает другой класс проблем, нежели это делают производители или хозяйственники. У экономической науки другая, извините, парадигма, другая специализация и другой инструментарий анализа.

При забвении же специфики экономического подхода к производственно-хозяйственным проблемам экономисты и сами не решают эти проблемы, и производителям с хозяйственниками помешают.



В чем же существенное отличие производственно-хозяйственного (отраслевого) подхода от экономического? В том, что производственно-хозяйственный подход обобщает *технологические средства* достижения *технологических целей*. Экономический

ческий же подход предлагает *экономические инструменты* достижения тех же технологических целей.

Например, изобретатель нашел дешевый способ обработки нефти. Все неэкономисты радуются будущему удешевлению цен на бензин. И только экономист портит настроение, предупреждая — пока не будет демонополизирован рынок нефтепродуктов, пока на нем будут представлены несколько, да к тому же еще государственных, монополий, цены будут расти, хоть внедряйте все изобретения.

Отсюда следует, что *экономические проблемы* — это те и только те проблемы, которые *вырастают из противоречий экономической организации общественного производства*. Следовательно, обоснование того, что перед нами именно экономическая, а не производственно-хозяйственная проблема состоит в показе ее обусловленности *неэффективностью экономической организации производства*.

Между прочим, приведенный пример полностью соответствует критерию экономической проблемы, поскольку он отражает именно неэффективную экономическую организацию современного российского производства. Ведь монополизм действительно душит большинство сфер отечественного производства и потому превратился сегодня в реальную, универсальную и самую актуальную для нашей экономики *экономическую проблему*. А монополизм, как учили некогда весьма почитаемые экономисты, это — застой, неэффективность, стагнация. Более того, они предупреждали: всякая монополия плоха, но хуже всего — государственная монополия в экономике. Ибо возникает **«государственно-монополистическая экономика»** — *форма удвоенно-неэффективного производства и к тому же непобедимый институт коррупционного расхищения ресурсов*. Актуальность демонополизации видят все, кроме Антимонопольного комитета (почему-то самого молчаливого федерального комитета, да и на местах его представители невидны).

Моделирование экономического механизма ускоренной демонополизации на уровне отрасли, региона, сферы, в целом национальной макроэкономики — вот, бесспорно, актуальная экономическая проблема. Тем более что доминирующая экономическая форма обычно порождает соответствующую политическую форму.

Таким образом, *вне экономического контекста не существует эффективного решения производственно-хозяйственных проблем*.

Более того, в силу стратегического масштаба экономических инструментов они всегда выходят за рамки конкретного анализа конкретных территориально-отраслевых проблем производства. Вот почему экономисты могут и должны сделать более важное и эффективное, чем вымучивать маловразумительные производственно-хозяйственные рекомендации, — *разрабатывать модели оптимальной реализации экономической составляющей производственно-хозяйственных проблем*. Вот выявление, рационализация и оптимизация этой экономической составляющей и есть, по моему мнению, основная форма участия экономистов в производственно-хозяйственной практике.

❖ ❖ ❖

Однако в любом случае *путь экономиста к производственно-хозяйственной практике лежит через экономическую теорию*, что уже само по себе — как это ни горько — представляет для нас иногда большее испытание, чем непосредственный выход на практику.

Самой же сложной, заслуживающей особого и длительного внимания является группа *внутринаучных проблем экономической теории*, в значительной мере предопределяющих эффективность прикладного анализа экономистов.

❖ ❖ ❖

Мы не всегда осознаем, что экономические проблемы порождаются не только несовершенством экономической практики, но и несовершенством экономической теории. Между тем несовершенство экономической теории — как единственного инструмента познания экономики — часто приводит к тому, что из-за слабости экономической теории мы подходим к экономической практике, так сказать, с «голыми руками».

Это только аспирантам может показаться, что нет познавательных препятствий и ограничений для анализа любой практической проблемы. Ветераны же карабкаются по

каменистым тропам экономической науки здесь более осторожны — интеллектуальный инструмент фиксации и анализа обнаружившейся экономической проблемы также должен быть хорошо «отточен» и апробирован.

1. Прежде всего следует отметить внушающую тревогу *диспропорцию в тематике исследований* отечественных экономистов: сегодня прикладные исследования составляют большинство публикаций, тогда как работы по экономической теории становятся все более редкими.

Это вызывает недоумение и тревогу. Дело в том, что **наука может существовать только как ТЕОРИЯ**. Никаких иных форм существования научное знание не имеет и иметь не может, хотя сегодня, наряду с экономической теорией, нашлось еще много иных (так сказать, «нетеоретических») выражений экономической науки. Этому сильно способствовала «ваковская паспортизация» отдельных отраслей экономического знания, которая возвела их в ранг «отраслевых экономических наук». И поневоле удивишься, видя, как в «стыковом» автореферате причудливо сочетаются различные «отраслевые» науки, а «экономическая теория» исполняет роль пристяжной, находясь на втором (?) месте по перечислению.

Более того, часто приходится слышать — «но позвольте, это же экономическая теория», причем произносят это с таким видом, будто наткнулись на нечто неприличное.

Такая недооценка теории со стороны специалистов прикладного экономического анализа ведет, хотя они это и не осознают, к неполноценности, в первую очередь, самих выполняемых ими прикладных исследований. Неужели тотальная невостребованность хозяйственниками практических рекомендаций экономистов еще не показала, что все дело — в отсутствии экономических форм, которые бы реализовали эти разработки?

Вот почему я убежден — самой главной внутренней проблемой развития экономической науки является произошедшее за последние годы *ослабление* внутри нее позиций экономической теории (о методологических исследованиях, противных своей бесполезностью — как это кажется недолюбливающим теорию и методологию прикладникам — для практики, я боюсь даже упоминать). И мы никогда не решим эту проблему, если не признаем *безусловный приоритет* *экономико-теоретического* подхода.

Пришла пора массового осознания простой истины: **прикладные экономические исследования, не введенные в предметные границы экономической теории, сами становятся сферой схоластики, несмотря на видимость конкретики и прагматизма.**

Не знаю, много ли у меня найдется сторонников, но скажу предельно жестко: *без экономической теории нет и не может быть экономической науки, невозможен и конкретно-экономический анализ*. Не экономить на теоретических исследованиях, не унижать теоретиков требованием справок о внедрении, а тем более требованием зарабатывания денег, а поощрять их интеллектуальные поиски — вот что сегодня особенно важно.

Мне жаль, что сегодня предана забвению такая категория, как «*производительные силы*», поскольку сменившая их категория «факторы производства» скорее ближе к технической, чем к экономической характеристике.

Совсем исчезли работы по *динамике общественного разделения труда*. Между тем каждый элемент экономики представляет собой нечто самостоятельное только в той мере, в какой он обособлен в системе *общественного разделения труда*. Поэтому изучаемое явление должно быть специально рассмотрено в аспекте его перспектив: как элемент уходящей или возникающей системы разделения труда.

Методология теоретического экономического анализа основывается на различении *необходимого и прибавочного продукта*. Поэтому обязательное требование к изучению экономического явления — его характеристика как источника (или элемента) *необходимой или прибавочной части общественного продукта*.

Важный аспект теоретических исследований — доказательное выявление его *экономической природы*. Ведь только это делает правомерным применение к нему

специфического инструментария экономического познания.

Кроме того, все экономические явления — так или иначе — «участвуют» в реализации двух альтернативных тенденций — *индивидуализации* и *социализации*. Это вынуждает в качестве обязательного момента включать изучаемое явление в механизм одной из названных тенденций.

Особая задача экономико-теоретического анализа вытекает из того, что современная экономика представляет собой сочетание двух сфер — *рыночной* и *нерыночной*. Поэтому каждое изучаемое экономическое явление должно быть «помещено» (отнесено) к одной из двух названных сфер.

И, наконец, вершина научного анализа — исследование *экономических противоречий*. Но именно этот объект как-то выпал из поля зрения отечественных экономистов. А ведь это — критерий научности проведенного исследования.

Таким образом, теоретическая задолженность нарастает и ее нужно погашать, пока не образовалась непомерная пеня.

2. Второй проблемой, чреватой в будущем большими неприятностями, является, на мой взгляд, искусственное ограничение диапазона экономических исследований тематикой ваковского паспорта экономических специальностей. Выражаясь образно, затравленные председатели советов прежде всего сверяются с этим документом, и горе тому, кто осмелится принести диссертацию на не утвержденную в паспорте тему. Представляю, сколько бы футболили почтенного сэра Джона Мэйнарда Кейнса, если бы он принес сегодня свою работу, написанную на стыке аж трех специальностей, да к тому же еще — и о макроэкономике.

Это — парадокс, но сегодня все действия молодых исследователей строго регламентированы, и не только по тематике. А оригинальность? А дерзость? А революционность? Мы что, принялись выращивать пробирных, боязливых, послушных экономистов, которые знают — шаг влево или вправо приравнивается к антинауке?

Все это обязательно скажется на развитии экономической теории, но скажется, к сожалению, негативно.

3. Третья проблема, это — низжайший уровень историко-экономического обоснования исследуемой проблемы. Если теоретический уровень — для многих все еще постылая обязанность, то историко-экономический анализ вообще выродился в фикцию. Сегодня подобный анализ фактически свелся к простому перечислению нескольких именитых фамилий, большинство из которых имеет весьма опосредованное отношение к рассматриваемой в работе проблеме. Сделать такую фикцию историко-экономического обоснования можно за семь-десять минут.

Непревзойденный же образец — марксова постановка проблемы стоимости: великий экономист показывает, как и кто постепенно подбирался к проблеме, раскрывая то один ее фрагмент, то другой.

Показ исследуемой проблемы как *итога внутринаучного развития экономической теории* — таково требование корректного экономического исследования. Однако ссылка на неэффективность практики является только *практическим* обоснованием изучаемой проблемы, которая должна быть еще подкреплена *историко-теоретическим* обоснованием проблемы, которое и есть условие ее *внутринаучной* постановки.

Историко-экономические исследования — излюбленное занятие наших западных коллег — превратились у нас в диковинку. Эта «диковинность» говорит о реальном состоянии нашей науки больше, чем число добываемых диссертантами справок о практическом внедрении результатов их исследований.

Переходная экономика соткана из множества производственных, отраслевых и хозяйственных проблем. И в этой ситуации многим экономистам кажется, что заниматься надо именно практикой, а уж внутринаучные проблемы могут-то и подождать — дескать, не до них. Такая позиция особенно опасна, поскольку ее стратегические последствия могут обернуться непоправимой потерей и теории, и методологии отечественной экономической науки.

ЭКСПАНСИЯ «НАЦИОНАЛЬНОГО КАПИТАЛИЗМА» И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ

В. АНДРЕФФ,¹

*профессор, (Парижский университет) Сорбонна
Перевод с французского Фурса Е.В.*

Начало посткоммунистического периода повергло российскую экономику в глубокий кризис. В результате резкого спада производства уровень ВВП (на душу населения) в России оказался ниже, чем в Перу и Коста-Рике. Очень высокий уровень инфляции и значительный дефицит бюджета также оказали дестабилизирующее воздействие на российскую экономику. Финансовый кризис 1998 года послужил расплатой за экономический хаос, царивший во время периода правления Б.Ельцина. Финансовое оздоровление, которое последовало за кризисом, и благоприятное воздействие девальвации рубля на внешнюю торговлю, а также возобновление инвестиционной активности в промышленности положили начало преодолению макроэкономического кризиса.

1. Оживление экономического роста

Начиная с 1999 года в России наблюдается непрерывный экономический рост, составляющий в среднем 6% в год. В 2005 году уровень ВВП в России достиг уровня Турции и Венесуэлы (таблица 1.). Тем не менее уровень инфляции остается все еще очень высоким по сравнению с аналогичным показателем торговых партнеров России, что приводит к обесцениванию реального валютного курса рубля. Необходимо сократить уровень инфляции в России, чтобы снизить чувствительность российской экономики к мировым ценам на нефть. Однако валютные и бюджетные источники, необходимые для стабилизации цен, уже исчерпаны.

В настоящее время бюджет государства является профицитным благодаря более жесткой, чем при режиме Ельцина, бюджетной политике, а также вследствие излишка растущей внешней торговли, которая поддерживается за счет повышения мировых цен на нефть, нефтепродукты и природный газ.

Существующая инфляция имеет инерционный характер и привязана к ценовой стратегии фирм-монополистов, а также к спекуляции и к борьбе за перераспределение капитала между различными группами.

В 2002 году благоприятное воздействие от девальвации рубля было исчерпано. В настоящий момент экономический рост достигается одновременно за счет возросшего потребления и инвестиционных вложений. Потребление увеличивается в результате роста доходов населения и снижения уровня бедности. В 2002 году 7,5% населения России имело доход меньше 2\$ в день по сравнению с 20% в 1999 году². Реальная заработная плата выросла на 130% по сравнению с 1999 годом. Инвестирование в от-

¹ Владимир Андреев, профессор университета Сорбонны, Вице-президент французской ассоциации экономической науки, бывший президент *European Association for Comparative Economic Studies* (1997–98), опубликовал многочисленные статьи и 12 монографий о переходной экономике. Последняя его книга также посвящена проблемам переходной экономики и называется *Economie de la transition*, Bréal, Paris, janvier.

² Неравенство доходов также уменьшается, коэффициент Джини снизился с 0,3566 в 1999 году до 0,3381 в 2002-М. Согласно данным Мирового банка 20% самых бедных среди российского населения получали только 7% национального дохода в 1999 и в 2002 гг.

расли промышленности стало более возможным в результате более мягкой кредитной политикой и снижения реальных процентов по кредиту. Несмотря на реальную оценку валютного курса рубля, инвестиционные вложения в России растут и понемногу замещают утечку капитала за границу. Начиная с 2001 года, в результате экономической и политической стабилизации, сократился неконтролируемый отток капитала за границу. Снижается также задолженность по заработной плате и государственным заказам. Это все способствует демонетизации российской экономики, которая в период Ельцина увязла в бартере. Однако соотношение денежной массы к ВВП остается в России еще очень низким по сравнению со странами Центральной Европы.

Таблица 1

Переходная экономика России (1992–2005)

	1992	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
Коэффициент роста ВВП	–14,8	–3,6	10,0	5,1	4,7	7,3	7,1	6,4
ВВП (на душу населения)	n.d.	2240	1789	2123	2380	2978	4012	4874
Уровень безработицы	0,8	3,4	10,2	8,7	8,8	8,6	8,5	n.d.
Уровень инфляции	1526	47,8	20,8	21,6	15,7	13,7	11,0	11,3
Бюджетное сальдо /ВВП (%)	–18,9	–9,4	3,2	2,9	0,6	1,1	2,9	7,6
Торговое сальдо (млн долл.)	n.d.	22,6	60171	48120	46335	60493	87145	123700
Объем прямых иностранных инвестиций в Россию (млн долл.)	700	6468	17956	20142	51374	52518	98444	n.d.
Объем прямых инвестиций из России за рубеж (млн долл.)	n.d.	1178	12394	14734	47676	51809	81874	n.d.

Источник: BERD et CNUCED

Активное сальдо торгового баланса растет каждый год благодаря денежным поступлениям от экспорта нефти, нефтепродуктов, газа и способствует увеличению валютных резервов. Благодаря этому Россия смогла погасить свой внешний долг перед Парижским Клубом до истечения срока погашения выплаты. Доходы в валюте финансируют Фонд стабилизации (60 млрд долларов в 2006 году), который при необходимости позволит устоять российской экономике при снижении цен на нефть, нефтепродукты и газ. По экспертной оценке, в результате снижения цены на нефть на 1 долл потери федерального бюджета составят 1,4 млрд долл.

А пока правительство использует Фонд стабилизации для финансирования социальных расходов, которыми оно долгое время, в течение переходного периода, пренебрегало, но сейчас вновь обратило на это внимание по мере приближения выборов. С возобновлением экономического роста российское государство, наконец, поворачивается к социальному измерению реформ: принятие нового Трудового кодекса, который покончил с коммунистическим законодательством о труде, проведение пенсионной реформы и реформы системы здравоохранения, направленной на устранение бесплатного медицинского обслуживания. В сущности, бывшие социальные льготы были заменены денежными выплатами тем, кто больше всего пострадал от переходного периода. Несмотря на то, что отмена льгот, унаследованных от советского периода, вызвала протесты в некоторых регионах России, монетизация социальной защиты приближает Россию к настоящей рыночной экономике. Денежные расходы населения, пользующегося социальным обеспечением, способствуют развитию транспорта, телекоммуникаций и распространению фармацевтической продукции.

Со структурной точки зрения, экономический рост в России остается еще очень сильно зависимым от нефти, нефтепродуктов и газа. Нефтегазовый сектор в России дает 25% ВВП и составляет более 50% от общего экспорта России (примерно 80%

с другими сырьевыми товарами — алюминий, железо, никель, бриллианты). Более 50% промышленных инвестиций концентрируется в добывающей отрасли, а также в нефтегазовом секторе. Рентная динамика, основанная на поиске и присвоении газовой и нефтяной ренты, благоприятствует развитию энергетического сектора, в котором финансовая эффективность в пять раз выше, чем в других секторах промышленности. Это порождает эффект вытеснения, который отвлекает промышленные инвестиции от вложений в высокие технологии, необходимые для модернизации российской производственной системы. Таким образом, прирост производительности в отраслях нефти, нефтепродуктов и газа оказывается менее высоким, чем в перерабатывающей промышленности (в частности, производительность у Газпрома стагнирует). Высокая производительность в перерабатывающей промышленности возникает в результате того, что фирмы вновь применяют тот физический капитал, который на протяжении 90-х годов не использовался. Однако это не относится к нефтегазовому сектору, который всегда работал на максимуме отраслевых и производственных мощностей.

Начиная с 2002 года реструктуризация промышленных фирм стала более активной, увеличилось число увольнений на предприятиях, и это сохраняет уровень безработицы выше 8%, несмотря на сильный экономический рост.

И если число занятых в секторе торговых услуг значительно возросло (на 40% с 1990 до 2002 года), то занятость в секторе неторговых услуг, как негативное экономическое наследие советского периода, остается такой же высокой (примерно 30%).

2. Эти трудные институциональные реформы

С 2000 года в России снова начались институциональные реформы, которые были почти заморожены после приватизации 1996 года. В 1999 году Россия еще страдает от многочисленных институциональных недостатков: ненадежные банки, непрозрачный и неликвидный финансовый рынок, фирмы находятся под властью бывших управленцев или новых олигархов, которые действуют вне контроля акционеров, права на собственность не ясны и плохо защищены, новые законы не соблюдаются. Формальным институтам трудно вытеснить нежелательные, неформальные практики, которые сформировались в течение 90-х годов (неформальная экономика, утечка капитала, коррупция, экономические преступления).

Начиная с 1999 года институциональные рамки регулирования улучшаются, но остаются еще недостаточными по сравнению с экономикой западных рынков.

Реформа правосудия, которая началась в 2001 году, была прекращена. В России закон еще не имеет должного авторитета. Коррупция продолжает расти — по оценкам, в 2001 году ее уровень составил 34 млрд долл., а в 2005-м — 316 млрд долл., что доказывает слабость существующих институтов.

Принятый в 2001 году закон Гришанкова направлен на борьбу против отмывания капитала. В том же году появился закон, который внес ясность в права собственности на несельскохозяйственные земли. Земельный кодекс, принятый Думой в 2002 году, разрешил продажу сельскохозяйственных земель. Был также принят новый закон против банкротства, заменивший законы 1992 и 1998 гг., которые показали свою ограниченность. Во многих секторах экономики конкуренция остается до сих пор исключением. Было перенесено принятие нового закона о телекоммуникациях, а также открытие рынка телекоммуникаций на длинные расстояния. Государственная монополия «Ростелекома» продолжает существовать в России. До сих пор ожидается приватизация «Связьинвеста» — государственного холдинга, контролирующего сектор телекоммуникаций.

В 2002 году был опубликован кодекс управления фирмой (предприятием) (*corporate governance*), предназначенный для исправления многочисленных нарушений прав акционеров бывшими управленцами и олигархами в течение прошлых десятилетий.

Но соблюдение статей этого кодекса остается добровольным и необязательным. Кроме того, данный кодекс не содержит ни одной ясной статьи в отношении прав собственности инсайдеров. Последние часто мешали инвесторам-собственникам, не работающим на данном предприятии (фирме), управлять предприятием.

Вышеупомянутый кодекс стремится ввести в России англосаксонскую модель управления фирмой, которая основана на максимизации ценности фирмы для акционеров (shareholder value) и соответствующей деловой этики. Применение этой модели будет, скорее всего, осложнено тем, что в русской культуре фирмы (предприятия) интересы группы людей, владеющих небольшой долей собственности, но работающих на предприятии, стоят выше, чем интересы акционеров.

3. Банковская реформа

В России проходит реформа банковской системы. Российских банков насчитывается очень много (в 1998 году — 2400), однако большая часть этих банков имела маленькие размеры. Они аккумулировали сомнительные долговые обязательства (кредитные требования) (bad loans).

Финансовый кризис сократил численность банков до 1300 в результате банкротства, а также из-за отзыва лицензии у самых рискованных и нелегальных банков. Размер минимально необходимого уставного капитала для создания банка в России был увеличен в 2005 году до 5 млн долл. Реформа 2004 года стремится создать финансовую «нитку безопасности» (safety net) при соглашениях Бал, чтобы предотвратить новый финансовый кризис из-за хрупкости российских банков.

Введено страхование вкладов, целью которого является предотвращение финансовой паники — то есть ситуации, когда вкладчики, теряющие доверие к своим банкам, солидарно направляются в кассы, чтобы забрать свои вклады. Этот вид страхования помогает увеличить объем сбережений в банках — деятельность, которая еще не развита в российских банках, кроме Сбербанка, находящегося в собственности государства, — так как доверие вкладчиков растет и с этим уменьшается тезоризация. Общий объем сбережений оценивается в 40-80 млрд долл., банковских вкладов — в 30 млрд долл. (из которых 67% находится в Сбербанке).

Банковская реформа направлена на ужесточение правил для банков, а также на усиление их подчинения Центральному банку России. Число обязательных норм для банков уменьшилось с 14 до 7, но банки должны быть способными в любой момент доказать, что они соблюдают эти нормы. В противном случае они будут наказаны.

В финансовых отчетах банки должны представлять капитал выше 65 млн долл., это условие в 2002 году выполняли не более трети России. А.Козлов, вице-президент Центрального банка России (ЦБР) и начальник отдела регулирования, был специально назначен на должность, связанную с контролем над деятельностью банков. Он отозвал за два года своей работы лицензию у 44 банков более или менее криминальных (мафиозных), что и стоило ему жизни. Он был убит в сентябре 2006 года. Банки должны наконец применять международные бухгалтерские стандарты и быть более прозрачными. Многие из банков находятся в положении потенциальных банкротов. Некоторые банки начинают переориентировать свою сферу деятельности в направлении финансирования фирм, специализирующихся в секторе потребительских кредитов. В деятельности банков уменьшается спекулирование и транзакции на болах Казначейства (казначейский билет), которые представляли до этого основу деятельности банков.

Государство владеет большей долей акций в 23 банках, которые предлагают 39% всех кредитов в частном нефинансовом секторе, в особенности — в Сбербанке и Внешторгбанке, которые государство использует как инструменты экономической политики.

Государство планирует также уменьшить долю своего участия в капитале Внешторгбанка до уровня ниже 50% (к 2007 году). Но стремление к прозрачности для час-

тых банков все равно не дало возможности выяснить, кто на самом деле является их настоящим собственником. Лабиринт из акционеров включает в себя оффшорные фирмы, инвестиционные фонды и частных акционеров, которые на самом деле не являются настоящими собственниками. Закон также не дает Центральному банку России как управляющему права заставлять банки объявлять своего управляющего акционера. В этих условиях ЦБР не может бороться против отмывания капитала, коррупции и больше всего — против кредитов (займов по знакомству) (connected lending), которые выдаются фирмам, принадлежащим к таким же финансово-промышленным группам, как и сами банки. Все это свидетельствует о том, что ЦБР не может преодолеть власть банковских олигархов.

Трудностью проведения реформ является то, что некоторые значительные банки контролируются акционерами, которые остаются до сих пор неизвестными. Речь идет о нефтяных компаниях, олигархах, для которых банки являются «карманными», — дают в заем под невысокие проценты, на льготных условиях, обслуживают счета олигархов, управляют их экспортными доходами; поэтому такие банки остаются полукапитализированными (то есть не имеющими достаточных капиталов). Непрозрачность у этих банков самая высокая и скрывает кредиты (займы) по знакомству. В 1996 году этими банками были проведены скандальные приватизации через обмен банковских кредитов государству на акции государственных предприятий (loans for shares scheme)¹, что позволило маленькой группе олигархов, близкой к президенту Ельцину, взять в собственность самые лучшие российские предприятия (Andreff, 2005). Кроме того, биржевой рынок остается узким, с капитализацией, которая не достигает 25% ВВП и является малоликвидной. Объем годовых трансакций составляет около 3% ВВП. Трансферт капиталов и собственности до сих пор существует в основном вне рынка, а внутри Финансовой промышленной группы или у независимых фирм, приобретенных этими группами.

4. Борьба за раздел капитала между «олигархами» и «силовиками»

В России понятие «олигарх» характеризует тех бизнесменов, которые владеют достаточно большим количеством экономических ресурсов, чтобы оказывать влияние на политические дела страны². Олигархический слой крупных бизнесменов формирует финансовую и собственническую («рантьеерскую») социальную группу — как собственники больших банков и предприятий добывающей промышленности.

Олигархи приобрели большую экономическую власть. Самые молодые олигархи получили свое состояние во время приватизации, когда государственные предприятия были отданы за кредит (loans for shares). Другие олигархи являются выходцами

¹ Банки нескольких олигархов профинансировали в 1995 году государственный бюджет (и предвыборную кампанию Б. Ельцина) с помощью банковских ссуд, получая в залог акции 13 крупных компаний энергетического и автомобильного секторов. Если в сентябре 1996 года государство не отдает обратно деньги банку, тогда банк сохраняет в своей собственности компанию. Государство не возвратило ни одного займа...

² Этому определению соответствуют приблизительно 500–700 российских бизнесменов. Главными олигархами в 2003 году были Alexandr Abramov (Evrazholding), Roman Abramovich (Sibneft), Vagit Alekperov (Lukoil), Kakha Bendukidze (United Machinery), Vladimir Bogdanov (Surgutneftegaz), Oleg Deripaska (RusAl), Mikhail Fridman (Alfa), Vladimir Kadannikov (AutoVaz), Mikhail Khodorkovsky (Menatep/Yukos), Vladimir Lisin (Novolipetsk Steel), Iskander Makhmudov (UGMK), Alexei Mordashov (Severstal), Sergei Popov (MDM), Vladimir Potanin & Mikhail Prokhorov (Interros/Norilsk Nickel), Victor Rashnikov (Magnitogorsk Steel), Zakhar Smushkin (IlumPulp), Shafagat Tahaudinov (Tatneft), Victor Vekselberg (TNK-BP), David Yakobashvili & Mikhail Dubinin (WimmBillDann), Vladimir Yevtushenkov (Sistema), Igor Zyuzin (Mechel). Некоторые из них состоят в конфликте с Кремлем и выехали за границу: Boris Berezovski, Vladimir Gusinski. К ним можно добавить также Анатолия Чубайса, директора государственной монополии электроэнергетики, и Рема Вяхирева, бывшего директора Газпрома. Согласно Forbes состояние каждого из них превышает 1 млрд долл.

из советской номенклатуры. Бывшие бюрократы или управляющие обменяли свою политическую и административную власть, трансформировав ее в права собственников на капитал во время проведения приватизации и/или получили большое количество сертификатов приватизации, которые были отданы населению.

Олигархические группы создают около 40–50% ВВП России, владеют основными секторами российской экономики.

Концентрация настолько сильная, насколько эти группы олигархов вертикально интегрированы. Десять первых олигархических финансово-промышленных групп имеют 60% биржевых акций, то есть намного больше, чем в любой другой стране мира. Кроме того, связи олигархов с политической средой стали намного более тесными, чем в конце периода правления Ельцина. Олигархи объединились также в «профессиональное» лобби — Союз российских промышленников и предпринимателей. Этот союз в начале переходного периода защитил интересы военно-промышленного комплекса, который позже, в 1998 году оказался уже под властью олигархов.

Вмешательство государства в экономику и централизация власти, принимающей решения, не прекращает расти с 2000 года. Однако благодаря этому налоговый доход стал более постоянным. Новый налоговый кодекс реформирует всю налоговую систему и уменьшает уровень налогов, вводя налог на доход, одинаковый для всех (13%), но он расширяет «налоговую вилку».

Эта реформа, сопровождаясь усилением налоговой администрации, уменьшает возможности утечки капитала и налоговые преступления. Сбор налогов увеличился. Государство проводит кампанию по борьбе с неуплатой налогов, однако — преимущественно выборочно, нацеливаясь особенно на олигархов, которые стали богатыми в результате сомнительной приватизации. Государство выдает неявные большие дотации некоторым фирмам, поддерживая внутренние цены на электроэнергию ниже международных.

Некоторые экономисты думают, что надо ренационализировать фирмы, которые были недобросовестно приватизированы, то есть куплены олигархами намного ниже их настоящей ценности, чтобы в дальнейшем их реприватизировать «чисто». Это предложение поддержано, в частности Джозефом Стиглицем, и основывается на идее о том, что власть олигархов позволяет им обходить закон и брать под олигархический контроль деятельность государственного аппарата.

Другие исследователи, напротив, опасаются того, что государство сможет вновь восстановить свой контроль над экономикой. Но Путин официально заявил, что он против ренационализации. В то же самое время администрация Путина официально пытается отстранять олигархов от власти и уменьшать их политическую власть.

В 2000 году Путин фактически предложил олигархам следующее соглашение: пока они платят свои налоги и не злоупотребляют политической властью, их права собственности будут соблюдены, а также не будут пересмотрены результаты приватизации.

Многочисленные фирмы находятся под давлением налоговых инспекций и судов из-за задержки в выплате налогов, которые раньше были возможны. Сегодня налоговые инспекции требуют от фирм своевременной выплаты налогов, а также выплаты процентов за просроченные задержки прошлых налогов. В случае неуплаты налогов фирмы вынуждены отдавать в собственность государства часть своего капитала. Благодаря этому государство получает обратно стратегический сектор, в особенности — природные ресурсы. За этим последует ослабление олигархов и их лобби. Это открывает путь силовым структурам для взятия под контроль тех активов, которые еще остались в собственности государства. Высокие чиновники могут сегодня больше, чем вчера, использовать закон, особенно Налоговый кодекс, чтобы вычеркнуть деятельность какой-либо фирмы.

Борьба за раздел капитала является одним из препятствий для развития демократии в России. Российский электорат критикует олигархов за то, как они получили

свои активы. Олигархи опасаются усиления демократии и гражданского общества, так как это может обернуться для них в виде предвыборных санкций против их интересов. Силовики и администрация используют сложившуюся ситуацию для того, чтобы взять под контроль капитал. Но они также не желают быть зависимыми от демократических выборов, пока перераспределение собственности идет в их пользу.

5. Экономическая экспансия «национального капитализма» в России

Кроме борьбы за капитал, в России сформировался также один вид «национального капитализма»³, который, в частности, основан на экономической роли государства, силовиков и на близких отношениях государства с частными фирмами и олигархами. Более чем 50% промышленного производства реализуется фирмами, в капитале которых государство имеет свою долю.

Государственные фирмы используются как инструмент экономической политики. Было усилено государственное регулирование в стратегических секторах экономики. В 2001 году создается отдел, занимающийся регулированием фиксированных цен естественными монополиями и, между прочим, среди них монополии в энергетическом секторе.

Бюрократизация экономики снижается крайне незначительно, и до сих пор еще существует около 500 областей, для деятельности в которых необходимо получить разрешение от государства. Малые и средние частные фирмы формируют только 20% общей занятости, то есть намного меньше, чем в других странах Европы.

Олигархи выступают за конкуренцию для развития своего экспорта, они получили таможенную защиту и также неденежные барьеры (например, эмбарго на импорт мяса) для низкоконкурентных секторов, которые ими контролируются, например сельское хозяйство, продовольственная и автомобильная отрасли. Основные мультинациональные российские фирмы являются часто как собственностью государства (Газпром, РАО ЕЭС, Ростнефть), так и собственностью олигархов (Лукойл, ТНК, Русал, Норильск Никель, Субнефть, Татнефть, Северсталь, Арлоза). Они работают вместе для экспансии экономической мощи России. И при этом не ясно — положит ли конец экспансионизму будущее вступление России в ВТО?

ЛИТЕРАТУРА

1. Andreff W., Las empresas multinacionales rusas: inversion directa de Rusia en el exterior, *Informacion Comercial Espanola*, 805, marzo 2003.
2. Andreff W., Russian Privatization at Bay: Some Unresolved Transaction and Governance Cost Issues in Post-Soviet Economies, in A.N. Oleinik, ed., *The Institutional Economics of Russia's Transformation*, Ashgate 2005.
3. Guriev S. & A. Rachinsky, The Role of Oligarchs in Russian Capitalism, *Journal of Economic Perspectives*, 19 (1), Winter 2005.
4. Hanson P. & E. Teague, Big Business and the State in Russia, *Europe-Asia Studies*, 57 (5), July 2005.

³ Некоторые экономисты предпочитают говорить о «государственном корпоративизме» [4].

РОССИЙСКАЯ ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В КОНТЕКСТЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Ю.В. ЛАТОВ,

*кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,
Академия управления МВД России*

Активное обсуждение проблем экономической безопасности России идет более 10 лет. В 2000-е гг. появились даже учебные курсы «Экономическая безопасность», используемые для преподавания во многих вузах России (см., например: [13, 12]). Однако в дискуссиях и в литературе по этой проблематике осталось еще много пробелов. Нет осмысления сущности национальной экономической безопасности и ее эволюции с позиций общей экономической теории. Не хватает системности в понимании структуры угроз национальной безопасности. Преобладает анализ скорее самих угроз/опасностей, чем мер безопасности. Самое главное, наблюдается принципиальная недооценка роли борьбы с теневой экономикой в обеспечении национальной экономической безопасности.

1. Теоретические парадигмы понимания национальной экономической безопасности

Фиксация проблемы национальной экономической безопасности в официальных правительственных документах и формирование специальных государственных организаций, занятых обеспечением этой безопасности, является результатом проникновения в массовое сознание концепций, ранее выработанных в экономической теории. Именно парадигмы экономической теории определяют общие рамки обсуждения национальной экономической безопасности.

К сожалению, в литературе по экономической безопасности этот аспект — зависимость официальной доктрины от определенной экономической парадигмы, как правило, упускается. В результате становится не вполне понятным, под влиянием каких причин формируется и меняется понимание национальной экономической безопасности. Видимо, предполагается, что противостояние с угрозами национальной экономике есть прямая реакция на сами эти угрозы. На самом же деле понимание того, что считать угрозой и как с ней бороться, вовсе не является самоочевидным. Между возникновением угрозы и формированием комплекса мер по борьбе с ней всегда есть промежуточное звено — экономическая концепция, осмысляющая эту угрозу.

Организационные структуры, целенаправленно и системно защищающие национальную экономическую безопасность, начали формироваться (прежде всего в США) только в XX в. Однако теоретическое осознание проблемы защиты национальной экономической безопасности произошло почти за столетие до образования Рузвельтовского Федерального комитета. Теоретические концепции национальной экономической безопасности — это все базовые экономические концепции, посвященные выработке эффективной экономической политики национального государства.

За последние полтора столетия сформировались три основных подхода экономистов-теоретиков к тому, что следует считать главной угрозой национальной экономической безопасности и как с ней бороться (таблица 1):

- 1) камералистская концепция защиты внешнеэкономической безопасности (с середины XIX в.);
- 2) кейнсианская концепция защиты от внутренних макроэкономических угроз (со второй трети XX в.);
- 3) институциональная концепция защиты от административных барьеров (с конца XX в.).

Таблица 1

Эволюция парадигм понимания национальной экономической безопасности

Характеристики парадигм	Камералистская концепция	Кейнсианская концепция	Институциональная концепция
Время возникновения, основоположник концепции	1840-е гг., Фридрих Лист	1930-е гг., Джон М. Кейнс	1980-е гг., Эрнандо де Сото
Понимание главной угрозы национальной экономической безопасности	Конкуренция или иные действия иностранных государств	«Провалы» рынка — нестабильность экономического роста, безработица, инфляция	«Провалы» государства — административные барьеры, рентоискательство
Цель борьбы за национальную экономическую безопасность	Экономическая независимость	Экономическая и социальная стабильность	«Правление права», защита прав собственности
Методы борьбы за национальную экономическую безопасность	Протекционистская торговая политика	Государственное регулирование производства, занятости и денежного обращения	Снижение регистрационных процедур и платежей, борьба с бюрократизмом и коррупцией

Камералистская концепция национальной экономической безопасности¹.

Основоположником теоретического анализа национальной экономической безопасности следует считать немецкого экономиста XIX в. Фридриха Листа, одного из первых критиков классической политэкономии.

Согласно классической либеральной парадигме каждый человек имеет собственные интересы и сам способен отстаивать их. Общество при таком подходе рассматривается как совокупность индивидов, а «общественные интересы» — как производные от личных, их механическая сумма. Лучшим либералы-политэкономы считали то общество, которое в наибольшей степени позволяет индивидам свободно реализовать их частные интересы. Правительство, по мнению классических либералов, создается свободными людьми для защиты установленных конституцией прав, именно этой функцией государство и должно ограничиваться.

При либеральной доктрине «лассэ фэр» («предоставьте людям делать свои дела, предоставьте делам идти своим ходом») был неизбежен космополитизм, отрицающий само существование национальных экономических интересов. Экономисты-классики полагали, что у людей любых наций есть лишь одна главная потребность — иметь свободу рук, чтобы самостоятельно заниматься хозяйственной деятельностью. Любые же действия государства по защите своих граждан от «чужих» (скажем, протекционистские пошлины) трактовались экономистами-классиками как реакционный феодальный пережиток.

Одним из первых критику классической политэкономии начал немецкий экономист Фридрих Лист. В своей монографии «Национальная система политической экономики» (1841 г.) [5] он впервые подошел к политической экономике не как к универсальной системе законов идеального общества, а как к компаративистской науке. Критикуя космополитическую экономию Адама Смита и Давида Рикардо, Ф. Лист впервые выступил как национальный экономист.

¹ В данном разделе использованы некоторые материалы из работ д.э.н. Р.М. Нуреева.

Полемизируя с английскими экономистами-классиками, Ф. Лист доказывал, что свободная торговля выгодна, прежде всего, передовым нациям (в конкретно-исторической ситуации первой половины XIX в. — Великобритании). В результате отстающие нации, к числу которых тогда относились германские государства, оказываются обречены на экономическое отставание от передовых.

Чтобы защитить еще слабую немецкую промышленность от конкуренции дешевых импортных товаров, Ф. Лист требовал проведения протекционистской политики. Это значит, что государство должно сознательно брать под защиту «своих» предпринимателей, обеспечивая им защиту от «чужих» при помощи, прежде всего, высоких таможенных пошлин на ввозимые из-за рубежа товары.

Фридриха Листа считают ведущим представителем камералистики — совокупности научных теорий XIX в., посвященных проблемам государственного хозяйствования. Соответственно, разработанную им версию национальных экономических интересов и национальной экономической безопасности, акцентирующую внимание на внешнеэкономических угрозах, можно назвать *камералистской версией*.

Хотя национальная экономическая теория Листа и других камералистов не смогла пересилить популярности идей классической политэкономии А. Смита и его последователей, она все же оказала заметное влияние на периферийные страны. Именно для этих стран была актуальна защита национальных экономических интересов от экспансии развитых стран Запада. Благодаря защите национальных экономических интересов, понимаемой как защита национального бизнеса от иностранного, некоторые периферийные страны смогли выйти в экономические лидеры — так было в Германии и в США. В связи с этим следует вспомнить также политику С.Ю. Витте в России конца XIX — начала XX вв., который был большим поклонником Ф. Листа, инициировал перевод его книги [6] (см. также: [1]) и сам следовал в своей деятельности идеям немецкого экономиста.

Кейнсианская концепция национальной экономической безопасности. Если до XX в. защита национальной экономической безопасности была актуальна в основном для (полу)периферийных стран, то в 1-й половине XX в. объективное существование опасных угроз национальной экономике осознали и нации развитых стран. При этом существенно изменилось понимание источников этих угроз и путей борьбы с ними.

Периферийные страны (к их числу относилась и Германия 1-й половины XIX в.) видели самые опасные угрозы своей национальной экономической безопасности извне, в конкуренции более экономически сильных стран. Когда же во время Великой депрессии США и другие высокоразвитые страны оказались на пороге экономической катастрофы, искать в этом происки внешних конкурентов было заведомо невозможно. Поэтому теперь под защитой национальной экономической безопасности стали понимать противодействие разрушительным для экономики воздействиям не только извне, но и изнутри.

Новую парадигму экономической теории, а также новый подход к пониманию национальной экономической безопасности сформулировал в 1930-х гг. английский экономист Джон Мейнард Кейнс. Теперь главными опасностями для национальной экономики стали считать не конкуренцию иностранных товаров, а безработицу и экономическую депрессию [4]. Чтобы справиться с этими угрозами, правительству рекомендовалось осуществлять активное регулирование хозяйственной деятельности путем не только раздачи госзаказов и субсидий, но и прямого административного контроля за конкуренцией.

Если старое, «протекционистское» понимание национальной экономической безопасности, типичное для периферийных стран, развивалось под влиянием Ф. Листа, то новая версия национальной экономической безопасности, типичная для развитых стран XX в., находилась под влиянием последователей Дж.М. Кейнса — кейнсианцев. Эту версию национальной экономической безопасности, акцентирующую вни-

мание на внутренних макроэкономических условиях национального экономического роста, можно поэтому назвать *кейнсианской версией*.

В последней трети XX в. влияние кейнсианства пошло на убыль, началось возрождение приоритетного влияния неоклассической экономической теории. Если кейнсианцы уповали на мудрость государственного регулирования, то неоклассики 2-й половины XX в. подчеркивали ее ограниченность.

Хотя неоклассики предлагали методы борьбы с угрозами национальным экономическим интересам, резко отличные от кейнсианских, они приняли предложенный кейнсианцами подход к пониманию этих интересов. На уровне деклараций неоклассики 2-й половины XX в. продолжали утверждать, что единственным экономическим субъектом является индивид. Однако де-факто они восприняли кейнсианское представление о том, что существуют макроэкономические проблемы (безработица, снижение темпов роста, инфляция), острота которых диктуется внутренним развитием национальной экономики как целого. Поэтому «неоклассическая контрреволюция» сохранила кейнсианскую концепцию национальной экономической безопасности. Несколько изменилось лишь понимание приоритетов — скажем, борьба с инфляцией стала считаться более важной, чем борьба с безработицей.

Институциональная концепция национальной экономической безопасности. В конце XX в. неоклассическая экономическая теория вошла в полосу кризиса. Современные экономисты все сильнее сомневаются в корректности базовой для неоклассиков модели «человека экономического», а правительства разных стран — в эффективности предлагаемых ими мер, направленных в основном на укрепление частной собственности и борьбу с инфляцией. На роль приоритетной экономической теории все более претендует институционализм — экономическая парадигма, акцентирующая внимание на экономических «правилах игры» (институтах).

В понимании проблем национальной экономической безопасности самая важная предложенная институционалистами концепция связана с именем перуанского экономиста Эрнандо де Сото, специалиста по теневой экономике.

До публикации в 1989 г. знаменитой монографии Э. де Сото «Иной путь» [11] считалось, что легальный сектор является носителем современной экономической культуры, в то время как теневой сектор — тормоз хозяйственного развития. На самом деле, доказывал перуанский экономист, легальная экономика многих стран опутана меркантилистскими узами, в то время как именно теневики устанавливают демократический экономический порядок, организуя свое частное хозяйство на принципах свободной конкуренции.

Меркантилизм как тип экономической политики, господствовавшей в Европе в XVI–XVIII вв., «был политизированной системой хозяйства, в которой поведение предпринимателей подлежало детальной регламентации. Государство не позволяло потребителям решать, что должно производиться; оно оставляло за собой право выделять и развивать те виды экономической деятельности, которые считало желательными, и запрещать или подавлять кажущиеся ему неподходящими» [11, с. 249]. Эта вера в «высшую мудрость» государственных чиновников давно утрачена в развитых странах. Однако на периферии современного рыночного хозяйства меркантилистская политика продолжает оставаться обыденной реальностью. Именно эта меркантилистская политика создает административные барьеры — неэффективные правила, регламентирующие регистрацию и осуществление хозяйственной деятельности, которые требуют от предпринимателя крупных затрат времени и денег.

Основной причиной массовой теневой экономической активности, по Э. де Сото, следует считать неэффективный правовой режим, когда «процветание компании в меньшей степени зависит от того, насколько хорошо она работает, и в большей — от издержек, налагаемых на нее законом. Предприниматель, который лучше манипулирует этими издержками или связями с чиновниками, оказывается более успешным,

чем тот, кто озабочен лишь производством» [11, с. 189]. Следовательно, главной угрозой национальной экономике оказываются не «провалы рынка», а «провалы государства».

Значение идей Э. де Сото для понимания процессов, происходящих в постсоветской России, трудно переоценить. Так же, как и страны «третьего мира», Россия сильно страдает от нелегальной экономической деятельности, что дает повод многим аналитикам заявлять о деградации национального хозяйства и даже о крахе рыночных реформ. Но если принять концепцию Э. де Сото, то постсоветская Россия страдает не столько от чрезмерного, сколько от недостаточного развития рыночных отношений. В таком случае в развитии неформального рыночного бизнеса следует видеть симптом не болезни, а, скорее, выздоровления. Проблема не в том, как «пресекать» теневую экономическую деятельность, а в том, как добиться ее формализации.

Таким образом, согласно *институциональной версии* Э. де Сото главными угрозами национальной экономической безопасности являются административные барьеры: «плохие» законы и/или плохое выполнение «хороших» законов. Основными мерами сдерживания этих угроз, следовательно, должны стать принятие новых законов, содержание которых соответствовало бы нормам экономической демократии, и контроль за надлежащим исполнением этих законов.

Три основные парадигмы национальной экономической безопасности — камералистская, кейнсианская и институциональная — не отвергают друг друга, а скорее взаимодополняют. Реальные или потенциальные угрозы национальной экономике каждой страны могут создаваться и зарубежными конкурентами (на что обращал внимание Ф. Лист), и «провалами рынка» (о чем писал Дж.М. Кейнс), и «провалами государства» (как считает Э. де Сото). Задача национальной политики заключается в том, чтобы отразить объективно наиболее опасные угрозы, не распыляя ограниченные ресурсы для противодействия абсолютно всем угрозам.

Вопрос о выборе приоритетов в защите национальной экономической безопасности определяется прежде всего тем, к какой группе принадлежит конкретная страна. Для более развитых стран (стран ядра капиталистической мир-экономики) в современном мире наиболее актуален подход Д.М. Кейнса, для менее развитых (стран периферии и полупериферии) — подход Э. де Сото. Что касается подхода Ф. Листа, то в глобализирующейся экономике он имеет значение для всех стран, но скорее второстепенное, чем основное.

Рассмотрим теперь, в какой степени три общеэкономических подхода к проблеме национальной экономической безопасности отразились в официальной доктрине российского правительства.

2. Практические проблемы формирования доктрины экономической безопасности России

Трактовка национальной экономической безопасности в официальных документах правительства России. В Федеральном законе от 13 октября 1995 г. № 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» [8] в ст. 2 было указано, что экономическая безопасность — состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития Российской Федерации, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям. Эта формулировка является, к сожалению, очень декларативной, поскольку многие ее компоненты не допускают однозначной трактовки. Действительно, какой именно уровень следует считать «достаточным»? что следует считать «неуязвимостью»? каковы именно «возможные» угрозы и воздействия?

В ныне действующих нормативно-правовых актах четкого определения понятия «экономическая безопасность» России не существует, но есть указания на угрозы и критерии этой безопасности.

В частности, во втором разделе Указа Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608 «О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)» [9] к наиболее вероятным угрозам экономической безопасности Российской Федерации, на локализацию которых должна быть направлена деятельность федеральных органов государственной власти, были отнесены следующие четыре:

- 1) увеличение имущественной дифференциации населения и повышение уровня бедности;
- 2) деформированность структуры российской экономики;
- 3) возрастание неравномерности социально-экономического развития регионов;
- 4) криминализация общества и хозяйственной деятельности.

В Указе Президента РФ «О государственной стратегии экономической безопасности...» подчеркивалось также, что для реализации государственной стратегии важное значение имеет разработка количественных и качественных параметров (пороговых значений) состояния экономики, выход за пределы которых вызывает угрозу экономической безопасности страны. Для разработки этих списка параметров потребовалось почти четыре года.

В феврале 2000 г. секция научного совета при Совете Безопасности РФ разработала перечень и количественные параметры пороговых значений основных показателей экономической безопасности России (*таблица 2*). Этот перечень дает наиболее лаконичное представление о том, каково современное официальное понимание экономической безопасности России.

Разобьем все эти показатели на группы в зависимости от того, влияние какого из трех ранее описанных теоретических подходов они отражают.

Самая большая группа, 7 из 19 показателей (1-3-й, 11-й, 12-й, 15-й и 16-й), отслеживает макроэкономические параметры, считающиеся наиболее актуальными с кейнсианской точки зрения. Три показателя (13-й, 14-й и 17-й), связанные с долговыми обязательствами государства, могут считаться отражением идей как кейнсианства, так и камералистики. Еще два показателя (4-й и 18-й) отражают чисто камералистскую позицию, связанную с подчеркиванием независимости от иностранных акторов. Пять показателей (5-й, 6-й и 8-10-й) отражают, пожалуй, институциональный подход, но не институционально-правовой (идущий от Э. де Сото), а институционально-культурный (идущий от Г. Мюрдаля и Т. Шульца). 7-й и 19-й показатели вообще не имеют какого-либо теоретического обоснования. Что же касается институционально-правового понимания национальной безопасности, то оно вообще не нашло в этой системе показателей никакого отражения².

В связи с анализом официального понимания национальной экономической безопасности уместно вспомнить критическое высказывание одного из первых руководителей Совета Безопасности при Президенте Российской Федерации В.А. Рубанова, который писал: «...стало своего рода модой в каждой проблеме выделять аспект безопасности. В результате этого формируется тенденция расширения до бесконечности списка таких экзотических для политического и юридического лексикона терминов, как «духовная безопасность», «психологическая безопасность», «демографическая безопасность» и т.п.» [10, с. 45].

Эта «расплывчатость» связана в значительной степени с оторванностью обсуждения проблем национальной безопасности от экономической теории, когда обсуждение превращается в перечисление того, что очередному автору кажется «плохим» или недостаточным. Только обращение к экономической теории позволяет четко осознать иерархию целей защиты национальной экономической безопасности.

² Отдельная проблема, насколько обоснованно выбраны количественные пороговые значения. Их критику см., например: [3].

Таблица 2

Пороговые значения показателей экономической безопасности России

	Показатели	Пороговые значения	Фактические показатели за 2003 г.
1	Объем ВВП, млрд руб.	21.800	13.300
2	Сбор зерна, млн т	70	67
3	Инвестиции в основной капитал, % ВВП	25	16
4	Расходы на оборону	3,0	2,6
5	Расходы на гражданскую науку, % ВВП	2,0	0,3
6	Доля инновационной продукции во всей промышленной продукции, %	15	3
7	Доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве, %	25	20
8	Доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума во всем населении, %	7	21
9	Соотношение среднедушевых доходов 10% наиболее обеспеченного и 10% наименее обеспеченного населения, разы	8	14
10	Отношение среднедушевых денежных доходов населения к прожиточному минимуму, разы	3,5	2,4
11	Уровень безработицы по методологии МОТ, % экономически активного населения	5,0	8,4
12	Уровень монетизации (М2) на конец года, % ВВП	50	24
13	Государственный внешний и внутренний долг, % ВВП	60	38
14	Доля расходов на обслуживание и погашение государственного долга в расходах федерального бюджета, %	20	27
15	Дефицит федерального бюджета, % ВВП	3	Отсутствует
16	Уровень инфляции, %	125	112
17	Объем золотовалютных резервов на конец года, млрд долл.	40	77
18	Доля продовольствия, поступившего по импорту, в общем объеме продовольственных ресурсов, %		
19	Отношение прироста полезных ископаемых к объемам погашения их в недрах, %	125	По большинству ресурсов менее 100

Источник: Экономическая безопасность России. Под ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело, 2005. С. 814.

Итак, можно констатировать, что официальная позиция правительства России основана на понимании национальной экономической безопасности, в основном так, как понимали ее камералисты и кейнсианцы. Институционально-правовой подход к пониманию экономической безопасности России, основанный на идеях Э. де Сото, пока не пользуется заметной популярностью, хотя и высказывался в ряде работ специалистов по проблемам теневой экономики (см., например: [7, 2]).

Попробуем сформулировать основные идеи наиболее актуального для современной России институционального подхода к национальной экономической безопасности.

Институциональные приоритеты национальной экономической безопасности в транзитивных странах. С точки зрения институционально-правового подхода, наиболее важны следующие два компонента экономической безопасности:

- во-первых, законодательство, регулирующее сферу экономических отношений, должно соответствовать национальным экономическим интересам в условиях рыночного хозяйства, то есть обеспечивать свободу предпринимательской деятельности по производству нормальных (не запрещенных законом) товаров и услуг;
- во-вторых, поведение субъектов права в сфере производства, обмена, распределения и потребления материальных и духовных благ должно соответствовать установленным правовым предписаниям.

Целью обеспечения этих двух условий является минимизация административных барьеров, тормозящих эффективное развитие предпринимательства и создание режима «власти закона».

В начале проведения радикальных экономических реформ в России преобладало мнение, что необходимым и достаточным условием их успешности является приватизация госсобственности, после проведения которой государство должно «уйти из экономики». Задачи построения правового общества рассматривались исключительно в политическом, а не в экономическом контексте.

Между тем современные экономисты подчеркивают исключительную важность правовых норм для эффективного развития национальной экономики. Именно в провале планов создания «власти закона» (*rule of law*) они видят главную причину и экономических провалов.

Сошлемся в качестве доказательства на идеи недавно опубликованной статьи американских экономистов Карлы Хофф и Джозефа Стиглица (лауреата Нобелевской премии по экономике) [14].

Для понимания важности правового регулирования хозяйственной жизни К. Хофф и Дж. Стиглиц сравнивают два качественно разных абстрактно возможных правовых режима, обозначаемых ими как

- 1) *rule of law* — четко определенные права на собственность, широкий доступ к этим правам со стороны заинтересованных агентов и наличие предсказуемых механизмов разрешения собственнических споров; и
- 2) *no rule of law* — правовой режим, при котором не защищены от изъятий доходы инвесторов и их собственность, не защищены права миноритарных акционеров, нет стимулов к установлению и развитию контрактных отношений.

Следует подчеркнуть, что отсутствие власти закона совсем не означает отсутствия закона как такового. Просто закон в этих случаях, как правило, используется бюрократами и имеющими связи предпринимателями для извлечения личных выгод из создавшейся ситуации. Если обратиться к конкретным примерам из российской практики приватизации, то здесь следует обратить внимание на следующие факты:

- во-первых, именно с помощью закона влиятельные группы выходцев из советской номенклатуры обеспечили себя правами на большие доли приватизируемой собственности через предъявление обвинений в банкротстве наиболее крупным предприятиям страны;
- во-вторых, в некоторых случаях закон служил способом построения барьеров для входа в отрасль и поддержания монопольных преимуществ некоторых собственников;
- в-третьих, права не только миноритарных собственников, но и крупных акционеров зачастую могли быть легко отчуждены от принадлежащей им собственности в результате правовых фикций или других методов воздействия со стороны заинтересованных лиц.

Хофф и Стиглиц попытались описать формирование спроса на власть закона при помощи экономико-математической модели координационной игры, где двум различным типам предпринимателей приписывается одна из двух альтернативных стратегий поведения — создавать ценность (то есть реинвестировать средства в собственность, приносящую доход) или выводить активы с целью личного обогащения или даже их элементарного сохранения. В то время как вероятность принятия первой стратегии зависит в большей степени от принципиальности агента и его оптимизма относительно перспектив реформы, вероятность принятия второй, помимо всего, может определяться неопределенностью ожиданий агентов относительно скорости установления в стране власти закона. Таким образом, каждый агент в модели ориентируется только на субъективное благополучие, что в общем-то мало чем отличается от реального положения вещей.

Математическое решение модели Хофф-Стиглица не дало единого устойчивого эффективного равновесия, которое однозначно бы приводило к возникновению власти закона и объясняло ее возникновение. Интуитивный анализ полученных выводов сводится к тому, что в обществе существуют группы агентов, не заинтересованных в поддержке власти закона и придерживающихся идеологии «зачем создавать, если своровать проще» (слова Бориса Березовского). Речь идет об агентах, права на собственность у которых сочетаются с правом на управление и контроль. Основная же масса собственников, заинтересованных в укреплении эффективных правовых норм, как правило, сосредоточена среди некрупных акционеров, инвестирующих в собственность, но не уверенных в том, что она не будет в будущем отчуждена.

Модель К. Хофф и Дж. Стиглица прекрасно подходит для анализа современной российской ситуации с правами собственности. Угроза нарушений прав собственности ведет к бегству национального капитала за границу и снижению уровня внутренних и иностранных инвестиций, что, в свою очередь, сказывается на снижающихся темпах экономического роста и вытекающем нарастании социальной напряженности. Нестабильность «правил игры» негативно сказывается на доверии к власти и к закону, что создает очередную угрозу нарушения прав собственности. Крайнюю тревогу вызывает то, что государственные структуры, ответственные за формулировку и уточнение соответствующих законодательных норм, а также контроль за их исполнением и распространением в обществе часто оказываются заинтересованными в *отсрочке власти закона*.

Таким образом, отсутствие власти закона, высокие административные барьеры привели к формированию не развитых рыночных институтов, а экономики, функционирующей по принципу так называемой *грабящей руки*: государство стоит над законом и использует власть не для целей развития экономики и повышения благосостояния общества, а для реализации целей конкретных лиц, эту власть представляющих. Борьбу против «грабящей руки», за «власть закона» следует считать главным направлением борьбы за национальную экономическую безопасность России.

Институционально-правовая интерпретация сущности национальной экономической безопасности России должна привести к существенной переоценке многих традиционных суждений о данной проблеме. Например, богатство природными ресурсами (нефть, газ, руды металлов, лес etc.) принято трактовать как важный ресурс стабильности развития национальной экономики. Однако институционалистами доказано, что легкодоступные природные ресурсы провоцируют рентоискательское поведение экономической и политической элиты, тормозя возможности создания «власти закона».

Что день грядущий нам готовит? Итак, поскольку борьба за «правление права» становится основным приоритетом борьбы за экономическую безопасность современной России, система показателей экономической безопасности нуждается в кардинальном пересмотре. Ведь, как было ранее доказано, используемый в настоящее время набор этих показателей является по меньшей мере недостаточным, создающим искаженную систему приоритеты.

С этой точки зрения следует задуматься над оценкой изменений в национальной безопасности России в 2000-е гг. С одной стороны, по большинству показателей из утвержденного Советом Безопасности списка можно констатировать улучшение экономической ситуации. Однако отмечаемый многими экономистами рост коррупции создает мощную контрнаправленную тенденцию. Между тем среди 19 официальных показателей нет ни одного, который бы характеризовал защищенность экономики России от криминализации. В результате, хотя согласно официальным показателям «жить стало лучше», на самом деле экономическая безопасность России скорее ухудшается.

Таким образом, официальная доктрина экономической безопасности России нуждается в качественном обновлении. Новая редакция государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации должна четко указать, что на современном этапе главная **угроза** эффективному развитию национальной экономики — это *административные барьеры*, препятствующие развитию легального бизнеса и стимулирующие теневую экономику. Соответственно главной **целью** борьбы за национальную экономическую безопасность должно стать обеспечение в экономике «*правления права*». Под ним понимается не только соблюдение хозяйственного законодательства, но и совершенствование самого этого законодательства таким образом, чтобы оно максимально стимулировало легальный бизнес по производству обычных товаров и услуг.

Обязательным компонентом обновленной доктрины национальной экономической безопасности России должно стать *качественное изменение набора показателей* состояния национальной экономической безопасности (НЭБ).

Во-первых, некоторые из существующих показателей целесообразно убрать, поскольку они не имеют существенного значения. К их числу можно отнести, например, 2-й (сбор зерна), 4-й (расходы на оборону), 13-й (государственный внешний и внутренний долг) и 18-й (доля продовольствия, поступившего по импорту).

Во-вторых, в число приоритетных показателей следует ввести характеристики степени развития теневых экономических отношений.

Если обратиться к аналитическим материалам структур МВД (например Департамента экономической безопасности МВД России), то в них отражены в основном статистические показатели, характеризующие количество и структуру экономических и налоговых преступлений, а также борьбу с ними (раскрываемость, выявленный экономический ущерб и т.д.). Такие показатели могут быть правомерны для анализа работы только отдельных подразделений, поскольку они характеризуют *процесс*, а не *результат*. На уровне национальной экономики необходимы другие показатели, которые бы позволяли судить, как деятельность правоохранительных органов влияет на создание институтов, благоприятствующих развитию легального бизнеса.

Таковыми показателями должны стать те, которые уже сейчас активно используются в сравнительных исследованиях гражданскими исследователями теневых экономических отношений. К их числу можно отнести, например:

- частоту/тяжесть коррупции и иные рейтинги коррупции;
- долю неформальной занятости среди экономически активного населения;
- долю теневых доходов в национальном доходе;
- долю нелегальных мигрантов среди мигрантов в целом;
- долю контрафактной продукции на рынках потребительских товаров и др.

Важно подчеркнуть, что отслеживанием подобных показателей занимается не столько ведомственная статистика МВД, сколько гражданские аналитические организации (такие, как ИНДЕМ) и исследовательские группы. Признавая эти показатели главными при оценке степени защиты национальной экономической безопасности, категорически нельзя «огосударствлять» исследования теневой экономики. Ситуацию, когда о деятельности ОВД (и иных государственных ведомств, занимающихся борьбой с административными барьерами) станут судить по данным вневедом-

ственных исследователей, следует только приветствовать. Тем самым будет создан один из элементов контроля гражданского общества за деятельностью российского государства. Допустимо даже привлечение зарубежных экспертов, специализирующихся в изучении транзитивных стран. Единственно, что необходимо отслеживать, — это наличие конкуренции в проведении исследований по оценке параметров теневой экономической деятельности на разных уровнях (не только национальном, но и региональном). Подобно тому как административные органы проводят сейчас конкурсы на выполнение различных госзаказов производственного характера, в перспективе могут проводиться конкурсы на проведение аналитических исследований, направленных на расчет определенных показателей, характеризующих теневую экономику.

В-третьих, необходимо произвести типологизацию показателей. Основная часть существующих показателей в принципе имеет смысл. Ведь, как уже указывалось, приоритетность неоинституциональной парадигмы не отменяет камералистского и кейнсианского подходов, хотя и относительно понижает их значение. Видимо, среди показателей НЭБ надо четко выделить три группы соответственно трем целям (защита от внешних опасностей, защита от «провалов рынка», защита от «провалов государства») и ранжировать их сообразно объективным требованиям современного этапа развития национальной экономики.

Принятие новой редакции государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации могло бы стать знаковым событием в борьбе с коррупцией и иными видами теневой экономической деятельности. До сих пор борьба с теневой экономикой развивается в значительной степени в режиме периодических «кампаний», когда пресечение противозаконной деятельности воспринимается как инструмент политической борьбы политических и экономических элит. В результате происходит скорее обновление состава элит, чем изменение правил их деятельности. Если борьба с теневой экономикой будет объявлена долгосрочным приоритетом деятельности по укреплению экономической безопасности, то это окажет сильное влияние на изменение именно «правил игры» в хозяйственной деятельности.

Предлагаемые меры по переосмыслению парадигмы экономической безопасности России было бы очень логично осуществить в 2008 г., когда приход к власти нового Президента РФ будет обязательно сопровождаться обновлением и личного состава политической элиты, и официальных политических приоритетов. Эта институциональная реформа получит активную поддержку и внутри страны, и извне. Как известно, хотя теневые экономические отношения воспринимаются в большинстве своем рядовыми россиянами как «привычная» часть повседневной жизни, но отношение к ним все же скорее неодобрительное. Зарубежные же бизнес-сообщества давно резко критикуют высокую степень криминализации российской экономики. Скажем, широкое развитие контрафакта («торгового пиратства») является одной из главных причин недопуска России в ВТО. Поэтому выдвижение борьбы за «правление права» будет воспринято более чем благожелательно и большинством российских граждан, и за рубежом.

К сожалению, надо считаться и с тем, что давно назревшее переосмысление приоритетов НЭБ России либо окажется чисто формальным, либо вообще не произойдет. Дело в том, что современная российская политическая и экономическая элита «выросла» в условиях «великой криминальной революции» 1990-х гг. Как доказывают многие исследования, для нынешней элиты активное участие в теневых отношениях — это обязательное условие участия в современной социально-экономической системе. Что касается институтов гражданского общества, которые могли бы возглавить борьбу за «правление права», то они развиты очень слабо. Поэтому реальная реорганизация приоритетов НЭБ может быть отложена в очень долгий ящик.

Таким образом, 2008 г. станет важной точкой бифуркации. Если новая админист-

рация сможет соединить защиту национальных интересов с курсом на декриминализацию (под лозунгами типа «Великая Россия не может быть криминальной Россией!»), то это будет шагом вперед по пути институциональной модернизации. (Важно отметить, что эта модернизация может иметь как западный вектор, так и восточный вектор. Иначе говоря, в борьбе с криминализацией можно ориентироваться и на опыт США или Италии, и на опыт Японии или Китая.) А если новые приоритеты выдвинуты не будут (по принципу «всем и так более-менее хорошо, чего еще надо?»), то мы всерьез и надолго (навсегда?) останемся «второй Бразилией» — большой страной с маленьким геоэкономическим весом. Не хотелось бы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Витте С.Ю.* По поводу национализма. Национальная экономия и Фридрих Лист // В кн.: Лист Ф. Национальная система политической экономии. — М.: Издательство «Европа», 2005.
2. *Глинкина С., Клейнер Г.* «Высветление» экономики и укрепление национальной безопасности России // Российский экономический журнал. — 2003. — № 5–6.
3. *Илларионов А.* Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики. 1998. — № 10.
4. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Экономика, 1993.
5. *Лист Ф.* Национальная система политической экономии. — М.: Европа, 2005.
6. *Лист Ф.* Национальная система политической экономии. — СПб., 1891.
7. *Нестеров А., Вакурин А.* Криминализация экономики и проблемы экономической безопасности // Вопросы экономики. — 1995. — № 1.
8. Российская газета. — 1995. — 24 октября.
9. Российская газета. — 1996. — 14 мая.
10. *Рубанов В.А.* Безопасность России в переходный период. — М., 1994.
11. *Сото Э. де.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. — М.: Catallaxy, 1995.
12. Экономическая безопасность России: Общий курс / Под ред. В.К. Сенчагова. — М.: Дело, 2005.
13. Экономическая безопасность Российской Федерации: Учеб. для вузов. / Под общ. ред. С.В. Степашина. — М. — СПб.: Всероссийская государственная налоговая академия; Санкт-Петербургский университет МВД; Лань, 2001.
14. *Hoff K., Stiglitz J.E.* After the Big Bang? Obstacles to the Emergence of the Rule of Law in Post-Communist Societies // NBER Working Paper № w9282. October 2002 (<http://papers.nber.org/papers/w9282.pdf>).

«НОМО POST-SOVETICUS»: ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО- ПОСТКЕЙНСИАНСКОГО ПОДХОДА

И.В. РОЗМАЙНСКИЙ,

кандидат экономических наук, доцент
Филиал Государственного университета Высшей школы экономики
Санкт-Петербург

1. Введение: постановка проблемы

Тезис о том, что институты постсоветской экономики не соответствуют институтам «нормальной» рыночной экономики, уже давно является общим местом, по крайней мере, для современных институционалистов различных ветвей. Среди различных объяснений такого «расхождения», на наш взгляд, пока что не уделялось достаточного внимания анализу основных стереотипов и норм экономического поведения «постсоветских россиян». ¹ Данная работа направлена на заполнение этого пробела.

Методологической базой исследования являются различные элементы традиционного институционализма, нового институционализма, а также посткейнсианства (ветви кейнсианского «древа», весьма близкой традиционному институционализму). ²

Специфика предлагаемого в работе подхода состоит в том, что *те характеристики экономического поведения, которые трактуются в неоклассической теории как константы, рассматриваются в качестве меняющихся переменных*, и такая изменчивость требует институционального анализа. Речь здесь идет о тех константах, которые неявно предполагаются таковыми почти всеми представителями не только неоклассического подхода, но и «магистрального направления» экономической науки в целом [mainstream economics]. ³ К таким константам, на наш взгляд, относятся следующие характеристики экономического поведения.

А) *Полная рациональность*. В неоклассической теории обычно предполагается, что агенты в ходе принятия решения рассматривают *все* выгоды и издержки по *каждому* из возможных вариантов выбора. Таким образом, они *полностью* учитывают существующие ограничения и возможности. В результате агенты выбирают оптимальное решение. Вот почему *полная рациональность означает оптимизацию*. На этой предпосылке базируется вся современная экономическая теория, вписывающаяся в рамки «магистрального направления». Здесь «константой» является полнота рациональности, ее наивысшая степень: учитываются все характеристики всех возможных вариантов выбора. ⁴ Некоторым отступлением от этой предпосылки стала концепция ограниченной рациональности. Эта концепция разрабатывалась в рамках традицион-

¹ Здесь следует оговорить, что термин «Homo Post-Soveticus» применяется нами исключительно к «постсоветским россиянам» и не распространяется на украинцев, литовцев, казахов и т. д. Следующая отсюда некоторая неточность применения указанного термина компенсируется, на наш взгляд, его броскостью, а также «лингвистической преемственностью» термина «Homo Sovieticus» (а заодно и «Homo Economicus»).

² См. [14; 17; 20, с. 25–27].

³ Ниже иногда в целях упрощения мы будем употреблять термины «неоклассическая теория» («неоклассический подход») и «магистральное направление» как синонимы.

⁴ Детальнее об экономической рациональности см. [1, гл. 1]. В этой, а также третьей, главах указанной книги можно найти все перечисляемые нами ниже характеристики экономического поведения с точки зрения неоклассического подхода за исключением «нормальной оценки будущего времени» и «личной ответственности».

ного институционализма и поведенческой экономической теории⁵, но в рамки «магистрального направления» была внедрена О. Уильямсоном в середине 1970-х годов.⁶ Речь идет о том, что счетные и познавательные способности людей ограничены, поэтому они в ходе принятия решения не могут учесть все ограничения и возможности. Однако при «исследовании» ограниченного числа вариантов выбора агенты все равно оптимизируют.

Б) *Простая степень следования личному интересу*. В неоклассической теории обычно предполагается, что каждый агент преследует свой личный интерес (является «эгоистом»), но при этом не нарушает права и интересы других лиц посредством нарушения правовых и моральных норм. Отступлением от этой константы является предложенная О. Уильямсоном⁷ (и развиваемая нами) концепция оппортунизма, о чем пойдет речь в соответствующем разделе.

Далее речь пойдет о константах, от которых неоклассики, по нашим данным, никогда не отступали.

В) *Нормальная оценка будущего времени*. В неоклассической теории обычно предполагается, что каждый агент ценит настоящее время больше, чем будущее, что выражается в положительной норме временных предпочтений. Однако при этом экономические события (потоки денег, товаров, ресурсов, активов) будущего времени все-таки имеют для него ценность. Обе эти предпосылки воплощаются в принципе, согласно которому агент дисконтирует будущие переменные по положительной и постоянной ставке (норме) дисконта.

Г) *Независимость предпочтений от ограничений*. В неоклассической теории обычно предполагается, что предпочтения каждого агента формируются им самостоятельно и не зависят от каких-либо ограничений как финансовых, так и социальных.⁸ Самый простой пример — модель поведения потребителей, в которой кривые безразличия и линия бюджетного ограничения определяются абсолютно разными факторами.

Д) *Автономность ожиданий*. В современной неоклассической теории используется гипотеза рациональных ожиданий. Согласно этой гипотезе каждый агент формирует свои ожидания, самостоятельно собирая, обрабатывая и используя все доступную информацию.⁹ Отсюда следует, в частности, что ожидания каждого агента не зависят от ожиданий других агентов.

Е) *Личная ответственность*. В современной неоклассической теории предполагается, что каждый агент стремится к максимально точному и полному выполнению своих обязательств перед другими агентами.

На наш взгляд, полезно объединить последние три константы с помощью термина «поведенческая самостоятельность». Иными словами, поведение агента демонстрирует «поведенческую самостоятельность», если его предпочтения не зависят от ограничений, ожидания формируются автономно, и он проявляет личную ответственность при выполнении своих обязательств. В соответствующем разделе обо всем этом будет сказано подробнее.

Именно эти характеристики формируют современную неоклассическую трактовку «экономического человека — «Homo Economicus». Мы полагаем, что ни одна из вышеописанных характеристик не применима для правильной трактовки эконо-

⁵ Мы имеем в виду, в первую очередь, разработки Дж. М. Кларка и Г. Саймона. См. [19, 31, 34]. В рамках этих гетеродоксальных трактовок ограниченная рациональность рассматривалась как не совместимая с оптимизирующим поведением, и в этом — отличие от подхода с точки зрения «магистрального направления».

⁶ [23, 35].

⁷ [23, 35].

⁸ [1, с. 12–130, 139–140].

⁹ [1, с. 162–163].

мического поведения «постсоветских россиян».¹⁰ Нам представляется, что дать такое описание можно, отказавшись от этих предпосылок. Такой отказ как раз и означает не что иное, как рассмотрение вышеописанных констант экономического поведения в виде меняющихся переменных.

2. Заниженная степень рациональности

Люди ведут себя полностью рационально только в неоклассической экономической теории. В гетеродоксальных теориях, как и в реальной жизни, рациональность зачастую оказывается неполной.¹¹ Заниженная степень рациональности интерпретируется нами (вслед за Х. Лейбенштайном¹²) как низкая склонность к «расчетливости», к «просчитыванию» возможных выгод и издержек от принятия решений. «Несклонность к расчетливости» может быть обусловлена либо причинами, затрудняющими подобные расчеты, либо причинами, делающими их ненужными (в первую очередь, через разрыв связи между усилиями и результатами).

К первой группе причин мы относим «внешние информационные ограничители». Мы имеем в виду ситуации нехватки информации (неопределенности будущего), или ее масштабности, или ее сложности.¹³ Ко второй группе причин мы относим факторы, обусловленные спецификой предшествующих экономических систем, существовавших в данной стране, а также различные внеэкономические факторы, в частности природно-географического и культурного характера. При этом следует учитывать, что все эти факторы могут взаимодействовать друг с другом. Рассмотрим сначала роль «внешних информационных ограничителей».

Вообще говоря, «переходность» любой экономики указывает на изменчивость ее институциональной среды. Институты, характерные для прежней экономической системы, разрушаются, а их место занимают институты, характерные для новой системы. Итак, *переходная экономика — это экономика с изменчивой институциональной средой*.¹⁴ Как влияет изменчивая институциональная среда на упомянутые «внешние информационные ограничители»? Ответ очевиден — негативно, в том плане, что резкие институциональные изменения повышают неопределенность будущего и сложность информации.

Во-первых, резкие изменения в институциональной среде сильно затрудняют хозяйствующим субъектам предсказывать как действия и реакции прочих агентов, так и будущую экономическую обстановку в целом. Короче говоря, степень неопределенности будущего по мере «перехода» возрастает и начинает снижаться только тогда, когда в значительной степени уже сформированы институты того типа хозяйственной системы, к которому данная экономика «переходит». В принципе, утверждения о резком повышении степени неопределенности будущего в переходной экономике России уже давно стали общим местом и не нуждаются в каких-либо доказательствах. Здесь, однако, важен тот факт, что такое повышение выступало в качестве серьезного ограничителя полноты рациональности экономического поведения в 1990-е годы.

¹⁰ Вообще говоря, эти характеристики не применимы и для правильной трактовки фактического поведения реально существующих агентов в западных странах. Однако, как мы полагаем, в силу ряда причин, разбираемых ниже, поведение «постсоветских россиян» отличается от неоклассической модели «Ното Есопотісус» еще сильнее. В любом случае предлагаемый в работе анализ направлен на формирование методологической базы для создания «теоретической модели человека», альтернативной модели, разработанной в рамках неоклассического подхода.

¹¹ [13].

¹² [33].

¹³ [11, 24].

¹⁴ См. [21].

Во-вторых, при переходе к экономической системе нового типа хозяйствующим субъектам приходится сталкиваться с такой информацией, с какой они прежде никогда не имели дело. Яркий пример — зарождение фондовых рынков в переходной экономике. Поведение людей на таких рынках в первые годы «перехода» не могло быть рациональным, поскольку хозяйствующие субъекты столкнулись с совершенной новой для себя информацией, ведь в плановом хозяйстве подобные рынки отсутствовали. Анализ баланса компаний-эмитентов, понимание связей между макроэкономической обстановкой и конъюнктурой на фондовом рынке и его сегментов — подобные вещи выходили за рамки компетенции участников фондовых рынков в экономиках, начавших «переход». Поэтому не случайны крахи этих рынков в России, Албании и некоторых других государствах с «переходной экономикой». ¹⁵ Другой пример повышения степени «сложности информации» — рынки потребительских благ. Десятилетиями российские потребители жили в условиях дефицита многих предметов первой необходимости, и тут вдруг они сталкиваются с десятками и сотнями (если не тысячами) ранее неизвестных разновидностей продовольствия, одежды, обуви, бытовой техники и т. д. Ясно, что это случай сложности информации (а также ее масштабности). Принятие полностью рациональных решений в таких ситуациях оказывается невозможным.

В общем, российская переходная экономика характеризовалась, по крайней мере, в 1990-е годы, очень высокими степенями сложности (а также масштабности) информации и неопределенности будущего, что жестко ограничивало рациональность поведения хозяйствующих субъектов. ¹⁶

Среди прочих факторов, приводящих к ненужности оптимизационных расчетов, прежде всего следует выделить воздействие экономической системы планового социализма. Советская власть через систему централизованно планируемого хозяйства серьезно отбивала склонности к расчетливости и к личной экономической независимости. С одной стороны, она гарантировала советскому человеку некий минимальный набор благ независимо от его усилий (а предприятия при этом вообще оказывались в условиях *мягких бюджетных ограничений*), с другой стороны, не давала повысить законным образом личное материальное благополучие выше некоего уровня. Такой *государственный патернализм* прививал иждивенческие установки у большинства советского населения и делал бессмысленным расчетливое поведение. Таким образом, пожалуй, ей удалось создать «нового социалистического человека» ¹⁷, «Homo Sovieticus», причем в большей степени, чем это получилось у правительств стран Восточной Европы, где вредно влияющая на степень рациональности система планового хозяйства просуществовала почти в два раза меньше.

К прочим подобным причинам «несклонности к расчетливости» можно отнести природно-географическую среду: в прошлом частые неурожаи в сельской местности также приводили к разрыву между усилиями и результатами. ¹⁸ Впрочем, по мере урбанизации этот фактор терял свою значимость, и вряд ли низкая степень рациональности «Homo Post-Soveticus» серьезно связана именно с ним. ¹⁹

¹⁵ [11, с. 63; 26].

¹⁶ [13, с. 95].

¹⁷ [30].

¹⁸ «Природно-географическую среду русского средневековья следует охарактеризовать как мобилизационно-коммунальную, то есть такую, которая создает аритмию производства и требует коллективных усилий под единым руководством» [6, с. 111].

¹⁹ Однако сам этот фактор, по-видимому, является одной из важнейших причин государственного патернализма, а также «коллективизма». Под последним термином мы понимаем подчинение интересов отдельного индивида интересам целого (общины, «народа» и т. д.). См. [6]. Данный аспект играет важную роль как причина, способствующая поведенческой несамостоятельности. О ней речь пойдет ближе к концу этой работы.

3. Оппортунизм

Оппортунизм был определен одним из ведущих новых институционалистов О. Уильямсоном как «преследование личного интереса с использованием коварства», как чрезмерно высокая степень следования личному интересу.²⁰ Такая трактовка противопоставляет оппортунизм «простому следованию личному интересу». О нем мы уже писали выше, а О. Уильямсон определяет его как такое поведение, при котором «хозяйствующий субъект стремится к личной выгоде, не ущемляя прав других субъектов, но при этом и не ориентируясь на их интересы».²¹ Именно эта характеристика человеческого поведения молчаливо предполагалась почти во всей экономической теории (не только неоклассической).

На наш взгляд, здесь важен тот факт, что *степень следования личному интересу, равно как и степень рациональности, может быть меняющейся величиной*. Сама степень оппортунизма может меняться (хотя О. Уильямсон и его последователи об этом ничего не пишут).

Мы полагаем, что степень оппортунизма определяется институциональными факторами, причем прежде всего той группой этих факторов, которая связана с поведением государства. Мы имеем в виду, во-первых, насколько государство выполняет свою основную институциональную функцию, связанную с защитой контрактов, и, во-вторых, какую общественную идеологию оно формирует (или уже сформировало).

Если государство эффективно защищает контракты, наказывая их нарушителей, формирует общественную идеологию, поощряющую честный, созидательный труд, если оно отбивает стимулы к «использованию коварства» и благоприятствует «трудягам», то степень оппортунизма будет низкой. У агентов не будет ни стимулов, ни возможностей «чрезмерно сильно преследовать свой личный интерес». К сожалению, в постсоветской России все обстояло и обстоит по-другому. Мы утверждаем, что постсоветское российское государство характеризовалось *институциональной неадекватностью*, то есть неспособностью или нежеланием выполнять свои основные институциональные функции и, в первую очередь, обеспечение бесперебойного функционирования контрактной системы.²²

Во-первых, постсоветское российское государство крайне плохо защищало контракты. В значительной степени это следствие неразвитости судебно-правовой системы и традиционного для России доминирования исполнительной власти над другими ветвями власти. Например, такие явления, как отсутствие в законах определения механизмов их реализации, неисполняемость законов, аморфность формулировок, содержащихся в их текстах, несоответствие различных законов друг другу и «юридические пустоты» (типа наличия в одном законе отсылки на другой закон, который пока еще не принят), представляли собой общее место в России 1990-х годов²³. Более того, российское государство нередко само нарушало собственные обязательства по тем контрактам, в рамках которых оно являлось одной из сторон²⁴.

Во-вторых, постсоветское российское государство способствовало формированию общественной идеологии, стимулирующей оппортунистическое поведение. Чтобы уяснить это, необходимо сначала дать определение. Под *общественной идеологией* мы понимаем систему общественных целей и предпочтений, в значительной мере влияющую на цели и предпочтения отдельных хозяйствующих субъектов²⁵. Сама же общественная идеология находится в сложных отношениях взаимной зависимости с

²⁰ [23, с. 97].

²¹ [11, с. 54].

²² См. также [7].

²³ См. [22].

²⁴ [21, с. 105].

²⁵ См. также [10].

неформальными правилами игры и оказывает огромное влияние на человеческое поведение, начиная от степени следования личным интересам и заканчивая макроэкономическими решениями (типа склонности к сбережению).

В экономической истории в качестве иллюстрации экономической роли общественной идеологии прежде всего можно выделить период развития капитализма в XVII–XIX веках в ряде протестантских стран — прежде всего, в США и Швейцарии, где доминировала этика крайних протестантских сект — «пуританская этика». Сутью этой этики являлась идеология «мирского аскетизма»: сочетание максимальной отдачи в производственной сфере (интенсивные затраты труда во всех видах, включая предпринимательство, быстрое накопление капитала) и жестких ограничений в потребительской сфере (сравнительно малые объемы потребления и небольшое количество времени, расходуемое на отдых). При этом данная этика стимулировала честное поведение в хозяйственной жизни и максимальную ответственность при соблюдении контрактных обязательств. Таким образом, пуританская этика обеспечила очень большие стимулы к труду, предпринимательству, сбережениям и инвестициям, что оказало положительное влияние на экономический рост в частности и на становление западного капитализма как эффективной экономической системы, в целом²⁶.

Другим примером мощного влияния общественной идеологии на экономическое поведение служит коммунистическая идеология в СССР и некоторых других тоталитарных государствах двадцатого века. Несомненно, что одной из причин быстрого экономического развития СССР в 1920–1950-е годы — наряду с жесточайшими методами государственного принуждения и изобилием ресурсов — была сталинская идеология, рассматривавшая труд как «дело чести, доблести и героизма». Таким образом, советская экономика в указанный период времени отличалась очень высоким значением «отношения труда к отдыху» [work/leisure ratio] и отсутствием аспектов «отлынивания»²⁷, что, безусловно, стимулировало хозяйственное развитие. С другой стороны, замедление роста в 1970–1980-е годы в определенной мере было вызвано неявным проникновением в советскую идеологию мотивов иждивенчества и уклонения от интенсивного труда — это воплотилось в известной сентенции: «Они делают вид, что нам платят за то, что мы делаем вид, что работаем».

На наш взгляд, драматические события, происходившие в 1990-е годы в экономике основной части бывшего СССР — России, также во многом можно объяснить особенностями группового поведения, связанными с общественной идеологией. Дело в том, что на рубеже 1980–1990-х годов, в период развала СССР и становления России как государства с рыночной экономикой, в стране произошла радикальная смена общественной идеологии. Коммунистические ценности были резко «демонтированы».

Возник огромный идеологический вакуум. Он стал быстро заполняться оголтелой пропагандой в государственных средствах массовой информации «буржуазных ценностей», а точнее, пропагандой быстрого, немедленного обогащения *любой ценой*, потребления дорогих, престижных товаров и в целом «красивой жизни». Активно внедрявшаяся через все СМИ новая общественная идеология — идеология «красивой жизни» — оказала мощное влияние на цели и предпочтения большинства хозяйству-

²⁶ Хотя чисто макроэкономические последствия распространения и доминирования пуританской этики нельзя назвать однозначными: из-за того, что одним из элементов идеального поведения индивида в рамках этой этики признавалась кредитоспособность, а обанкротившийся должник рассматривался как отверженный богом, «предопределенный к вечному осуждению», данная этика не поощряла любые способы внешнего финансирования инвестиций и потребления, что ограничивало экономический рост. Подробнее см. [9]. В этой статье содержится детальное изложение идеи о влиянии пуританской этики на макроэкономические тенденции и взаимосвязи.

²⁷ [25, с. 200].

ющих субъектов российской экономики. Самым общим следствием насаждения такой общественной идеологии стало всеобщее пренебрежение к честному созидательному труду. «Трудаги» были поставлены в положение изгоев. Создалась уникальная ситуация, при которой общественное признание стали получать те субъекты, которые в рамках своей хозяйственной деятельности открыто нарушали формальные правила игры, то есть представители теневой экономики, особенно ее криминальной составляющей. «Героями дня» стали проститутки, финансовые спекулянты, а то и просто отъявленные бандиты. Те же, кто прямо не становился «криминальным элементом», получили большие стимулы к оппортунистическому поведению²⁸.

4. Инвестиционная близорукость

Как правило, люди, осуществляя выбор, пытаются, так или иначе, учесть последствия своих решений не только в самом ближайшем, но и отдаленном будущем. При этом чем ближе (дальше) период поступления (поставки) денег или товаров, тем лучше. Данный аспект отражает, как уже отмечалось выше, положительную норму временных предпочтений, воплощающуюся в «субъективной норме дисконта», а также факт экономического роста, воплощающийся в положительной норме прибыли и (опять-таки положительной) ставке процента. Все это означает, что более отдаленные во времени потоки денег или товаров дисконтируются с учетом «нарастания» одной и той же нормы дисконта (ставки процента). Все это означает, как мы уже писали, «нормальную оценку будущего времени». Именно из предпосылки нормальной оценки будущего времени исходит подавляющее большинство экономических моделей, и не только относящихся к «магистральному направлению».

Однако в ситуации повышенной степени неопределенности, например вследствие институциональной неадекватности государства или резкой трансформации экономической системы, оценка будущего времени будет искажаться. Доходы сильно отдаленных будущих периодов времени окажутся для людей еще менее предпочтительными, чем в «обычной ситуации». Тогда люди будут дисконтировать такие доходы по завышенной норме дисконта, что означает *краткосрочную временную ориентацию* [short-termism].²⁹ Иными словами, каждый последующий период времени будет дисконтироваться по более высокой норме дисконта, чем предыдущий период.

Еще большая степень неопределенности может еще сильнее исказить, то есть *занизить*, оценку будущего времени, приведя к *инвестиционной близорукости* [investor myopia]. Инвестиционная близорукость — это исключение из рассмотрения материальных и денежных потоков за определенные будущие периоды, которые должны наступить позже определенного порогового момента времени.³⁰ Иными словами, инвестиционная близорукость — это дисконтирование будущих переменных по бесконечной норме дисконта начиная с некоего порогового момента. Описываемый феномен вполне естествен в «ненормальных» ситуациях типа отсутствия защиты форвардных контрактов, противоречивости законодательной базы экономики или высокой социально-политической нестабильности (ясно, что все они связаны с вышерассмотренной институциональной неадекватностью государства).

²⁸ При этом сильное распространение получило то, что было названо Т. Вебленом «демонстративным потреблением». «Новые богатые» резко увеличили спрос на престижные дома, автомобили, разнообразные предметы роскоши, причем в основном иностранного производства, что привело к крайне неблагоприятным макроэкономическим последствиям. См. [10, с. 30]. Данный аспект имеет отношение к рассматриваемой ниже проблеме «поведенческой несамостоятельности».

²⁹ С этим термином мы столкнулись в работе [29]. См. также [28].

³⁰ Похожая концепция — теория «горизонта неопределенности» — была предложена в 1998 году австралийскими экономистами И. Бойдом и Дж. М. Блаттом [27].

Должно быть ясно, что инвестиционная близорукость неизбежно порождает и/или усиливает спад инвестиций, ведь она означает очень короткий временной диапазон принятия решений. Ведь, по сути, те вложения в основной капитал (и прочие активы), которые могут принести доход только по истечении длительного промежутка времени, оказываются вне рассмотрения, если этот промежуток времени наступает позже определенного порогового момента времени. Поэтому инвестиционная близорукость приводит к еще менее эффективным (с неоклассической точки зрения) решениям, чем «пространственные отклонения от оптимизации», проанализированные в разделе, посвященном заниженной степени рациональности.

Таким образом, последствия инвестиционной близорукости очевидны: *люди, подверженные этой «болезни», отказываются от инвестиций с длительным сроком окупаемости*. Не происходит накопление многих важных видов физического и человеческого капитала, технического развития, генерирование инноваций. *Экономическая система с чрезмерно заниженной оценкой будущего времени обречена на застой или, в лучшем случае, на низкие темпы роста.*³¹

Инвестиционную близорукость можно довольно легко породить (уже упоминавшейся институциональной неадекватностью государства, порождающей высокую степень неопределенности будущего), но трудно преодолеть. Дело в том, что она глубоко укореняется в психологии и поведении людей. Есть немало примеров этого, и, возможно, самым убедительным из них является хозяйственное поведение россиян в постсоветский период. Именно инвестиционная близорукость была одним из важнейших факторов, спровоцировавших многократное сокращение инвестиций в основной капитал в течение 1990-х годов в постсоветской России. Она же — один из важнейших факторов, приведших к тому, что средний возраст оборудования в отечественной экономике увеличился с 10, 8 лет в 1990 году до 21 года в 2004 году. Она же — один из важнейших факторов, послуживших громадному оттоку капитала из страны. Масштабы этого оттока насчитывали несколько сотен миллиардов долларов США за 1990-е годы³². К сожалению, процесс продолжается и в новом веке.

В целом *низкая степень рациональности, оппортунизм и инвестиционная близорукость могут трактоваться как взаимосвязанные «звенья одной цепи»*, тем более что инвестиционную близорукость можно рассматривать как особый случай заниженной «склонности к просчитыванию», а также как специфическую реакцию на оппортунизм. Низкая «склонность к просчитыванию» (а также, в определенной степени, инвестиционная близорукость), в свою очередь, может быть как причиной, так и следствием «поведенческой несамостоятельности».

5. Поведенческая несамостоятельность

Для того чтобы уяснить, что такое «поведенческая несамостоятельность», следует снова (но более детально) рассмотреть противоположность этой характеристики — «поведенческую самостоятельность». Отсутствие этого термина в магистральном направлении экономической науки объясняется тем, что данное свойство принимается в ней как нечто само собой разумеющееся. Иными словами, те агенты, которые рассматриваются в неоклассических теориях и в концепциях других научных традиций, вписывающихся в магистральное направление (новое кейнсианство, новый институционализм и т. д.), характеризуются поведенческой самостоятельностью, то есть личной независимостью в формировании предпочтений и ожиданий, а также в выполнении взятых на себя обя-

³¹ Подробнее см. [18].

³² [3; 4, с. 207; 12].

зательств. Конкретнее говоря, агент является поведенчески самостоятельным, если выполняются следующие условия.

Во-первых, его *предпочтения формируются независимо от существующих ограничений как финансовых (бюджетных), так и «социально-классовых»*. «Неоклассический агент» не страдает «синдромом зеленого винограда». Он не урезает своих потребностей только потому, что мало зарабатывает, или потому, что общество (класс) внушило ему, что эти потребности являются «неадекватными». Хотя «феномен сокращения потребностей в связи с сокращением возможностей их удовлетворения описал целый ряд исследователей». ³³ Подчеркнем, что в число ограничений мы включаем не только (и, может быть, даже не столько) цены и доход, но и те стереотипы и нормы, которые навязываются отдельному индивиду обществом или классом, к которому он принадлежит. Мы имеем в виду стереотипы и нормы в отношении потребления, сбережений, формирования портфелей тех или иных активов, предложения труда и т. д. «Репрезентативный агент» неоклассической теории имеет устойчивые предпочтения, не зависящие от таких ограничений. Его шкала предпочтений не зависит не только от финансовых поступлений (и платежей), но что, на наш взгляд, важнее, от общества.

Следует также отметить, что *независимость предпочтений от (финансовых и социально-классовых) ограничений — нечто более широкое, чем отсутствие «внешних воздействий на полезность»*, описанных в знаменитой статье Х. Лейбенштайна. ³⁴ Мы имеем в виду эффекты присоединения к большинству, сноба и Веблена. Дело в том, что подобные внешние воздействия на полезность (терминология Х. Лейбенштайна) относятся к так называемому «нефункциональному спросу». Под этим термином экономисты вслед опять-таки за Х. Лейбенштайном понимают тот спрос, который не обусловлен непосредственно качеством данного товара. При наличии внешних воздействий на полезность агент покупает товар потому, что его покупают (или не покупают) другие агенты, или потому, что данный товар имеет более высокую цену в сравнении с другими товарами.

Существование таких внешних воздействий, конечно, создает затруднения при переходе от индивидуальных к рыночным кривым спроса (и в целом не соответствует «стандартному» неоклассическому подходу), но отнюдь не является основным фактором зависимости предпочтений от ограничений. ³⁵ Такая зависимость означает, что агент начинает под влиянием ограничений по-другому воспринимать качества товара, и тогда меняется уже его «функциональный спрос», то есть спрос, обусловленный этими качествами.

Во-вторых, ожидания агента также формируются им самостоятельно, или, иными словами, автономно. Мы имеем в виду, что эти *ожидания основываются на полученной и обработанной лично им информации, а не на следовании слухам и догадкам других агентов*. Автономность ожиданий совместима не только с упоминавшейся выше гипотезой рациональных ожиданий, но и с не менее известной гипотезой адаптивных ожиданий, которая до сих пор иногда используется в неоклассической теории. Но она не совместима с теорией конвенциональных ожиданий, разрабатывавшейся такими авторами, как Дж. М. Кейнс, Э. Лоусон и Дж. Кротти. ³⁶ Иными словами, самостоятельность ожиданий означает, что агент при их формировании не ориентируется на

³³ [1, с. 127].

³⁴ [32].

³⁵ Возможно, в целом «Homo Post-Soveticus» подвержен подобным «внешним воздействиям на полезность» в большей степени, нежели типовой агент «рыночной экономики западного типа» (с учетом всей условности употребления такого «термина»). Как мы уже отмечали выше, неоклассическая модель «Homo Economicus» не адекватна и для понимания реального поведения хозяйствующих субъектов фактически существующих рыночных экономик западных стран.

³⁶ См. [5, 8, 20].

среднее мнение, не использует его в качестве заменителя самостоятельно собранной и обработанной информации.

В-третьих, *при выполнении своих обязательств агент отличается личной ответственностью*. Он не выполняет свои обязательства только в том случае, если это приносит ему определенные выгоды. Вообще говоря, личная ответственность тесно взаимосвязана с рациональностью поведения. Мы имеем в виду тот факт, что склонность к точному соизмерению затрат и результатов, выгод и издержек является как причиной, так и следствием персональной обязательности агента перед своими партнерами. Вряд ли он сможет безупречно выполнить эти обязательства, если не будет вести себя рациональным образом. В то же время рациональное поведение способствует личной ответственности (конечно, в условиях низкой степени оппортунизма). В более широком смысле «высокая степень личной ответственности» означает склонность агента брать на себя бремя личных обязательств перед другими агентами и нести это бремя.

Таким образом, как мы уже писали, *поведенческая самостоятельность означает независимость предпочтений от ограничений, автономность ожиданий и личную ответственность*. Все эти аспекты допускаются в качестве очевидной истины в магистральном направлении экономической науки, и в первую очередь, в рамках неоклассического подхода. «Экономический человек характеризуется относительной неизменностью своих предпочтений, способа обработки окружающей информации и способа формирования ожиданий».³⁷ Однако при анализе характеристик поведения «Homo Post-Soveticus» такой подход не годится. Мы утверждаем, что поведенческая самостоятельность не является «по умолчанию» свойством типичного постсоветского россиянина.

Напротив, важнейшая характеристика «Homo Post-Soveticus» — поведенческая несамостоятельность. Иными словами, мы считаем, что для типичного постсоветского россиянина характерны зависимость предпочтений от финансовых и социально-классовых ограничений, неавтономность ожиданий в виде склонности к стабильному поведению при их формировании и личная безответственность, приводящая к невыполнению взятых обязательств. Причины поведенческой несамостоятельности «Homo Post-Soveticus» коренятся в его советском прошлом.³⁸ К таким причинам следует отнести характерные для советской экономики вышерассмотренные *государственный патернализм* и *мягкие бюджетные ограничения*. Как опять-таки было отмечено, они сформировали иждивенческие поведенческие установки у советских людей. По нашему мнению, «иждивенчество» и «поведенческая несамостоятельность» — довольно близкие понятия. Кроме того, важнейшую роль здесь играет также упомянутый выше «коллективизм». Подчинение интересов отдельного индивида интересам общества считается российской традицией. В общем, «коллективизм и авторитаризм, основные черты традиционной российской хозяйственной культуры»³⁹, представляют собой уходящие в далекое прошлое факторы поведенческой несамостоятельности.

Именно с помощью понятия поведенческой несамостоятельности можно объяснить такие уродливые явления постсоветской российской экономики, как массовые вложения рядовых граждан в финансовые пирамиды, потребление некачественных товаров под воздействием рекламы, а также массовые нарушения и невыполнения контрактных обязательств.

³⁷ [1, с. 32].

³⁸ Вопрос о том, насколько это советское прошлое определялось спецификой экономического развития России в дореволюционные эпохи, здесь не поднимается. Это тема для отдельного крупномасштабного исследования. Возможно, правы авторы, указывающие на преемственность между институтами дореволюционной и советской России [2, 6].

³⁹ [6, с. 115].

6. Заключение

В целом мы делаем вывод о том, что сложившиеся к началу XXI века стереотипы и нормы поведения постсоветских россиян не конгруэнтны формальным институтам эффективной рыночной экономики. Эти стереотипы и нормы не способствуют эффективному и рациональному принятию решений, соблюдению законов и контрактов, честности в хозяйственных отношениях, производственной деятельности, ориентированной на долгосрочный результат. Типичный «Homo Post-Soveticus» — это агент, характеризующийся низкой степенью рациональности, высокой степенью следования личному интересу, инвестиционной близорукостью и поведенческой несамостоятельностью.⁴⁰ Эти характеристики положительным образом взаимодействуют между собой. Они обуславливают и усиливают друг друга. Некоторым исключением является лишь непосредственное соотношение между оппортунизмом и поведенческой несамостоятельностью: последний из этих феноменов вряд ли приводит к значительному оппортунизму, предполагающему противопоставление личных интересов коллективным. Однако инвестиционная близорукость и заниженная степень рациональности «сообща» порождают совместимость между собой оппортунизма и поведенческой несамостоятельности.

В результате решения, принимаемые типичным «Homo Post-Soveticus», приводят на микроуровне к неэффективному размещению ресурсов, а на макроуровне — к низким или уменьшающимся инвестициям в основной и человеческий капитал, а также к технологическому застою (или технологической деградации). Здесь нужно отметить следующее. Микро- и макроэкономические модели, созданные в рамках магистрального направления экономической науки, вряд ли являются адекватными для анализа как отдельных рынков, так и народного хозяйства в целом, если на таких рынках и в таком хозяйстве действуют агенты, характеристики поведения которых соответствуют «Homo Post-Soveticus». Необходимы модели, учитывающие одновременное сосуществование нерациональности, оппортунизма, близорукости и несамостоятельности.

Кроме того, все описанные характеристики поведения в той или иной степени приводят к «разделению на чужих и своих» и, следовательно, к координации хозяйственных отношений через семейно-клановые связи (а не через безличностный рыночный обмен). В результате экономика превращается в набор замкнутых локальных отношений и группировок. Степень взаимного доверия между агентами в такой экономике оказывается очень низкой, и, соответственно, подобное хозяйство характеризуется низкой степенью «прозрачности».

Подобную экономическую систему логично называть «семейно-клановой» в противоположность «рыночной».⁴¹ Вышеописанные особенности препятствуют диффузии инноваций, техническому прогрессу и, в конечном счете, интенсивному экономическому росту. В общем, «семейно-клановый капитализм» обречен на экономический застой и отставание от «нормального», «рыночного капитализма» вследствие неблагоприятной институциональной среды. Одним из важнейших аспектов такой среды как раз и являются формирующие ее стереотипы и нормы поведения агентов, которые и были рассмотрены в настоящей работе.

Основной практический вывод заключается в том, что выйти на траекторию быстрого и устойчивого экономического роста можно только при преобразовании рассмотренных характеристик экономического поведения. Здесь не обойтись без преодоления институциональной неадекватности государства.

⁴⁰ Возможно, есть некоторые основания утверждать, что, кроме того, все эти характеристики взаимосвязаны с бедностью как типом экономической культуры «Homo Post-Soveticus». Однако данный аспект нуждается в детальном исследовании. Гипотеза, согласно которой бедность может оказаться особой нормой поведения, изложена в следующей работе [15].

⁴¹ Подробнее см. [16].

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. — СПб.: Экономическая школа, 1998.
2. Бессонова О.Э. Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. — Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1997.
3. Булатов А.С. Вывоз капитала из России и концепция его регулирования. — М.: МОНФ, 1997.
4. Дзарасов Р.С., Новоженев Д. В. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России. — М.: Едиториал УРСС, 2005.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости // Вопросы экономики. — 1997. — № 5. — С. 5–16.
6. Латов Ю.В. Власть-собственность в средневековой России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. — 2 (№ 4). — С. 111–133.
7. Малкина М.Ю., Розмаинский И.В. Основы институционального подхода к анализу роли государства / в кн. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Под ред. Р. М. Нуреева. — М.: МОНФ, 2001. — С. 554–577.
8. Розмаинский И.В. «Конвенциональная теория ожиданий»: вызов теории рациональных ожиданий // Вестник СПбГУ. Серия 5 (Экономика). — 1996. — Вып. 2 (№ 12). С. 114–118.
9. Розмаинский И.В. Пуританская этика и макрофункционирование капитализма // Семинар молодых экономистов. — 1998. — Вып. 4. — С. 32–42.
10. Розмаинский И.В. Динамика общественной идеологии как фактор экономико-институциональных изменений / в кн. Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ). Под ред. Р. М. Нуреева. — М.: МОНФ, 2000. — С. 25–31.
11. Розмаинский И.В. Институциональный анализ поведения домохозяйств: общая характеристика / в кн. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Под ред. Р. М. Нуреева. — М.: МОНФ, 2001. — С. 47–65.
12. Розмаинский И.В. Внешняя торговля, бегство капитала и валютный курс в России 1990-х гг. // Экономическая школа. Аналитическое приложение. 2002. Вып. 1 (№ 1). — С. 62–74.
13. Розмаинский И.В. На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Т. 1 (№ 1). 2003. — С. 86–99.
14. Розмаинский И.В. Посткейнсианство + традиционный институционализм = целостная реалистичная экономическая теория XXI века // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2003. — Т. 1 (№ 3). — С. 28–35.
15. Розмаинский И.В. Бедность как часть экономической ментальности субъектов постсоветской экономики в 1990-е годы. — 2003. <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/121747>
16. Розмаинский И.В. Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2004. — Т. 2 (№ 1). — С. 59–71.
17. Розмаинский И.В. Посткейнсианская макроэкономика: основные аспекты // Вопросы экономики. — 2006. — № 5. — С. 19–31.
18. Розмаинский И.В. «Инвестиционная близорукость» в посткейнсианской теории и в российской экономике // Вопросы экономики. — 2006. — № 9. — С. 71–82.
19. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы. — СПб.: Экономическая школа. — 2000. — С. 54–72.

20. *Скоробогатов А.С.* Институциональная экономика. Курс лекций. — СПб.: СПб филиал ГУ-ВШЭ, 2006.
21. *Тамбовцев В.Л.* Государство и переходная экономика: пределы управляемости. — М.: Экономический факультет МГУ. ТЕИС, 1997.
22. *Удовенко С.П., Гуринович А.Г.* Правовое обеспечение формирования рыночной экономики в России: нерешенные проблемы // Вестник СПбГУ. Серия 5 (Экономика). — 1994. — Вып. 3 (№ 19). — С. 42–46.
23. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. — СПб.: Лениздат, 1996.
24. *Ходжсон Дж.* Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. — 2000. — № 1. — С. 39–55.
25. *Шаститко А. Е.* Неоинституциональная экономическая теория. — М.: Экономический факультет МГУ. ТЕИС, 2000.
26. *Bezemer D.* Post-Socialist Financial Fragility: the Case of Albania // Cambridge Journal of Economics. 2001. V. 25. — P. 1–23.
27. *Boyd I., Blatt J. M.* Investment Confidence and Business Cycles. Berlin: Springer-Verlag, 1988.
28. *Dickerson A. P., Gibson H. D., Tsakalatos E.* Short-termism and Underinvestment: the Influence of Financial Systems. Manchester School. V. LXIII (№ 4). December. 1995. — P. 351–367.
29. *Juniper J.* A Genealogy of Short-termism in Capital Markets. 2000. <http://business.unisa.edu.au/cobar/workingpapers/cobar/2000-03.pdf>.
30. *Kregel J. A.* A Financial Structure for Developing Market Mechanisms in Eastern Europe / in: Finance, Development and Structural Change. Ed. by P. Arestis, V. Chick. Aldershot: Edward Elgar. 1995. — P. 168–179.
31. *Lavoie M.* A Post Keynesian Approach to Consumer Choice // Journal of Post Keynesian Economics. 1993. V. 16 (№ 4). — P. 539–562.
32. *Leibenstein H.* Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the Theory of Consumer's Demand // Quarterly Journal of Economics. 1950. V. LXIV (№ 2). — P. 183–207.
33. *Leibenstein H.* Beyond Economic Man. A New Foundation for Microeconomics. London: Harvard University Press. 1976.
34. *Rutherford M.* Institutions in Economics. The Old and the New Institutionalism. Cambridge: Cambridge University Press. 1995.
35. *Williamson O. E.* Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications. New York: Free Press. 1975.

РОССИЙСКАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ: ПРЕДПОСЫЛКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИЛИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ СКЛЕРОЗ?^{1*}

А.С. СКОРОБОГАТОВ,

кандидат экономических наук, доцент кафедры
институциональной экономики

Филиал Государственного университета Высшей школы экономики
Санкт-Петербург

Период после августовского кризиса 1998 года обычно рассматривается как эпоха усиления стабильности в России. При этом развитие российского общества и экономики получает довольно разные оценки, поскольку статистика выявляет как положительные, так и отрицательные тенденции. Главный вопрос, возникающий в данной связи, состоит в том, предвестником чего является эта стабильность. В теоретической литературе можно найти основание как для оптимистичного, так и пессимистичного разрешения этого вопроса, поскольку стабильность, как будет показано ниже, стимулирует инвестиции, но стабильность же иногда обозначается как институциональный склероз. Итак, что больше напоминает стабильность в нашей стране: благоприятное условие для экономического развития или институциональный склероз?

Противоречивое влияние стабильности на благосостояние: рост как экономических, так и политических инвестиций

Для начала нужно определиться в том, что подразумевается под стабильностью¹, что весьма важно, поскольку в статье данное понятие употребляется в таких разных контекстах, как групповая структура общества и инвестиционный климат. В самом общем смысле под стабильностью мы понимаем длительность воспроизводства одних и тех же связей. При этом мы будем различать два вида стабильности: структурную и конъюнктурную. Структурная стабильность относится к строению общества в смысле образующих его групп интересов как всеохватывающих, так и специальных [3, с. 36, 38; 7, с. 123; 8, с. 393–397; 31], тогда как конъюнктурная стабильность означает отсутствие значительных колебаний основных макроэкономических переменных.

При рассмотрении вопроса о влиянии конъюнктурной стабильности на экономику в первую очередь следует обратить внимание на инвестиционную сферу. Под реальными инвестициями в данном случае подразумеваются расходы реальных ресурсов, осуществляемые в масштабах экономической системы². Таким образом, в настоящей

¹ Я благодарен А. Ю. Скопину и А. В. Алексееву за их замечания, которые побудили меня дать дополнительные разъяснения по поводу терминологии.

² Следует подчеркнуть, что термин «инвестиции» здесь принимается в микроэкономическом смысле, то есть как затраты реальных ресурсов в рамках контрактных взаимодействий, но используется применительно к анализу всей экономической системы. Эта оговорка важна, поскольку в микро- и макроэкономике этот термин используется по-разному. В данном случае использование термина «инвестиции» в микроэкономическом смысле применительно к макроэкономике позволяет ввести ключевое для настоящей статьи разграничение «экономических» и «политических» инвестиций, которое не имеет смысла, если придерживаться строго макроэкономического определения «инвестиций». Я благодарен И. В. Розмаинскому и Е. С. Куценко за вопросы и комментарии, которые позволили мне обнаружить, что при отсутствии терминологической четкости в этом вопросе, идеи статьи могут быть не поняты.

статье применительно к макроэкономической проблематике термин «инвестиции» используется в более широком смысле, чем в курсах макроэкономики, в которых этот термин означает «приращение капитала» [5, с. 8], то есть расходы, имеющие своим результатом создание реальных активов.

В теории (см. приложение) между (конъюнктурной) стабильностью и реальными инвестициями определенно существует положительная связь. Соответствующий теоретический материал по этой проблеме можно обобщить следующим образом. В рамках теории контрактов стабильность будет способствовать большей полноте контрактов и, таким образом, ослаблять главное последствие неполноты контрактов, а именно недоинвестирование в отношенческо-специфические активы. В теории игр стабильность предполагает более высокую вероятность повторения игры, что будет создавать стимулы к сотрудничеству и, соответственно, способствовать разрешению дилеммы заключенных. В рамках макроэкономики стабильность будет обеспечивать более длительный горизонт планирования, благоприятствующий реальным инвестициям. Таким образом, с точки зрения экономической теории, усиление стабильности должно вызвать и рост инвестиций.

В то время как отсутствие конъюнктурной стабильности угнетающе действует на реальные инвестиции, структурная нестабильность, как это было ярко показано в трудах М. Олсона, может вызвать то «созидательное разрушение», за которым следует «экономическое чудо», как это имело место в Германии и Японии после Второй мировой войны. Речь идет о распаде сложившихся групп специальных интересов, то есть интересов, идущих вразрез с интересами общества. В результате поражения этих стран в войне существовавшие там группы специальных интересов распались, и это устранило препятствие для развития этих стран по пути, определяемому всеохватывающими, а не специальными интересами.

Однако структурная нестабильность влечет за собой и нестабильность конъюнктурную, поскольку общество, находящееся в состоянии формирования образующих его групп интересов, сильно изменяется, и, соответственно, имеет место высокая неопределенность будущего. Именно стремление защититься от неопределенности будущего является важнейшим стимулом к самоорганизации индивидов в группы³. Данная задача, в принципе, может быть решена при помощи других способов, таких, как централизованное принятие решений и использование долгосрочных контрактов. Однако эти способы малопригодны в современной России по причине, с одной стороны, распада плановой системы и, с другой стороны, плохой защищенности контрактов при помощи формального законодательства. В результате остается только такой способ, как «ориентация производственной деятельности... на семейно-родственные отношения», которые имеют в значительной степени теневой или криминальный характер [12, с. 60].

Итак, структурная стабильность должна способствовать конъюнктурной стабильности, а последняя создает стимулы к инвестициям. Однако не все инвестиции способствуют общественному благосостоянию, так что инвестиции следует разграничивать по их влиянию на благосостояние. В качестве критерия для такого разграничения может служить известная типология экономической активности, а именно поиск прибыли и поиск ренты [27]. Под рентой, в общем смысле, подразумевается разница между доходом владельца ресурса и альтернативной стоимостью последнего. При этом рента может быть результатом изобретения нового продукта, новой технологии или какого-либо иного усовершенствования в способах удовлетворения потребителей. Рента в этом случае становится вознаграждением за предпринимательские усилия, риск и инновационную активность. Данный вид ренты Дж. М. Бьюкенен обозначает как «прибыль». Этот термин им понимается как превышающий альтернативную стоимость ресурса доход, являющийся вознаграждением владельца за такое его использование, при котором повышается общественное благосостояние.

Другой вид ренты, в первую очередь связанный с ограничением конкуренции, выступает в форме монопольной прибыли. Такой доход является результатом перераспреде-

³ В [12] эти группы выступают как «семейные кланы».

ния, а не создания богатства. Поскольку для его получения требуются затраты реальных ресурсов, то в результате стремления к доходам этого типа экономические агенты создают чистый ущерб для общественного благосостояния. Именно такой вид ренты и обозначается Бьюкененом как «рента» в узком смысле слова. Таким образом, «прибыль» — это доход, сопровождающий рост общественного благосостояния, тогда как «рента» — доход, которым сопровождается нанесение ущерба благосостоянию общества.

Классическая модель поиска ренты в виде дохода от закрытой монополии была предложена Г. Таллоком [20; 21]. Главный вывод данной модели заключается в том, что монопольная прибыль, представляющая собой перераспределение излишка потребителей в пользу монополиста, равна общему объему инвестиций, сделанных претендентами на получение монополии. Поскольку монопольная прибыль является только результатом перераспределения и, следовательно, дополнительного благосостояния не создает, а ее получение предполагает осуществление равных ей по величине затрат реальных ресурсов, то вся монопольная прибыль представляет собой чистый ущерб для общественного благосостояния [17, с. 60–64].

Получение ренты, главным образом, связано с использованием перераспределительной функции государства. Последняя непосредственно связана с основным назначением государства, состоящим в спецификации и защите прав собственности, возможность осуществления которого вытекает из сравнительного преимущества государства в осуществлении насилия. Попытки же экономических агентов заключить сделку с государством с целью извлечения выгоды из его потенциала насилия обычно обозначаются как «поиск ренты».

Переходя к вопросу о связи между реальными инвестициями и благосостоянием, вначале рассмотрим затраты, которые связаны с поиском ренты. Бьюкенен выделяет такие их виды, как [6, с. 277] расходы потенциальных получателей монополии; расходы бюрократии, направленные на превращение в свои доходы расходов потенциальных получателей монополии, или связанные с иной реакцией на эти расходы; и расходы третьих лиц, направленные на получение части государственных доходов, полученных от потенциальных получателей монополии. Таким образом, вся совокупность расходов, связанных со стремлением использовать государство для получения доходов, то есть расходы потенциальных монополистов, бюрократов и искателей государственных трансфертов являются инвестициями, направленными на получение ренты.

В соответствии с критерием разграничения инвестиций по их влиянию на благосостояние имеет смысл различать экономические (прибылеориентированные) и политические (рентоориентированные) инвестиции. Последние, в отличие от первых, представляют собой растрату ресурсов и, таким образом, создают чистый ущерб для общественного благосостояния. Следовательно, чем больше доля политических инвестиций в общем объеме реальных инвестиций того или иного общества, тем меньший полезный эффект они будут приносить обществу (рис. 1).

Стабильность → Общее увеличение реальных инвестиций → Увеличение политических инвестиций → Растрата ресурсов

Рис. 1. Стабильность и политические инвестиции

Логическая связь в данном случае такова. Конъюнктурная стабильность способствует увеличению реальных инвестиций, поскольку увеличивает стимулы к сотрудничеству и тем самым способствует полноте контрактов. Однако поскольку одной из составляющих реальных инвестиций являются политические инвестиции, то стабильность, обеспечивая также и их рост, способствует растрате ресурсов. Далее, если экономическая активность в обществе в основном сводится к поиску ренты и, следовательно, в реальных инвестициях преобладает политическая составляющая, то стабильность такому обществу будет приносить больше вреда, чем пользы. Это свя-

зано с тем, что растрата ресурсов, связанная с политическими инвестициями, будет превосходить выигрыш, получаемый обществом от экономических инвестиций.

Обобщая вышесказанное, можно сказать, что конъюнктурная стабильность влияет на объем инвестиций, а структурная — на их направление. В зависимости от ее степени и характера (преобладание групп со всеохватывающими или специальными интересами) будет определяться сравнительная значимость экономических и политических инвестиций. Потери благосостояния, связанные со стабильностью, будут тем выше, чем более рентоориентированным является общество и, соответственно, чем больше относительная значимость политических инвестиций.

Различные кратко- и долгосрочные следствия существования структурной стабильности

При оценке влияния структурной стабильности на благосостояние следует учитывать также ее продолжительность. Как показывает Олсон на примерах различных стран и эпох, когда групповая структура общества приобретает более или менее законченный вид в смысле сложившихся групп интересов, их влияние на благосостояние общества будет зависеть от того, как долго они существуют. Вначале нередко доминирует группа со всеохватывающими интересами, а относительная мощь групп специальных интересов невелика. Однако со временем последние находят возможность перераспределять в свою пользу все больший объем власти и ресурсов за счет их постепенной утраты центром. Соответственно, увеличивается удельный вес политических инвестиций, и конъюнктурная стабильность, порождаемая стабильностью структурной, приносит все меньший полезный эффект.

Так, Россия, будучи плановой экономикой, то есть в 1929–1991 гг., находилась в условиях структурной стабильности, но за этот более чем полувековой период сравнительная значимость групп со специальными интересами постепенно возрастала. В период сталинского правления имело место полное господство группы со всеохватывающими интересами, олицетворяемой главным образом самим Сталиным. Эта группа, и Сталин в частности, имела всеохватывающий интерес в том смысле, что чем больший объем выпуска обеспечивала советская экономика, тем большей военной мощью и международным политическим влиянием обладала сама эта группа. Именно в таком смысле коммунистическое государство в течение всей своей истории представляло собой группу со всеохватывающими интересами. Затем при Хрущеве происходит некоторое перераспределение власти от центра в пользу партийной бюрократии, что ознаменовалось XX съездом КПСС, который Е. Т. Гайдар остроумно сравнил с «манифестом о вольности дворянства» Петра III. Наконец, государственный переворот, приведший к смещению Хрущева, также был вызван стремлением партийной бюрократии получить больший объем власти и влияния за счет центра, ради чего на место Хрущева был поставлен Брежнев — человек, еще более удобный с этой точки зрения. При нем наступает пресловутая эпоха застоя, с одной стороны, и решительное преобладание элит, с другой стороны. Рост относительной значимости элит означал не только укрепление партийной бюрократии за счет центра, но также и фактическую эмансипацию различных сегментов планового хозяйства в виде отдельных национальных общностей, отраслей и предприятий [8, с. 413–423].

Таким образом, в течение этого времени сохранялась как структурная, так и вызванная ею конъюнктурная стабильность, но и та, и другая изменяли свое качество: при сохранении структурной стабильности постепенно усиливаются группы специальных интересов, а конъюнктурная стабильность все больше способствует политическим инвестициям, то есть реальным расходам на перераспределение власти и ресурсов.

Структурная и конъюнктурная нестабильность в начале постсоветского периода

Вряд ли кто-либо станет отрицать, что Россия в 1992-1998 гг. находилась в состоянии глубокой конъюнктурной нестабильности. Огромные темпы инфляции в сочетании с изменчивостью ее природы (от инфляции спроса к инфляции издержек), глубокий спад производства и инвестиций, разрыв хозяйственных связей, сложившихся в рамках СССР, почти полный отказ государства от выполнения своих традиционных функций в плане установления и защиты прав собственности и принуждения к выполнению контрактных соглашений, а также многое другое, что сопровождало вступление России в постсоветскую эпоху, ввергли ее в настоящий хаос. Глубокая конъюнктурная нестабильность, наряду с другими причинами, объясняет тот упадок, который наблюдался в этот период в инвестиционной сфере.

Подобно Германии и Японии в послевоенное время Россия в 1990-е гг. наряду с конъюнктурной испытывала также и структурную нестабильность, однако последняя имела совсем другие последствия. Вместо «экономического чуда» имел место спад производства и ухудшение отраслевой структуры. Связано это, видимо, с тем, что Россия пережила структурную нестабильность совсем другого рода, чем эти страны. Если последние испытали, прежде всего, уничтожение групп специальных интересов, тогда как группа всеохватывающих интересов была заменена другой (фашистские или поддерживавшие фашистов власти были заменены политическим контролем стран-победительниц), то в России уничтожение группы всеохватывающих интересов в лице коммунистического государства не сопровождалось распадом групп специальных интересов на уровне отдельных национальностей, отраслей и предприятий. Таким образом, структурная нестабильность стран «экономического чуда» означала освобождение их от тех сил, которые тянут общество назад, тогда как в России тот же вид нестабильности означал распад единственной группы, заинтересованной в ее благосостоянии.

Россия в 1990-е гг. переживала бурный процесс группообразования в смысле формирования групп интересов, укрепления внутригрупповых связей и усиления группового самосознания. В это время уже прекращает существовать старая группа со всеохватывающими интересами в лице Политбюро, а новая находится в стадии возникновения. Новые группы специальных интересов формируются на основе старых советских групп, и среди них постепенно вычленяется та группа, которая будет иметь всеохватывающий интерес.

По причине глубокой конъюнктурной нестабильности, вызванной нестабильностью структурной, должен был наблюдаться спад инвестиций как экономических, так и политических. Первые действительно сильно сокращались, тогда как последние, по видимому, наоборот, возросли по причине компенсирующего фактора в виде передела собственности. Отсутствие конъюнктурной стабильности должно подавлять также и стимулы к политическим инвестициям. Однако в 1990-е гг. такое воздействие оказывается только на экономические инвестиции при наличии стимулов (иного рода, чем прежде) к инвестициям политическим. Таким образом, в этот период в условиях крайней нестабильности имелись значительные стимулы к политическим инвестициям по причине, связанной с приватизацией «уникальной исторической возможности присвоения ренты» [13, с. 85]. Все это сделало поиск ренты наиболее заметным видом деятельности в 1990-е гг. [9; 10; 13; 14; 24; 25].

Возникновение стабильности в 2000-е гг.

На рубеже 1990-х и 2000-х гг. процесс группообразования постепенно завершается. Укрепляется вертикаль власти, и, соответственно, интересы нового постсовет-

ского политического центра приобретают более всеохватывающий характер. Вместе с тем большую определенность приобретает и несколько обновившаяся система групп со специальными интересами. Стабилизация на структурном уровне должна способствовать и конъюнктурной стабильности и через это создавать стимулы к экономическим и политическим инвестициям. В отношении последних эти стимулы ослабляются в связи с завершением передела собственности. Что же касается экономических инвестиций, то для них стимулы еще более усилились в связи с:

- 1) накопившимся потенциалом роста за счет глубокого спада 1990-х гг.;
- 2) благоприятной конъюнктурой на мировых рынках сырьевой и энергетической продукции;
- 3) благоприятным характером структурной стабильности в смысле оформления группы со всеохватывающими интересами;
- 4) исчезновением фактора, который стимулировал политические инвестиции в 1990-е гг. в виде приватизации;
- 5) с девальвацией рубля, явившейся результатом кризиса, а также
- 6) распадом системы ГКО [15].

Одним из показателей конъюнктурной стабильности является преобладающая среди населения оценка текущего состояния и перспектив на будущее. Он может быть измерен, в частности при помощи индекса социальных настроений (ИСН), который ежемесячно рассчитывается Левада-центром. Динамика этого индекса за последнее десятилетие определенно указывает на усиление стабильности после августовского кризиса 1998 года.

На рис. 2 представлена динамика ИСН за одиннадцатилетний период, где в качестве базисной даты взят январь 1998 г. (ИСН = 100%). Как можно заметить, конец 1990-х и 2000-е гг. по сравнению с эпохой 1990-х гг. явились значительно более благополучным временем в оценках российского населения. Если в 1990-е годы ИСН в лучшем случае колебался вокруг отметки в 100%, достигнув самой низкой отметки в августе 1998 г., то в период с сентября 1999 г. по май 2000 г. он вырос в полтора раза и с тех пор оставался на уровне, значительно превышающем отметку в 100%. Таким образом, 1998–99 гг. могут рассматриваться как рубеж, отделяющий нестабильные 1990-е от значительно более стабильных 2000-х гг.



Рис. 2.1. Динамика ИСН (1995–2006 гг.)

Источник: Левада-центр (<http://levada.ru/indexisn.html>).

Относительная стабильность в нашей стране сопровождалась оживлением в инвестиционной сфере и экономическим ростом. Если мы сравним данные Госкомстата по «инвестициям в основной капитал» и объемам производства, то увидим, что в тот же самый период, когда произошло отмечаемое Левада-центром усиление стабиль-

ности, имел место и подъем инвестиций и производства. Таким образом, изменения в отношении стабильности, имеющие место в последнее время, можно оценивать однозначно положительно, поскольку возникшая структурная стабильность как по своему качеству (оформление группы всеохватывающих интересов), так и в силу особых исторических обстоятельств (завершение передела собственности), создает больше положительных (производственные инвестиции), чем отрицательных (поиск ренты) последствий. Теперь можно задать вопрос: каковы дальнейшие перспективы российской стабильности?

Перспективы российской стабильности

Снова следует отметить, что структурная стабильность, предполагающая наличие групп специальных интересов, должна, помимо всего прочего, стимулировать осуществление политических инвестиций. Отсюда вытекает и основной вопрос, связанный с перспективами стабильности: какова сравнительная значимость политических инвестиций? При рассмотрении этих перспектив следует обратить внимание на такую особенность российской экономики, как большой удельный вес ТЭК в ее отраслевой структуре, который в течение последних лет еще увеличивался [2, с. 139; 11; 26, с. 9].

О чем это говорит, с точки зрения рассматриваемого вопроса? Можно предположить, что это является показателем того, что политические инвестиции составляют существенную и все возрастающую часть всех инвестиций, осуществляемых в современной России. По этому поводу возможны следующие рассуждения. Наличие значительной политической составляющей в совокупных инвестициях означает, что рентоориентированный сегмент экономики отвлекает на себя большую часть инвестиционных ресурсов, что, в свою очередь, будет приводить к инвестиционному голоду в реальном секторе. В результате более жизнеспособными окажутся отрасли, которые менее нуждаются в инвестициях, то есть должны преобладать некапиталоемкие отрасли. ТЭК, будучи ресурсоемкой отраслью, этому требованию вполне удовлетворяет (рис. 3).

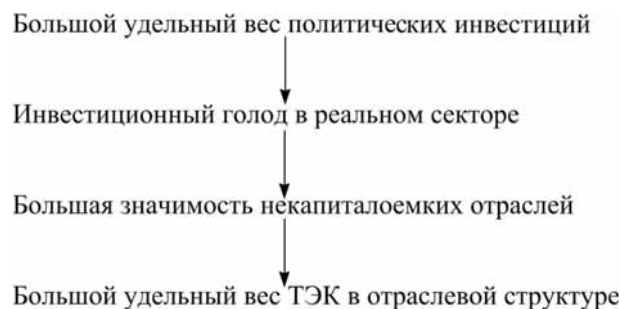


Рис. 3. Политические инвестиции и ТЭК

Таким образом, как это суммируется на рис. 3, чем больше значимость политических инвестиций, тем менее капиталоемкой будет экономика, что, как один из сценариев, может предполагать ее сырьевую и энергетическую ориентацию. Другие некапиталоемкие отрасли, такие как торговля или пищевая промышленность, также могут иметь большую значимость в экономике, реальный сектор которой испытывает инвестиционный голод. Эти отрасли, согласно как данным Госкомстата, так и непосредственным наблюдениям за российской экономической жизнью, также находятся на подъеме.

В целом же динамика отраслевой структуры российского хозяйства нередко оценивается как «технологическая деградация». В основе этих рассуждений лежит определенная иерархия отраслей, располагаемых по их сравнительной прогрессивности с точки зрения места, занимаемого в международном разделении труда (рис. 4).

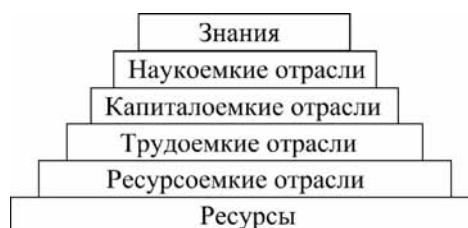


Рис. 4. Сравнительная прогрессивность отраслей

Согласно этой схеме относительный рост ТЭК, торговли и пищевой промышленности указывает на движение не вверх, а вниз в плане технологического развития российского хозяйства, откуда и обозначение такой динамики, как «технологическая деградация». С точки зрения рассматриваемой в настоящей статье темы, это указывает на растущее сравнительное значение отраслей, менее нуждающихся в инвестициях. Если считать причиной этого инвестиционный голод российской экономики, то, возможно, это связано со значительным и все возрастающим удельным весом политических инвестиций в совокупных инвестиционных расходах.

Еще один косвенный показатель неинвестиционного развития российской экономики — структура активов коммерческих банков. В 1990-е гг. банковская сфера была одной из наиболее рентоориентированных. Важнейшей причиной такого характера ее развития в то время была легкость получения государственных трансфертов в финансовой сфере [14, с. 84–87]. Источником таковых трансфертов долгое время служили льготные кредиты Центрального банка, обслуживание государственных финансов, кредитование безрисковых правительственных и прочих программ, а также принятие вкладов населения по отрицательной ставке процента, то есть государство и население выступали в качестве финансовых доноров рентоискателей в финансовом секторе. Несколько позже к этому добавилась также и такой грандиозный источник, как рынок ГКО, просуществовавший до наступления кризиса 1998 года. Все это делало банковский сектор фактором, не обеспечивающим финансирование инвестиций в реальном секторе, а отвлекающим из него инвестиционные ресурсы.

Кризис 1998 года имел оздоравливающий эффект, помимо всего прочего, в том отношении, что привел к распаду системы ГКО, способствовавшей перекачке ресурсов из реального сектора в финансовый. Исчезновение прежних прибыльных направлений деятельности заставляет банки искать другое применение своим пассивам. Однако банковская система, видимо, сохраняет в целом неинвестиционный характер. На это, в частности, указывает значительное развитие потребительского кредита. Именно последний является ключевым направлением деятельности многих банков. Среди прочих значительных видов деятельности современных российских банков является оказание услуг, связанных с пластиковыми картами, денежными переводами, обеспечением различных платежей (заработная плата, пенсии, коммунальные платежи и т. д.).

Усиливающееся преобладание некапиталеёмких отраслей и неинвестиционный характер развития банковской системы указывают на то, что в современной российской экономике появляющиеся финансовые ресурсы недостаточно ориентированы на инвестиции в реальном секторе. В то же время быстрые темпы экономического роста обеспечивают эти финансовые ресурсы. Доступность последних при отсутствии соответствующих структурных изменений позволяет предположить их значительный и возрастающий отток в сферу политических инвестиций, поскольку как в прошлом, так и сейчас «поиск ренты выступает как преобладающая бизнес-стратегия» [26, с. 16].



Рис. 5. Структурная стабильность и отраслевая структура

Вышеописанное суммируется на рис. 5. Структурная стабильность порождает конъюнктурную стабильность и влияет на относительную значимость экономических и политических инвестиций. Последняя зависит от качества структурной стабильности в смысле сравнительного значения групп со всеохватывающими и специальными интересами в групповой структуре общества с точки зрения располагаемых ими ресурсов и власти. Конъюнктурная стабильность стимулирует любые инвестиции, независимо от их направленности, тогда как структурная стабильность, в зависимости от своего качества задавая соотношение экономических и политических инвестиций, определяет их направленность. Таким образом, она влияет на то, какая часть инвестиций, стимулы к которым созданы конъюнктурной стабильностью, будет направлена в экономическую сферу и станет фактическими инвестициями в реальном секторе. Наконец, в зависимости от того, насколько велик приток инвестиционных ресурсов в реальный сектор, будет формироваться и отраслевая структура в плане сравнительной значимости капиталоемких отраслей.

Каким будет характер российской стабильности в будущем? Она будет приносить больше пользы или вреда? При попытках ответить на эти вопросы можно учесть соображения, являющиеся частью теории групповых интересов Олсона [7; 8; 31], а именно структурная стабильность, сохраняясь длительное время, постепенно меняет свое качество в смысле все большего преобладания групп со специальными интересами в ущерб группе всеохватывающих интересов. Именно такой была история структурной стабильности в России в 1929–1991 гг., а также в Германии, Японии и Скандинавских странах в послевоенное время. Если в будущем российская стабильность будет снова развиваться по этому пути, то существующая сегодня сосредоточенность инвестиционных ресурсов в политической сфере со временем будет еще больше усиливаться и, соответственно, все большие препятствия будут возникать для экономического роста и прогрессивных структурных изменений. Эти негативные тенденции могут сглаживаться в случае благоприятной конъюнктуры на мировых рынках сырья и энергоносителей или готовности государства проводить целенаправленную структурную политику, составной частью которой может быть осуществление самим государством инвестиций в реальный сектор.

Заключительные обобщающие замечания

Структурная стабильность, безусловно способствуя реальным инвестициям, не только не гарантирует роста общественного благосостояния, но и может выступать в качестве серьезного препятствия для экономического развития в смысле прогрессивных структурных изменений, а также экономического роста. В последние годы в Рос-

сии имел место экономический рост, вызванный исчезновением тех негативных факторов, которые сохранялись в 1990-е гг., а также тем, что структурная стабильность, возникшая на рубеже веков, имеет благоприятный характер в смысле оформления группы со всеохватывающими интересами. Однако возникновение стабильности сопровождалось негативными структурными сдвигами в экономике России. Возможной причиной такого положения является возрастающий удельный вес политической составляющей в российских инвестициях. В результате, когда конъюнктурная стабильность стимулирует увеличение реальных инвестиций, она вместе с тем способствует политическим инвестициям, которые представляют только растрату общественных ресурсов. По мере дальнейшей эволюции структурной стабильности эта растратная часть инвестиций должна расти. Бизнес будет все больше ориентирован на действия, следствием которых является перераспределение, а не рост благосостояния. Таким образом, на сегодняшний день стабильность в России, несмотря на продолжающийся экономический рост, является скорее симптомом институционального склероза, чем предпосылкой прогрессивных экономических изменений.

Приложение: конъюнктурная стабильность и инвестиции

Функциональную связь между (конъюнктурной) стабильностью и инвестициями можно рассматривать в различных перспективах — контрактный, игровой или же макроэкономической. При этом в каждом случае вывод будет один и тот же, а именно стабильность однозначно способствует росту инвестиций. В теории контрактов такой вывод является частным случаем морального риска в коллективе [22, с. 76], который представлен в рамках модели Харта-Мура. В последней делается акцент на увязке двух таких факторов, как неполнота контрактов и уровень специфических инвестиций, и делается фундаментальный вывод о недоинвестировании как следствии неполноты контрактов. При этом, как будет показано далее, последняя может рассматриваться и как переменная величина, а ее значение зависит от стимулов сторон контракта к сотрудничеству друг с другом.

В рамках теории игр с этой точки зрения особый интерес представляют игры с неопределенным или бесконечным числом периодов, которые допускают разрешение дилеммы заключенных. В них содержится анализ условий, при которых имеет место сотрудничество между людьми, что имеет принципиальное значение для инвестиций, поскольку инвестиции следует рассматривать как частный случай сотрудничества. Стимулы к сотрудничеству здесь увязываются с повторяемостью или стабильностью отношений индивидов. Таким образом, теории неполных контрактов и бесконечно повторяющихся игр указывают на положительную функциональную связь между стабильностью и инвестициями.

Наконец, в макроэкономической перспективе стабильность представляет собой ситуацию низкой неопределенности будущего, допускающую возможность формирования долгосрочных ожиданий. Наличие такой возможности является необходимым условием инвестиций.

Модель Харта-Мура: неполнота контрактов и уровень отношенческо-специфических инвестиций

Итак, основной вопрос, который ставится и решается в рамках данной модели, заключается в установлении взаимосвязи между неполнотой контракта и отношенческо-специфическими инвестициями [23, с. 106; 28, р. 697]. Последние могут быть определены как инвестиции, целесообразность осуществления которых определяется наличием кооперации между экономическими агентами (в данном случае между покупателем и продавцом).

Пусть длительность контракта составляет два периода. В момент времени 0 стороны заключают контракт, главным содержанием которого являются цены $\hat{p}_1$ и $\hat{p}_0$, установленные для двух возможных объемов торговли $q = 1$ и $q = 0$. Иными словами, $\hat{p}_1$ является платой за поставку товара, если торговля осуществляется, а $\hat{p}_0$ представляет собой цену неустойки в случае срыва торговли.

Полезность покупателя v и издержки продавца c , связанные с объемом торговли $q = 1$, являются случайными величинами, определяемыми «состоянием мира» [29, р. 758], то есть неопределенными будущими обстоятельствами, и отношенческо-специфическими инвестициями покупателя и продавца, так что

$$v = v(\omega, \beta);$$

$$c = c(\omega, \sigma),$$

где ω — будущие обстоятельства, β — инвестиции покупателя, σ — инвестиции продавца. Таким образом, специфические инвестиции покупателя обеспечивают увеличение ожидаемой полезности от торговли $q = 1$, а специфические инвестиции продавца способствуют уменьшению ожидаемых издержек торговли $q = 1$.

В момент времени 1 стороны узнают реализацию полезности v и издержек c , в зависимости от которых они принимают решение об объеме торговли. Выбор объема торговли $q = 1$ возможен только при условии ненулевой общей ренты, которая будет иметь место при $v \geq c$. Если последнее условие не выполняется, то выбирается объем торговли $q = 0$, то есть торговля не осуществляется, и покупатель выплачивает продавцу цену $\hat{p}_0$. Если же условие о ненулевой ренте выполняется, то торговля может быть реализована. Она осуществляется либо по оговоренной в первоначальном контракте цене $\hat{p}_1$, либо цена пересматривается в результате дополнительных переговоров.

Важнейшим допущением в данном случае является неverifiedируемость действий сторон, определяющих реализацию торговли. Таким образом, третья сторона может определить факт наличия/отсутствия торговли, но в случае ее срыва не может определить, по чьей вине он имел место. Следовательно, каждая сторона обладает принципиальной возможностью сорвать торговлю, даже если ее результатом должна быть ненулевая общая рента, так что особенностью рассматриваемого в модели контракта является непринуждающий характер его условий [30, р. 163]. Отсюда следует фундаментальный вывод модели: даже в случае ненулевой общей ренты от торговли последняя может не состояться, поскольку сторона, неудовлетворенная своим выигрышем, имеет возможность безнаказанно сорвать контракт (рис. 6).

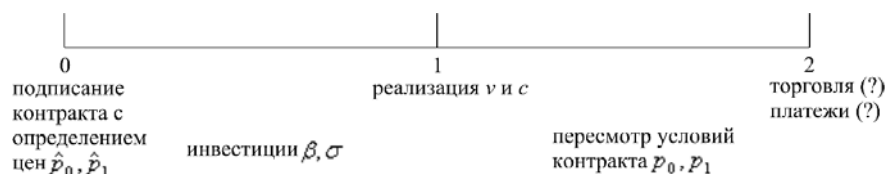


Рис. 6. Последовательность действий сторон в модели Харта-Мура

Каково же влияние неполноты контракта на уровни специфических инвестиций? Для ответа на этот вопрос сначала необходимо определить оптимальные уровни инвестиций, которые имели бы место в случае полного контракта. Последние могут быть найдены из задачи максимизации общей ожидаемой ренты от торговли $B(\beta, \sigma)$, которая имеет следующий вид:

$$B(\beta, \sigma) = E_{v,c} \max\{v - c, 0\} - \beta - \sigma = q(v - c) - \beta - \sigma \rightarrow \max_{\beta, \sigma}.$$

В случае *неполного контракта* вначале оговариваются только цены $\hat{p}_0$ и $\hat{p}_1$. В зависимости от реализации v и c принимается решение об осуществлении торговли и, в случае положительного решения, распределяется общий выигрыш (рис. 7).

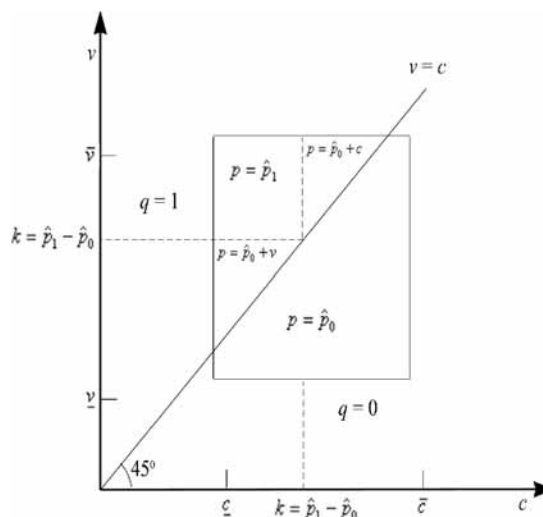


Рис. 7. Возможные контракты в зависимости от соотношения фактических полезности и издержек и оговоренных в контракте цен

На рис. 7 прямая $v = c$ отделяет комбинации v и c , при которых торговля не состоится, от комбинаций этих переменных, обеспечивающих реализацию торговли. Далее, как видно на графике, в зависимости от соотношения цен, оговоренных в первоначальном контракте, и реализации v и c возможны такие последствия реализации контракта, как присвоение всей ренты покупателем, присвоение всей ренты продавцом или же некоторое более равномерное ее распределение. Таким образом, можно выделить четыре возможных результата контрактного взаимодействия:

1. $v < c \Rightarrow q = 0; p = \hat{p}_0$, то есть в случае отрицательной общей ренты торговля не осуществляется и покупатель платит продавцу неустойку.
2. $v \geq k \geq c \Rightarrow q = 1; p = \hat{p}_1$, где $k = \hat{p}_1 - \hat{p}_0$. В случае ненулевой общей ренты и таких уровней цен, при которых чистый платеж покупателя продавцу при осуществлении торговли обеспечивает неотрицательный чистый выигрыш обеим сторонам, торговля реализуется по цене, оговоренной в первоначальном контракте.
3. $v \geq c > k \Rightarrow q = 1; p = \hat{p}_0 + c$. В случае неотрицательной ренты, но таких установленных в контракте цен, при которых чистый платеж покупателя в случае торговли оказывается меньше издержек продавца, цены поставки пересматривается. При этом новая цена устанавливается на уровне, обеспечивающем присвоение всей ренты покупателем. Таким образом, цена повышается только до уровня, при котором продавцу безразлично, состоится ли торговля или нет, поскольку чистый платеж в обоих случаях будет один и тот же.
4. $k > v \geq c \Rightarrow q = 1; p = \hat{p}_0 + v$. В случае неотрицательной ренты, но исходных контрактных цен, при которых чистый платеж покупателя в случае торговли оказывается выше полезности покупателя, цены поставки пересматривается. При первоначальных ценах покупатель в случае реализации первоначального контракта получит отрицательную полезность и, следовательно, воспользуется возможностью сорвать контракт. Чтобы это предотвратить, продавец готов понизить цену до уровня, при котором покупателю станет безразлично, будет или не будет иметь место торговля, поскольку она не влияет на его чистый выигрыш.

Для нахождения уровней специфических инвестиций в случае неполного контракта вначале следует найти ожидаемые выигрыши сторон в случае выполнения

условий первоначального контракта [28, р. 701–703]. Данные выигрыши можно обозначить как некооперативные, поскольку при отсутствии дополнительных переговоров стороны некооперативно принимают решения об объеме торговли, обеспечивающие равновесие Нэша.

Пусть вероятность торговли в случае положительного общего выигрыша и отсутствия дополнительных переговоров составляет S . Данное допущение основано на вышеописанных соображениях о том, что в случае отсутствия дополнительных переговоров сторона, которая получила бы отрицательную полезность в результате реализации первоначального контракта, сорвет контракт. Таким образом, даже если торговля в случае ее реализации обеспечит положительную общую ренту, она по вышеуказанным причинам может не состояться. Некооперативные выигрыши, в соответствии с этим допущением, будут определяться как

$$B_b(\beta) = \frac{1}{2}q(v-k) - \beta;$$

$$B_s(\sigma) = \frac{1}{2}q(k-c) - \sigma,$$

где B_b — выигрыш покупателя, а B_s — выигрыш продавца.

Пусть выигрыш от доопределения контракта делится напололам. Следовательно, выигрыши сторон могут быть рассчитаны как сумма некооперативного выигрыша и половины выигрыша от доопределения контракта, то есть.

$$B_b^i(\beta) = \frac{1}{2}q(v-k) + \frac{1}{2}(q(v-k) - \frac{1}{2}q(v-k)) - \beta = \frac{3}{4}q(v-c) - \beta;$$

$$B_s^i(\sigma) = \frac{1}{2}q(k-c) + \frac{1}{2}(q(k-c) - \frac{1}{2}q(k-c)) - \sigma = \frac{3}{4}q(k-c) - \sigma,$$

где B_b^i и B_s^i — выигрыши соответственно покупателя и продавца в случае неполного контракта.

При полном контракте ожидаемые выигрыши сторон определялись бы как

$$B_b^c(\beta) = q(v-c) - \beta;$$

$$B_s^c(\sigma) = q(k-c) - \sigma,$$

где B_b^c и B_s^c — выигрыши соответственно покупателя и продавца в случае полного контракта, так что

$$B_b^c(\beta) > B_b^i(\beta); B_s^c(\sigma) > B_s^i(\sigma).$$

Таким образом, ожидаемые выигрыши сторон в случае неполноты контракта меньше, и, следовательно, стимулы к инвестициям также будут слабее, что и является главным выводом модели Харта-Мура⁴.

В описанной модели неполнота контракта принимается как заданная характеристика, не допускающая количественного или порядкового сравнения. С точки зрения рассмотрения связи между стабильностью и инвестициями, может быть полезным принять допущение о переменном характере неполноты контрактов. Тогда можно показать, что разница между оптимальными уровнями инвестиций, то есть в случае полного контракта, и уровнями инвестиций в случае неполного контракта напрямую зависит от степени контрактной неполноты.

В качестве обратного показателя неполноты контракта в рамках вышеописанной модели можно рассматривать вероятность торговли в случае положительного общего выиг-

⁴ В [19, тема 11] данная модель излагается в качестве общей постановки проблемы неполноты контрактов и таким образом является составной частью введения в формальную теорию неполных контрактов.

рыша и отсутствия дополнительных переговоров. Тогда если эта вероятность равна единице, дополнительных переговоров проводиться не будет, а некооперативные выигрыши сторон будут равны их значениям в случае полного контракта. Следовательно, в этом случае контракт является полным. Полнота контракта здесь проявляется в том, что оговоренные в нем условия о ценах и объемах торговли обязательно будут выполнены: при отрицательной общей ренте торговля не осуществляется и покупатель платит оговоренную неустойку, а при положительной общей ренте торговля осуществляется по оговоренной цене. Наоборот, в случае нулевой вероятности торговли в рамках первоначального контракта стороны получают только четверть валового выигрыша⁵, который бы имел место в результате реализации полного контракта

$$B_b^i(\beta) = 0 \times q(v-k) + \frac{1}{2}(q(v-k) - \frac{1}{2}q(v-k)) - \beta = \frac{1}{4}q(v-c) - \beta;$$

$$B_s^i(\sigma) = 0 \times q(k-c) + \frac{1}{2}(q(k-c) - \frac{1}{2}q(k-c)) - \sigma = \frac{1}{4}q(k-c) - \sigma,$$

что в соответствующей степени ослабит их стимулы делать инвестиции.

Все это позволяет сделать главный в контексте настоящей статьи вывод о том, что чем более полным является контракт, тем больше будут стимулы сторон осуществлять отношенческо-специфические инвестиции. Полнота же контракта определяется вероятностью реализации его первоначальных условий. На языке теории игр выполнение первоначальных условий контракта и его срыв можно рассматривать в терминах сотрудничества и соперничества соответственно. В этих терминах основной вывод модели Харта-Мура может быть выражен как положение о том, что уровень инвестиций положительно зависит от наличия стимулов к сотрудничеству.

Игровой подход: стабильность и стимулы к сотрудничеству

В данном случае нас прежде всего интересует вопрос об условиях, обеспечивающих сотрудничество между людьми. Классическую постановку данной проблемы представляет собой дилемма заключенных, то есть дилемма между сотрудничеством и соперничеством. Ее основной вывод содержит положение, опрокидывающее экономические представления, господствовавшие со времен А. Смита, а именно, что «индивидуальная рациональность... [не только] не достаточна для общественной рациональности» [32, р. 23], но и может выступать в качестве главного препятствия к достижению оптимальных общественных результатов. Индивидуальное стремление к максимизации полезности может обеспечивать неоптимальные общественные результаты.

Разрешение данной дилеммы связано с возникновением условий, при которых долгосрочное сотрудничество обеспечит сторонам большие ожидаемые выигрыши, чем соперничество. Данные условия могут иметь место в играх с неопределенным числом периодов, значение которых для обеспечения сотрудничества заключается в том, что они исключают точное знание сторонами времени, когда их взаимодействие окончится. Индивидуальная рациональность будет находиться в гармонии с общественной рациональностью, когда выбор стратегии сотрудничества окажется условием максимизации индивидуального выигрыша.

Пусть приведенная стоимость неопределенной последовательности выигрышей имеет вид:

$$S_n = B_1 + pB_2 + p^2B_3 + \dots = \sum_{t=1} p^{t-1}B_t,$$

где $B_1, B_2, B_3, \dots$ — неопределенная последовательность индивидуальных выигрышей, p — вероятность наступления следующего периода игры, t — период игры. Выигрыши игроков представлены в таблице 1.

⁵ При изложении этой модели в [18, с. 214] в этом месте и на рисунке [с. 211], аналогичном рис. 7 в настоящей статье, были допущены неточности, которые здесь устранены.

Таблица 1

Выигрыши игроков при выборе ими стратегий сотрудничества С и соперничества R

A \ B	C	R
C	2, 2	0, 3
R	3, 0	1, 1

Чтобы выяснить условия, при которых игроки сочтут выгодным придерживаться стратегии сотрудничества, необходимо вычислить выигрыши при обеих стратегиях. Для стратегии сотрудничества и соперничества выигрыши будут составлять соответственно

$$EB^c = 2 + p2 + p^2 2 + \dots = \frac{2}{1-p},$$

$$EB^r = 3 + p + p^2 + \dots = 3 + \frac{p}{1-p}.$$

Сопоставляя эти величины, можно определить условия оптимальности стратегии сотрудничества, с точки зрения индивидуальной рациональности:

$$\frac{2}{1-p} \geq 3 + \frac{p}{1-p},$$

$$p \geq \frac{1}{2}.$$

Следовательно, сотрудничество будет иметь место при условии превышения величины p определенного уровня (в настоящем примере 0,5). Таким образом, вероятность продолжения отношений напрямую определяет выгодность стратегии сотрудничества, что и является главным выводом модели.

Что означает вероятность продолжения отношений? Эта величина может рассматриваться как индикатор стабильности, поскольку последняя, прежде всего, предполагает непрерывность воспроизводства одних и тех же взаимосвязей. Таким образом, на языке игровой теории правил стабильность стимулирует сотрудничество между людьми [17, лекция 4].

Стабильность и стимулы к осуществлению реальных инвестиций

Итак, вышеописанные модели позволяют сформулировать общее положение о том, что стабильность создает стимулы к осуществлению специфических инвестиций. Неполнота контрактов приводит к недоинвестированию в специфические активы. При этом более полному контракту соответствует более высокий уровень специфических инвестиций. Полнота контракта определяется вероятностью выполнения условий первоначального соглашения, которое может трактоваться как выбор стратегии сотрудничества. Выбор же этот определяется вероятностью повторных отношений между агентами, то есть стабильностью их связей.

Отдельно следует сказать о соотношении отношенческо-специфических и реальных инвестиций, поскольку это необходимо для того, чтобы сделать полные выводы о соотношении стабильности и инвестиций на макроуровне. Воспользуемся схемой, наподобие той, которую предложил О.И. Уильямсон [23, с. 108] применительно к соотношению специализированных/неспециализированных и основных/оборотных активов (рис. 8).

Реальные инвестиции — это в основном специфические инвестиции, тогда как финансовые инвестиции, как правило, являются неспецифическими. Такие выводы о соотношении инвестиций можно сделать на основании одновременного использования таких характеристик инвестиций, как специфичность и ликвидность. Первая, с количественной точки зрения, может быть определена как доля ценности актива, которую он теряет при наилучшем альтернативном употреблении, а последняя характеристика — как доля ценности актива, которую он теряет при его обмене на другой актив. Разница между этими определениями заключается только в знаке этих терминов, поскольку ликвидность и специфичность являются противоположными характеристиками, а также в том, что специфичность — это свойство инвестиций, рассматриваемое при анализе контрактных отношений на микроуровне, тогда как ликвидность является термином, который в основном используется в макроэкономике. По существу же, речь идет об одной и той же характеристике активов.

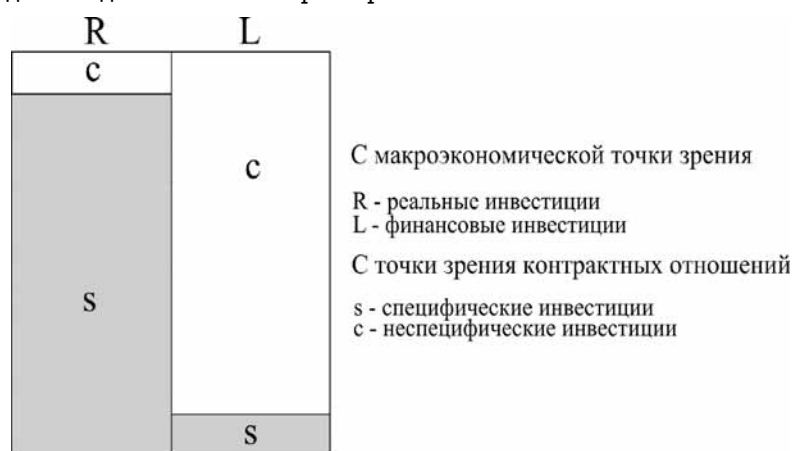


Рис. 8. Специфическая составляющая в реальных и финансовых инвестициях

Поскольку на макроуровне ликвидность, с одной стороны, является характеристикой, прежде всего, финансовых инвестиций, включая хранение богатства в денежной форме, а с другой стороны, присуща именно неспецифическим инвестициям, то отсюда можно заключить, что специфическая составляющая в финансовых инвестициях крайне мала. Наоборот, с той же макроэкономической точки зрения, неликвидность характеризует реальные инвестиции и на основании того же сближения понятий неликвидности и специфичности можно заключить, что специфическая составляющая является доминирующей в реальных инвестициях.

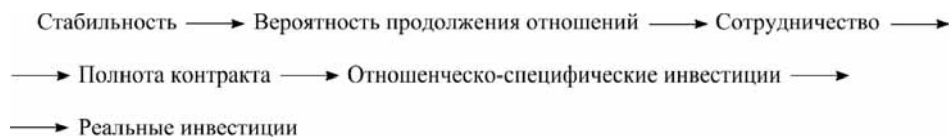


Рис. 9. Обобщение выводов модели неполных контрактов и модели игр с неопределенным числом периодов

Все вышесказанное суммируется на рис. 9. Согласно представленной схеме между стабильностью и реальными инвестициями существует положительная функциональная связь.

Неопределенность будущего и реальные инвестиции

Дополнительное подтверждение этот вывод находит в теории собственной ставки процента Дж. М. Кейнса [4, гл. 17]. Согласно этой теории выбор направления инвестиций,

в частности, определяется сравнительным значением таких параметров, как ожидаемый реальный доход и премия за ликвидность. При этом данные характеристики рассматриваются как взаимоисключающие: ожидаемый реальный доход при благоприятной конъюнктуре могут приносить реальные активы, но их премия за ликвидность ничтожна, тогда как финансовые активы, прежде всего деньги, ценятся в основном за их ликвидность.

Ликвидность как свойство активов приобретает особенно большое значение в нестабильной ситуации, когда надежда на доход от реальных инвестиций невелика и единственное соображение, определяющее направление инвестиций, — это стремление сохранить ценность богатства. Именно ликвидностью и обеспечивается сохранение ценности богатства, на что указывает также и функция денег, обозначаемая как «сохранение ценности» [16, с. 90–94]. Наоборот, стабильность, облегчая расчеты на будущее, создает стимулы больше ориентироваться на реальный ожидаемый доход от инвестиций, а не на ликвидность как средство защиты от неопределенности. Таким образом, стабильность в рамках этой теории может трактоваться как фактор, способствующий принятию портфельных решений, благоприятных для реальных инвестиций.

Итак, рассмотрение поставленной проблемы в различных перспективах приводит к одному и тому же выводу о положительной связи между стабильностью и реальными инвестициями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алчиан А. А. Рента // Экономическая теория. Итуэлл Дж., Милгейт М., Ньюмен П. (ред.). — М.: Инфра-М, 2004. — С. 724–732.
2. Березинская О., Миронов В. Отечественный нефтегазовый комплекс: динамика конкурентоспособности и перспективы финансирования // Вопросы экономики. — № 8. — С. 137–153.
3. Вольчик В. В., Бережной И. В. Роль социального капитала и групп интересов при формировании института власти-собственности в рамках российского хозяйственного порядка // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2006. — Т. 4. — № 2. — С. 35–41.
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. — М.: Эконов, 1993. — С. 137–432.
5. Матвеев В. Д. Модели экономической динамики. — СПб.: СПб филиал ГУ-ВШЭ, 2006.
6. Мюллер Д. Теория общественного выбора // Панорама экономической мысли. Гринэуэй Д., Блини М., Стюарт И. (ред.). — СПб.: Экономическая школа, 2002. — Т. 1. — С. 248–303.
7. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. — Новосибирск: ЭКОР, 1998.
8. Олсон М. Институциональные изменения, рассредоточение власти и общество в переходный период: лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста // Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. — Новосибирск: ЭКОР, 1998. — С. 388–428.
9. Ослунд А. «Рентоориентированное поведение» в российской переходной экономике // Вопросы экономики. — 1996. — № 8. — С. 99–108.
10. Полищук Л. Экономическая эффективность и присвоение ренты: анализ спонтанной приватизации // Экономика и математические методы. — 1996. — № 2. — С. 5–22.
11. Розмаинский И. В. Внешняя торговля, бегство капитала и валютный курс России 90-х гг. // Экономическая школа. Аналитическое приложение. — 2002. — Вып. 1. № 1. — С. 62–74.
12. Розмаинский И. В. Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2004. — Т. 2. — № 1. — С. 59–71 (<http://institutional.narod.ru/journal2.1.pdf>).
13. Ролан Ж. Политико-экономические вопросы преобразования отношений собственности в Восточной Европе // Корпоративное управление в переходных экономиках. — Аоки М. и Кима Х. (ред.). — СПб.: Лениздат, 1997.

14. Скоробогатов А.С. Экстенсивный рост банковского сектора и упадок кредитной сферы в современной России // Семинар молодых экономистов. — 1998. — Вып. 6, март. — С. 78–89 (<http://ie.boom.ru/Scorobogatov/Bank.htm>).
15. Скоробогатов А.С. Финансовый кризис в России: предпосылки возрождения реального сектора российской экономики // Четвертая Международная конференция студентов и аспирантов «Предпринимательство и реформы в России». — 24–27.09.1998. — СПб.: Издательство СПбГУ, 1998. — Т. 1. — С. 41–42 (Российская экономика во второй половине 1990-х гг.: поведение предприятий, ограничительная политика, денежные суррогаты, инфляция и августовский кризис // <http://ie.boom.ru/Skorobogatov/Skorobogatov1.htm>).
16. Скоробогатов А.С. Макроэкономическая роль институтов: от онтологической неопределенности к концепции делового цикла // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2005. — Т. 3. — № 2. — С. 83–95 (<http://institutional.narod.ru/journal3.2.pdf>).
17. Скоробогатов А.С. Институциональная экономика. Курс лекций. — СПб.: СПб филиал ГУ-ВШЭ, 2006 (<http://ie.boom.ru/skorobogatov/skorobogatov.htm>).
18. Скоробогатов А.С. Неполнота контрактов, групповые интересы и поиск ренты. Всегда ли стабильность способствует экономическому процветанию общества? // Постсоветский институционализм. — 2006: Власть и бизнес. — Нуреев Р. М. (ред.) Ростов-на-Дону: Наука-Пресс. — 2006. — С. 207–228.
19. Скоробогатов А.С. Лекции и задачи по теории контрактов. — СПб.: СПб филиал ГУ-ВШЭ, 2006.
20. Таллок Г. Потери благосостояния от тарифов, монополий и воровства // Вехи экономической мысли. Вып. 4. Экономика благосостояния и общественный выбор. — Заостровцев А. П. (ред.) — СПб.: Экономическая школа, 2004. — С. 435–448.
21. Таллок Г. Соискание ренты // Экономическая теория. Итуэлл Дж., Милгейт М., Ньюмен П. (ред.) — М.: Инфра-М. — 2004. — С. 741–747.
22. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. — СПб.: Экономическая школа. — 2000. — Т. 1.
23. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контрактация. — СПб.: Лениздат, 1996.
24. Хиллман А.К. Западноэкономические теории и переход от социализма к рыночной экономике. Перспективы общественного выбора // Экономика и математические методы. — 1996. — № 4. — С. 77–90.
25. Шляпентох В.Э. Многослойное общество: «антисистемный» взгляд на современную Россию. 1997, <http://www.nir.ru/socio/scipubl/sj/4shlap.htm>.
26. Яковлев А. А. Группы интересов и их влияние на процессы экономических реформ в России // Модернизация экономики России: социальный контекст. Кн. 2. Ясин Е. Г. (ред.) — М.: ГУ-ВШЭ. — 2004. — С. 9–31.
27. Buchanan J. M. Rent Seeking and Profit Seeking // Toward a Theory of the Rent-Seeking Society. Buchanan J. M., Tollison D. and Tullock G. (eds.) College Station, TX: Texas A&M Press, 1980. — P. 3–15.
28. Grossman S. J. and Hart O.D. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // Journal of Political Economy. — 1986. V. 94. — P. 691–719.
29. Hart O.D. and Moore, J. Incomplete Contracts and Renegotiation // Econometrica. — 1988. V. 56. — P. 755–785.
30. Noldeke G. and Schmidt K.M. Options Contracts and Renegotiation: A Solution to the Hold-up Problem // RAND Journal of Economics. — 1995. V. 26. — P. 163–179.
31. Olson M. The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // American Economic Review. — 1995. V. 85, Papers and Proceedings of the Hundredth and Seventh Annual Meeting of the American Economic Association Washington, DC, January 6–8, 1995. — P. 22–27.
32. Olson M. Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations Are Rich, and Others Are Poor // Journal of Economic Perspectives. — 1996. V. 10. — P. 3–24.

РЕГЕНЕРАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ: СПЕЦИФИКА И ТЕНДЕНЦИИ

О.Ю. МАМЕДОВ,

*Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет*

Всех экономистов объединяет общий объект анализа — «экономика». Однако — и в этом весь парадокс! — тот же объект в такой же степени их и разъединяет, точнее, — разъединяют бесконечные трактовки этого, поистине неисчерпаемого, фундаментального понятия.

Тем не менее, можно полагать, что при множестве подходов экономика остается системой объективных общественно-производственных отношений, закономерно вырастающих в координатах трехмерного пространства — общественного разделения труда, собственности и стоимости. Бесконечные комбинации разномерного сочетания специализации, собственности и стоимости и порождают все те экономические формы, которые образуют основной объект экономико-теоретического анализа.

Такая трактовка общественной экономики позволяет привлечь внимание к проблеме, ставшей сегодня, на мой взгляд, самой актуальной, — к проблеме, парадоксально и незаслуженно оказавшейся на периферии внимания экономистов. Эта проблема отражает особое явление, которое я бы обозначил как «консервативная регенерация российской экономической системы». Именно названная консервативная регенерация и превратилась сегодня, по нашему мнению, в главное препятствие на пути ускоренного, устойчивого, долгосрочного, эффективного и оптимального развития российской экономики.

* * *

Удивительно, но в реальных условиях переходной экономики (хотя некоторые горячие экономисты уже и объявили об окончании переходного к рынку периода) эта главная проблема все еще слабо осознается средой профессиональных российских экономистов. Я назвал ситуацию «удивительной» только потому, что для отечественных экономистов осознание и исследование данной проблемы образует условие разработки российского варианта теории переходного периода.

Однако проблема экономической регенерации до сих пор бродит незамечаемой (и потому — неприкаянной), хотя именно ее теоретический анализ должен был бы образовать исходную и конечную стадии каждого прикладного экономического исследования. Это важное в методическом отношении положение следует сформулировать точнее — речь идет о проблеме, анализ территориально-отраслевой специфики которой должен присутствовать в любом конкретно-экономическом исследовании. Образно говоря, каждое прикладное экономическое исследование должно начинаться с приветствия данной проблемы, а завершаться — с прощания с ней. Если же прибегнуть к гносеологическому категориальному аппарату, то можно сказать, что данная проблема образует теоретико-методологические координаты практических всех, так сказать, «не первых» экономических исследований, то есть тех экономических исследований, тематика которых, согласно классификации ВАК, относится к «ноль-пятой», «ноль-десятой» и т.д.

Кроме того, рекомендации по решению данной проблемы в границах анализируемого фрагмента экономики должны составлять основную часть практических предложений проведенного конкретно-экономического исследования.

* * *

Экономическая регенерация есть функциональная производная от такого фундаментального свойства экономической системы, как «органическая целостность».

Смысл этого полузабытого марксова сущностного определения экономики состоит в указании на удивительное свойство экономического базиса — на способность его «досаморазвития» до системного состояния. Экономика способна генерировать недостающие для своего системного состояния (и функционирования) отношения, формы, фазы и сферы. Только благодаря реализации принципа органической целостности все существующие в обществе разнородные экономические отношения преобразуются в качественно-однородные.

Те, кто изучал основную школу экономической аналитики — политическую экономию капитализма, — знают, что капитализм победил феодализм тем, что сумел превратить совокупность разнородных экономических отношений в систему однородных экономически-эффективных отношений.

Те, кто изучал драматическую школу экономической аналитики — политическую экономию социализма, — знают, что социализм погиб именно потому, что повторил «органический подвиг» капитализма — он также превратил совокупность разнородных экономических отношений в систему однородных (но на этот раз, увы, — экономически-неэффективных) отношений.

Уже этих двух великих уроков экономической истории было бы вполне достаточно, чтобы осознать: успех возведения в нашей стране современной рыночной системы зависит только от одного — насколько быстро нам удастся выстроить рыночно-однородное экономическое пространство.

Но что же препятствует этому? Где скрывается главный враг юного российского рыночного пространства?

профессиональные экономисты знают ответ на этот вопрос — дело не в технологии или инвестициях, не в реновации или модернизации производства, а в тех экономических отношениях, которые сложились в стране в течение продолжительного (трехвекового!) исторического периода и которые подлежат рыночной трансформации. Именно эти отношения оформились сегодня, в своего рода, «железобетонную систему», и теперь эта экономическая система воспроизводится по всем законам социальной регенерации.

В чем это выражается?

С одной стороны, российская экономическая система упорно отвергает вторгающиеся новые, несистемные для нее, экономические отношения, а с другой, — упорно воссоздает те свои элементы, которые общество пытается уничтожить во имя спасения самой национальной экономики (а спасение экономики, как знают экономисты, — это рост ее экономической эффективности), — этатизацию, монополизацию, бюрократизацию.

Поистине, можно впасть в материалистическое отчаяние и мистическое объяснение, видя, как на протяжении трех последних веков никакие происки «либерал-реформаторов» (как именуют сторонников рыночных преобразований их именитые оппоненты) не дают никаких результатов.

Кто только ни штурмовал российскую экономическую систему: Петр Первый — с его до сих пор вызывающим ошеломление «преклонением перед Западом», Екатерина Великая — с ее знаменитой Комиссией об Уложении, провал которой уже тогда обнаружил практическую нереформируемость экономического базиса российского общества тех лет (но, одновременно, — поставил все те экономические проблемы последующих двух веков, которыми, в частности, занимаются и современные российские экономисты¹), Михаил Михайлович Сперанский — с его реформами чиновничьего

¹ Не верите? Тогда сначала вспомним — попытка сформировать новый государственный и правовой облик страны завершилась тогда одним — созданием в России просвещенного абсолютизма. Не стало ли это закономерностью? А то, что мы и сегодня решаем задачи трехсотлетней давности, видно

тва и ориентацией в социально-политических преобразованиях на идеи европейского Просвещения, Александр Второй — с его серией земских и судебных реформ, Петр Аркадьевич Столыпин — с его аграрными реформами, ленинский нэп — с его поворотом к частнику, Хрущев — с его поворотом к реальным проблемам российской экономики, Косыгин — с его «щекинской реформой», Гайдар — с его спасшими российскую экономику реформами.

Но все было тщетно. И сегодня, вопреки мировому опыту, при внешнем расшаркивании перед западной экономической мыслью, у нас в активе всего две (зато какие!) отвергаемые идеологические ценности. Я имею в виду — либерализм в экономике и демократию в политике. Неприятие этих фундаментальных ценностей неизбежно оборачивается фактической реставрацией трех малопривлекательных реальностей — этатизации, монополизации и бюрократизации экономики².

Вот этот процесс постоянного воспроизводства неэффективных экономических отношений, форм и связей я и называю «консервативная регенерация экономической системы».

И пока мы не разорвем этот исторически-порочный круг, нам суждено будет вновь и вновь собираться на конференции, посвященные одним и тем же полуэкономическим проблемам. Я сказал «полуэкономическим» потому, что переход от консервативной регенерации к прогрессивной осуществляется только экономическими средствами.

из задач «просвещенного монарха», начертанных рукой самой Екатерины — «Нужно просвещать нацию, которой должен управлять» (и ведь до сих пор просвещают, чтобы, просветив, уже тогда дать свободу, — но никак не ранее, — О.М.), нужно ввести добрый порядок в государстве, поддерживать общество и заставить его соблюдать законы (пусть в меня бросит камень тот, кто не считает, что заставить соблюдать законы превратилось сегодня в главную заботу государства, — О.М.), нужно учредить в государстве хорошую и точную полицию (ультраактуальная задача и нашей современности, — О.М.), нужно способствовать расцвету государства и сделать его изобильным (пусть в меня бросит камень и т.д., — О.М.), нужно сделать государство грозным в самом себе и внушающим уважение соседям» (уж что-то, а эта задача выполняется неукоснительно, — О.М.).

Вот что значит быть великим человеком — прошли века, а задачи — как будто только поставлены! А желание Екатерины II предоставить дворянству и городскому сословию самоуправление? А создание Комиссии по Соборному Уложению как предтеча современной Думы (кстати, в ее составе были представители и от иностранцев, — может, стоит перенять?)?

А помнят ли отечественные экономисты о том, что они являются интеллектуальными потомками учрежденного Екатериной одного из старейших в мире и первого в России «Вольного экономического общества» (вольное тогда означало — независимого от правительственных ведомств, что тоже весьма актуально на фоне государственно-бюрократического статуса нынешнего ВАКа)? Между прочим, — Вольное экономическое общество занималось тем, что на современном языке получило название «научные гранты»: объявляло конкурсные задачи и издавало «Труды Вольного экономического общества» (за 1766–1915 годы было опубликовано более 280 томов и приложений к ним!). До 1861 года было объявлено 243 (!) конкурсные задачи. Кстати, первый конкурс был объявлен по инициативе самой императрицы в 1766 году со следующей формулировкой проблемы — «В чем состоит собственность земледельца (крестьянина) в земле ли его, которую он обрабатывает, или в подвижности и какое он право на то и другое для пользы общенародной иметь должен?»

Ей-богу, эту задачу в пору вновь повторить!

А знаменитый указ 1767 года (подкрепленный манифестом 1775 года), в котором Екатерина II провозгласила принцип свободы предпринимательской деятельности? И то сказать, ситуация сегодня с отечественным бизнесом такая, что хоть заново принимай и издавай этот указ!

² Я не думаю, чтобы были возражения против использования этого термина в экономическом анализе. В биологии позднелатинское «regeneratio» означает возрождение, возобновление, восстановление организмом утраченных или поврежденных органов и тканей. Это значит, что, например, Змей-Горыныч в бою с богатырем спасался методом регенерации. Иногда кажется, что подобный бой ведет и общество с застойным экономическим организмом. Что мы ни делаем, но «три головы» все равно живехоньки — экономика по-прежнему остается в значительной мере *огосударственной, монополизм* только усиливается, а *бюрократизм* процветает как никогда.

Таким образом, главной экономической проблемой — и теоретической, и практической, — на мой взгляд, является изучение механизма консервативной регенерации российской экономической системы и обеспечение перехода к прогрессивной регенерации.

Отсюда вытекают две главные задачи российской экономической науки.

Первая — теоретическая: выявить реальный механизм консервативной регенерации российской экономической системы и механизм его замены на мультирегенеративный механизм прогрессивной регенерации.

Вторая задача носит практический характер: выявить реальный механизм консервативной регенерации в данной отрасли (в данной сфере, в данном регионе, в данном сегменте, на данном предприятии, короче — в данном локальном фрагменте российской экономики) и предложить механизм его замены на механизм прогрессивной регенерации.

Эти три механизма превратились в своего рода три роковые для судеб России «экономические карты»: сумеем превратить их в козырные — выиграем в борьбе с так называемыми «историческими вызовами», не сумеем — проиграем.

* * *

Концепция альтернативной (консервативной или прогрессивной) регенерации экономической системы имеет определенную практическую значимость, так как она содержит объективный критерий оценки выдвигаемых экономических решений. Это можно проиллюстрировать на примере известной экономической программы (которую я бы обозначил как — «программа академического ренессанса»). Сегодня эта программа, которая, по моему мнению, полностью соответствует идеологии «консервативной регенерации», предлагается в качестве системного решения буквально всех актуальных экономических проблем страны. Давайте же попробуем оценить ее в аспекте механизма экономической регенерации.

Названная программа включает три странных, но очень родственных пункта:

1) первый пункт можно обозначить с помощью древнеславянского слова **«державность»**, смысл которого — *максимальное усиление роли государства в экономике*, что практически означает не просто свертывание приватизации хозяйственного механизма России, но и возвращение на исходные дореформенные позиции, а то и просто в первую половину прошлого столетия,

2) второй пункт правомерно обозначить старинной категорией **«меркантилизм»**, поскольку его смысл — жить припеваючи за счет грубоуравнительного распределения природной ренты (под рентой имеют в виду «разницу между рыночной стоимостью природных ресурсов и затратами на их добычу»; однако всякий, кто имеет представление о чудовищной неэффективности добычи природных ресурсов и отсутствии производственных мощностей для их глубокой переработки, только плечами пожмет, — эта разница имеет тенденцию к превращению в отрицательную величину),

2) завершает славную триаду самый любимый широкими массами пункт, известный как **«конфискационный»**, суть которого представлена названием недавней публикации — **«Справиться с бедностью можно за год, если взять налоги с Рублевки»**³.

* * *

Надо признать, что перечисленные **три пункта действительно отражают три главные экономические проблемы современной России и предлагают три конкретных экономических алгоритма их решения.**

³ Подробнее экономическую программу российского антилиберализма см.: Д.Львов. Справиться с бедностью можно за год, если взять налоги с Рублевки. // «Комсомольская правда», 2007, № 6 от 17 января.

Проблема первая, — как же обеспечить не статистический, а реальный долгосрочный неконъюнктурный экономический рост? Главный рецепт — помощь государства.

Проблема вторая, — какая отрасль должна стать доминантной? Главное предложение — природно-ресурсная (а инструмент — ее переход в исключительный объект государственной собственности).

Проблема третья, — как преодолеть взрывоопасный уровень имущественного расслоения общества? Главное предложение — «справедливое» перераспределение доходов (от тех, у кого они имеются, к тем, у кого их нет). Надо ли говорить, что и здесь единственным исполнителем этого предложения планируется только государство?

Вот почему экономические исследования внесли бы существенный вклад, если бы сумели избежать «мельчения» по бесконечным проблемам каждой отрасли и каждого региона, а изучали бы эти широко рекламируемые программные решения действительно актуальных экономических проблем.

* * *

1. В последнее время практически все диссертационные работы полны одним практическим призывом — «усилить роль государства в экономике!». Далее только уточняется, как это сделать в конкретном секторе, отрасли и регионе. Создается впечатление, что все, на что способны сегодня экономисты. — это взывать к государству, к бюджету, к приоритетным программам.

Главная трагедия рыночных реформ, по мнению многих экономистов, формулируется в следующем тезисе — «государство, как выразитель общества, ушло из экономики»³. Но уже только в одном этом лаконичном постулате — три неправды: никуда государство не ушло — раз; с каких это пор наше государство стало выразителем общества, а не самого себя — два, класс коррумпированных чиновников — это еще не государство, — три.

Установление контроля государства над нефтяной промышленностью оказалось только первым пробным шагом. Один за другим возникают концерны, контролируемые государством (главный из них — газовый монополист по имени «Газпром»). Реальностью становится курс на ренационализацию. В нефтяной промышленности в течение года доля государства за год увеличилась с 6% до 30%. Теперь государство выходит на авиа-, машино- и автомобилестроение, горнодобывающую и металлургическую промышленность, атомную энергетику. Экономический инструмент деприватизации — отраслевой холдинг, в котором государство имеет контрольный пакет.

Да неужели не ясно, что государство должно не в экономику влезать, вытесняя частный бизнес, а создавать условия для упрочения этого частного бизнеса. Все национальные, приоритетные и прочие проекты вызывают большие сомнения — государство подменяет активность гражданского общества, вместо того, чтобы его инициировать.

Недавно уважаемый коллега профессор А. Аузан удачно определил: «государство — это машина по производству и поддержанию определенных правил». И печально констатировал — «эта машина у нас находится в очень плачевном состоянии»⁴.

А вот здесь именитый коллега как раз и не прав: государство у нас — эффективная машина по производству хороших правил для себя и плохих — для общества. Вот почему государству должен быть закрыт путь в экономику — судья не может играть в одной из команд.

³ Выступление академика Львова. // http://www.larouchepub.com/russian/news/010629_duma/010629_lvov.

⁴ А. Аузан. Договор-2008: повестка дня. // Новая газета, 2007. № 4 (22.–24.01.2007).

Какого же результата ожидают исполнители этого бесконечного гимна экономической роли государства? Уже не только западные, но и наши экономисты пришли к программным выводам, которые лаконично изложены, например, Вадимом Валерьевичем Радаевым и Овсеем Ирмовичем Шкаратаном (я цитирую ключевой фрагмент из их статьи «Власть и собственность»):

«Этакратизм (власть государства) — это не цепь деформаций и отклонений, а самостоятельная ступень и, в то же время, параллельная ветвь исторического развития современного общества, которая имеет свои собственные законы. В этакратических обществах отмечают одно и то же болезненное явление — бюрократизацию, чрезмерную власть аппарата управления, усиление государственности при практически полном отсутствии гражданского общества. Речь идет о бюрократии особого типа, не имеющей сходных форм в буржуазных странах и сосредоточившей в своих руках как политическую, так и экономическую власть»⁶.

Вы действительно хотите иметь такую экономику и такое общество?

Тогда оно идет к вам!

И еще, — экономика начинается затратами и завершается результатами. При этом рыночная экономика превращает частные расходы в общественные доходы, тогда как государственная экономика устроена противоположным образом, превращая частные доходы в общественные расходы (и она не успокоится, пока не превратит все доходы — в расходы, ведь в этом ее работа).

Почувствуйте, как говорят, разницу⁷.

* * *

2. Что касается второго пункта — природной ренты, то на этом моменте следует остановиться подробнее, поскольку реальная возможность соблазнительно-бездарной жизни нашей страны за счет построения «рентной экономики» крайне сомнительна, хотя и ужасно импонирует широким народным массам.

Увы, реальность гораздо неприятнее — оказывается, в рыночно развитых странах происходит постоянное снижение стоимости энергоресурсов, потребляемых национальными экономиками: на протяжении последних тридцати лет произошло двукратное снижение энергоемкости американского ВВП и трехкратное — европейского ВВП! Это ставит под сильное сомнение академическую стратегию получения долгосрочной радости за счет дарованной нам природной ренты.

Уже сейчас в России на нефть и газ приходится около двух третей всего российского экспорта, а доходы, прямо связанные с производством и экспортом энергоносителей, обеспечивают более поступлений в российский бюджет. Уже захлебываемся в избыточном притоке валюты, который не можем освоить и отправляем в стабилизационный фонд. Вот она, рента, а экономического счастья все нет. Вот уж поистине счастье не в деньгах, а в их распределении.

Более того, Владислав Леонидович Иноземцев отмечает, что Россия превратилась в региональную энергетическую державу, поскольку основная часть ее энергетических

⁶ XII Всемирный социологический конгресс. В.В.Радаев, О.И.Шкаратан. Власть и собственность. М., 1991, С. 50–51.

⁷ Впрочем, в последнее время появились определенные надежды. В Давосе Дм. Медведев заявил: — «Сегодня мы строим новые институты, основанные на базовых принципах полноценной демократии, демократии эффективной — опирающейся на принципы рыночной экономики, верховенство закона и подотчетности власти остальному обществу». И добавил: «...ни одно недемократическое государство не стало по-настоящему процветающим. По одной простой причине: свобода — лучше несвободы». Судя по словам Медведева, власть хорошо осознает экономические реалии — «чрезмерную зависимость от рынков минерального сырья, коррупцию и по-прежнему высокий уровень дифференциации доходов населения». И еще — «Роль государства в текущей жизни российской должна быть основана на сугубо утилитарных, прагматических соображениях — не больше и не меньше... Если же участие государства не является необходимым, государство в таких процессах участвовать не должно».

поставок технологически (трубопроводами!) привязана к Европе, тогда как большая часть нефтяной торговли в мире осуществляется с использованием морского транспорта (так, сегодня Россия экспортирует по своей трубопроводной системе около 3-х млн. баррелей нефти в сутки, а США импортируют ежедневно не менее 6-ти млн. баррелей нефти морским путем). Мы же продолжаем строить трубопроводы! То же — с поставками сжиженного природного газа, основными покупателями которого являются Япония (48% общемирового импорта и 100% потребности) и Южная Корея (21%).

Морская транспортировка, конечно, предпочтительней, так как можно везти куда хочешь, тогда как построенные трубопроводы ставят нас в жесткую зависимость от европейских покупателей, которые могут нашу нефть сами отправлять морским путем куда захотят и, таким образом, сами стричь обещанную нам ренту, которую мы будем сами им преподносить. Мы же продолжаем строить трубопроводы!

Да нам не хвастаться величиной нефтегазовых ресурсов надо, а высказывать из ловушки развращающего нас природного богатства. Тот же автор приводит ошеломляющие данные: весь гигантский газовый экспорт, идущий из России, не превышает 32% общего его производства в стране; следовательно, 68% остается внутри страны (при этом газ невозможно, так сказать, «складировать»). Получается, что на в семь раз меньший объем российского ВВП (по сравнению с ВВП Германии, Франции и Италии) приходится двойная «газоемкость»? Следовательно, по «газозатратам» на единицу российского ВВП мы в 14 (!) раз превышаем соответствующие показатели развитых стран?⁸

Ищите источники экономического роста? Да все здесь, под рукой, внутри страны.

Странно, но ратующие за преодоление положения нашей экономики как сырьевого придатка Запада фактически предлагают окончательно увязнуть в сырьевой специализации. Другими словами, в то время, как развитые страны стараются от абсолютных конкурентных преимуществ перейти к относительным, нам предлагается закрепиться на абсолютном нефтегазовом конкурентном преимуществе⁹.

«Рентная экономика» препятствует отраслевой и продуктовой диверсификации национального производства. А что мы будем делать, если все-таки найдут альтернативу нефти и газу? Что тогда, конец стране? Может, все-таки посмотреть на страны, в которых нет никаких ресурсов (например, Японию) и которые, однако, не впадают в «рентное» отчаяние?

Строительство природно-рентной экономики для нашей страны может обернуться для нашей экономики только позорным суицидом.

Когда мы говорим о природной ренте в России, то на одну чашу весов надо положить ее привлекательность по природным запасам, сравнительно дешевой рабочей силе и растущей емкости внутреннего рынка. Однако на другой чаше — институциональная неустойчивость, непрозрачность бизнес-структур, коррупция чиновников, слабость законодательной базы, высокая зарегулированность экономической деятельности, наличие административных (а не конкурентных) преимуществ, неопределен-

⁸ См. подр.: Тезисы выступления В.Л. Иноземцева на Валдайском форуме 5 сентября 2006 г. // <http://inozemtsev.net/index>.

⁹ Огромная рента, якобы выручаемая за счет поставок за рубеж энергоносителей, и которая может — при ее справедливом распределении — обогатить народ — скорее, все-таки миф. Приток нефтедолларов, появление Стабилизационного фонда, профицитный бюджет, все это — лишь внешние атрибуты экономического роста. Реальные показатели среднего дохода на душу населения приводят в оторопь: в Ирландии — \$57 103 на душу населения (1-е место в мире), в США — \$47 503 (11-е место). По классификации Всемирного Банка, «высокие средние доходы» начинаются от \$10 тыс. В России средний доход на душу населения составлял \$3400 (2004 год). Доход на душу населения — это отношение объема ВВП в текущих ценах и удобных единицах (к примеру, долларах) к зарегистрированной численности населения страны. По предварительным данным об исполнении бюджета, которые представил на днях Минфин, ВВП России составил 27 трлн. 80.3 млрд рублей, или чуть больше триллиона долларов. Население России на август 2006 года — 142.2 млн человек. В итоге получается \$7 тыс на каждого. (См. подр.: Евгений Стрельцов. Догнали США — теперь идем на обгон? // («Финансовые Известия», 23.01.2007).

ность правил вмешательства государства в предпринимательскую деятельность. Однако в развитых рыночных экономиках инвесторы «со второй чашей» не знакомы, и они не хотят знакомиться с ее несъедобным содержанием.

Реальность такова: административный монополизм на объект и условия присвоения — таков современный экономический механизм присвоения ренты в России.

Да, на ренту можно жить, но если только это — *рента от эффективного устройства экономики*. Я хочу сказать, что *современная рента — это недостижимые для других стран преимущества в экономической организации национального производства*, и, похоже, что эта рента действительно приобретает все признаки «дифференциальной ренты I», так как она все более закрепляется за определенной группой стран и пока недостижима для других стран.

Вот переход к «экономической ренте» и становится главной задачей для нас! И такие возможности имеются, если мы будем подходить к открытым таможенным зонам, национальным программам, инновационным проектам и проч. не как инструментам отраслевого управления, а как к *инструментам выращивания новых эффективных форм экономического устройства производства*.

Ставка на ренту в механизме экономического роста России обосновывается «нерешенностью проблемы собственности на природно-ресурсный потенциал планеты». Далее в ход идут какие-то иррациональные аргументы — «то, что не является делом рук человеческих, не является следствием капитала, бизнеса, финансовых рисков, должно принадлежать всем»... в России от Бога, это ее природные ресурсы, это ее территория, это ее газ, нефть и так далее». И далее вопрошается — «разве не это реальные материальные активы, которые должны найти отражение в нашей финансовой системе?» (Львов, там же).

Я отвечаю — нет, это не активы, то есть сама по себе территория, газ, нефть — это не активы, активом является *эффективный экономический способ их присвоения*. Не понимать этого, думать, что число квадратных километров территории или объем запасов нефти и есть наше экономическое, а не природное богатство, — это, по меньшей мере, странно.

В литературе указывают — «природные ресурсы, вода, воздушный бассейн, транспортные магистрали — это есть общественные достояния, которые принадлежат всем. И в этой связи рента-доход должен стать реальным источником на перестройке нашей финансово-кредитной системы»¹⁰. Вряд ли, — принадлежащее всем никогда никому не приносило доход (разве что тому субъекту, который владеет природными ресурсами от имени всех, то есть — государству, точнее — его чиновникам).

Наконец, дело доходит до практических рекомендаций, — «государство, возьми на свой баланс все природные ресурсы» (взывает экономист), и тогда если я, государство, сегодня в той или иной нефтяной компании имею 5 процентов, то завтра это будет 98. «Выпусти акции в свободном рыночном открытом обороте... и все пойдет в казну, за счет чего будет укрепляться наш рубль реально, будет развиваться промышленность. Вот этот путь, действительно, реальный».

Плохо дело. Можете проводить хоть ежедневно эмиссию акций — все приберет, как выражался Джек Лондон, «пена и накипь человеческого котла».

Почему? Да потому, что рентная экономика объективно воспроизводит деформированную структуру распределения доходов. Например, десятипроцентный рост рентной экономики означает только одно — рост доходов на те же десять процентов лишь у «рентоприсосавшейся» части общества. А все остальные удивляются — да где же рента?

¹⁰ Выступление акад. Львова. http://www.larouchepub.com/russian/news/010629_duma/010629_lvov.htm

И никакие административные перераспределения рентных доходов ничего не изменят (посмотрите на страны «третьего мира»). Необходима высокотехнологичная экономика — именно она переделала экономику западных стран, переделает и, бог даст, нашу экономику.

Рентная экономика — это всегда экономика преимущественно государственная, максимально коррупционная и социально-несправедливая.

Вот почему обеспечение преодоления консервативной и обеспечение прогрессивной регенерации экономической системы в России становится главным теоретическим и практическим направлением современной российской экономической науки¹¹. Нам необходим прорыв от «рентной экономики» — к «экономике развития». Здесь-то и обнаруживаются три вечные для нас экономические проблемы — деэтизация, демонополизация и дебюрократизация.

* * *

Академик Львов, выступая на Парламентских слушаниях, еще пять лет назад предупреждал — «отсталые страны теперь будут отсталыми навсегда. И если мы свой образ, России я имею в виду, не поменяем, то и нас ждет такая участь».

А вот с этим предупреждением следует согласиться полностью. Нам нужно переходить от присвоения *природной* ренты — к присвоению *экономической* ренты, то есть к доходу от овладения эффективными формами экономической организации производства.

* * *

3. Обличать монополизм нет нужды. Я и не буду этого делать. Скажу только, что монополизм — самое негативное явление в экономической организации нашего производства: монополизм господствует в топливно-энергетическом комплексе, в добывающей сфере, в транспорте, в связи, в аграрной сфере, в жилищно-коммунальном хозяйстве. Мы проиграли монополизму — в который раз. А это значит, что мы проиграли в битве за экономический рост и экономическую эффективность.

Монополизация советского производства переросла в монополизацию рынка, — и не без помощи государства, поскольку монополистические структуры формировались с помощью государственных органов и при их активной поддержке. В результате произошло неизбежное — сращивание государственного и монополистического капитала. А экономистам хорошо известно, что это такое и чем это грозит.

В настоящее время монополизация на энергетических, транспортных и коммуникационных рынках уже превышает 90% (там господствуют естественные монополии). А вот в США допустимый уровень контроля рынка не должен превышать 6%!

Высокая степень монополизации оборачивается однообразием ассортимента, завышенными ценами и низким качеством продукции и инфляционными поползновениями.

Благоприятная конъюнктура цен на энергоносители, как это ни парадоксально, затормозила российские рыночные реформы. Но еще негативнее сказалась на российской экономике высокая степень ее монополизации — по некоторым данным, 3–4 монополии дают до 80% ВВП России. Кстати, вот почему по мировому рейтингу экономической свободы наша страна заняла 124-е место из 155-ти.

Монополизм действительно душит большинство сфер отечественного производства, поэтому и борьба с ним превратилась сегодня в реальную, универсальную и самую актуальную для нашего производства *экономическую проблему*. А монополизм, как учили некогда весьма почитаемые экономисты, это — застой, неэффективность, стагнация. Более того, они предупреждали: всякая монополия плоха, но хуже всего — государственная монополия в экономике. Ибо возникает **«государственно-монополистическая экономика»** — форма удвоенно-неэффективного производства плюс — непобеди-

¹¹ Выступление академика Львова. // http://www.larouchepub.com/russian/news/010629_duma/010629_lvov.htm

мый институт коррупционного расхищения ресурсов. Актуальность демонополизации видят все, кроме Антимонопольного комитета (почему-то самого молчаливого федерального комитета). А ведь экономисты знают, что доминирующая экономическая форма обычно порождает соответствующую политическую форму.

Моделирование экономического механизма ускоренной демонополизации на уровне отрасли, региона, сферы, в целом национальной макроэкономики, — вот пример актуальной экономической проблемы.

Но вот что интересно: в то время, как практика задыхается без теоретической разработки механизмов повсеместной демонополизации, экономисты будто прячутся от этой важнейшей проблемы — я провел простой анализ: ознакомился с тематикой докторских работ по экономике, представленной на сайте ВАК за вторую половину прошлого года. Так вот, — из 160-ти докторских диссертаций проблеме демонополизации посвящена только... одна работа¹².

Чем же это объяснить? Ведь не может быть, чтобы экономисты не осознавали опасности монополизации для российской экономики. Я объясняю это тем, что писать о разных абстрактных классификациях разных подсистем спокойнее и безопаснее, чем о монополизме. Точно так же в советское время историки убегали в средневековье или древность, лишь бы не заниматься современностью.

* * *

Обличать бюрократизм также нет нужды. Я и не буду этого делать¹³.

* * *

При всех кардинальных политических переменах российская экономика все та же — с теми же тремя нерешенными базовыми экономическими проблемами. И виной тому — консервативная экономическая регенерация, с которой обязаны бороться все, а экономисты — еще и профессионально. Поэтому сверхзадача экономистов сегодня — трансформировать консервативную регенерацию неэффективной экономической системы (непрерывно чреватую, при ее затянутости, экономической дегенерацией) в прогрессивную экономическую регенерацию.

Если удастся это сделать, то мы получим *экономический* рост, а с ним — и *производственный*.

А если не удастся, — значит... Даже думать не хочется, что это значит...

Преодоление консервативной и выход на прогрессивную регенерацию экономической системы становится главным теоретическим и практическим направлением современной российской экономической науки.

12 И. Петров. Демонополизация рынков в процессе воспроизводства экономической безопасности макрорегиона. 08.00.05. Москва, 2006. Академия управления МВД России.

13 Приведу только один пример — сейчас приняты четыре приоритетных национальных проекта. И вот, вместо того чтобы попросить экономистов разработать универсальный экономический механизм их реализации — через создание и поощрение профильных корпоративных бизнес-структур, один высокопоставленный человек мечется по стране, пытаясь лично сдвинуть эти проекты, проверяя то какую-то больницу, то какой-то вуз, то — не исчезли ли выделенные деньги, а вся страна сопровождает его телевизионными взглядами. Неужели не ясно, что административный подход неэффективен? Или — возьмите непрозрачность отечественного бизнеса: таинственность и загадочность предпринимательской деятельности по-прежнему остаются национальной особенностью российского рынка. Можно купить нефтяную компанию стоимостью в миллиарды долларов, и никто не знает, кто покупатель. Эта непрозрачность — также во многом результат бюрократизации бизнеса, так как чиновник не заинтересован, чтобы знали о его бизнесе. По оценке И. Беляевой (Финансовая академия при правительстве РФ), в структуре российских инвестиций доля заимствования на фондовом рынке составляет всего 10–15 процентов. Это значит, что российский фондовый рынок не несет никакой информации о том, что реально происходит в российской экономике и не реализует свою главную функцию — оперативный межотраслевой перелив капитала. Более того, посредством превращения конкурсов и тендеров в инструмент коррупционного давления на бизнес, при отсутствии нормально функционирующего фондового рынка и при высокой степени монополизации производства идет процесс слияния и поглощения предприятий. Интересно, что там, где ей это выгодно, бюрократия только пожурит за злонамеренную непрозрачность бизнеса, то есть за искажение отчетности, у нас с виновных взыщут от 20 до 50 тысяч рублей, а в США штраф — в 5 миллионов долларов и до 20 лет тюрьмы.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: ВОПРОСЫ ПОЛНОТЫ И ДОСТАТОЧНОСТИ

Л.А. МОЧАЛОВА,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента,
Алтайский государственный университет*

В статье содержится обзор основных методологических затруднений, присущих аналитической модели новой институциональной экономической теории (НИЭТ), и предложен подход к разрешению ее отдельных противоречий. Гипотеза о существовании методологической дихотомии и дополнении принципа методологического индивидуализма принципом иерархической самоидентификации (п. 3) позволяет по-новому рассматривать целеустремленную деятельность индивида в системе организационных отношений и делает возможным упростить моделирование его организационного поведения (п. 4, 5). Комментарии и объяснения, содержащиеся в заключительном разделе, дают представления об области применимости гипотезы в отдельных разделах экономической теории.

1. Постановка проблемы в контексте ее значения для управленческих наук

Выполненное Дж. Ходжсоном около 20 лет назад критическое исследование аналитической модели экономической теории и в настоящее время продолжает сохранять свою актуальность. Особого внимания заслуживает то, что, несмотря на достижения и изменения научных воззрений в течение этих лет, проблема методологического индивидуализма, по мнению автора, все еще не получила своего разрешения [18].

Почему решение этой задачи представляется важным в современных условиях и в чем ее прикладное значение? Обратимся к опыту развития управленческих наук последних десятилетий.

До недавнего времени поведение индивида, являясь общим объектом исследования для экономической теории и управленческих наук, оценивалось и интерпретировалось ими в обособленно существующих «системах координат» позитивного и нормативного анализа¹. Попытки управленческих наук разработать оптимальные управленческие модели на основе обобщения частного позитивного опыта отдельной организации в большинстве случаев не имели успеха. Анализ причин неудач показал, что факторы, делавшие управленческую модель эффективной в одних организациях, оказывались незначимыми либо отсутствовали в других [8].

Поиски оптимальной модели управления неизбежно поставили перед разработчиками вопрос о создании адекватной модели человека как объекта управления. Однако стремление включить в нее исчерпывающие индивидуальные характеристики человека (тип психики, пол, уровень социальной активности, семейный статус и т.п.) делали модель, по большей части, неработающей. Причины этого — чрезвычайно большое количество переменных, оказывающих разнонаправленное действие на общий вектор поведения, и сложность, а подчас и невозможность измерения силы их влияния. Тем самым управ-

¹⁴ Основные содержательные комментарии по этому вопросу можно найти в редакционной статье В.Л. Тамбовцева к [10, с. 7–8].

ленческие практики показали, что задача отбора значимых переменных для моделирования объектов управления может быть разрешена при условии их селекции, а приемлемым фильтром для процедур селекции может стать аналитическая модель экономической теории. Как следствие с 1980-х гг. управленческие науки все более активно осуществляют заимствования из исследовательской программы экономической теории и, прежде всего, такого ее относительно нового и интенсивно развивающегося направления, как новая институциональная экономическая теория (НИЭТ). Поэтому способность аналитической модели НИЭТ обеспечить выработку адекватных и удовлетворительных управленческих решений приобретает в современных условиях не только качественные, но и количественные измерения.

2. Противоречия аналитической модели НИЭТ

Дж. Ходжсон определяет суть базового методологического затруднения НИЭТ следующим образом: концепция методологического индивидуализма, предполагающая, что все действия производятся индивидами и коллектив не существует вне деятельности отдельных своих членов, всегда допускала «изначальное существование необъяснимого сухого «остатка» в виде общественных отношений или институтов» [18, с. 10]. Примером сильной версии такого рода «сухих «остатков» можно считать модель, где в числе других допущений наряду с «институтами» присутствуют также «экономические сообщества», «структуры управления» и «организации» [17].

Споры о первичности индивида (методологический индивидуализм) или института (холизм) и «бунт» экономистов против принципа методологического индивидуализма 90-х гг. XX в. не воспринимаются как проявления общего кризиса экономической науки. Эти дискуссии скорее можно считать результатом столкновений частных позиций представителей крайних направлений методологического эгоцентризма: апологетика собственно человеческой деятельности — в первом случае и апологетика порядка, порожденного человеческой деятельностью, — во втором.

С чем же на практике приходится иметь дело экономистам, придерживающимся принципа методологического индивидуализма? Основным ограничением для них является трансформация гипотезы о примате целеустремленной деятельности индивида, производящего блага и потребляющего их для последующего совершенствования и наращивания производства, в экономический догмат со знаком «+». В результате в рамках данной школы сформировалась и закрепились либеральная доктрина рынка. Еще одной более поздней трансформацией стала идеализация Й. Шумпетером образа предпринимателя: свободного и целеустремленного. Магия идола Шимпетера оказалась настолько сильна, что результаты многих последующих исследований, демонстрирующих возникновение порождаемых предпринимательской деятельностью отрицательных экстерналий, вопреки всему либо не получают сколько-нибудь значимого научного резонанса, либо воспринимаются достаточно позитивно (да, разрушительное, но ведь предпринимательство!) [2].

Концепция холизма также не свободна от трансформаций и догматов, среди которых наиболее проблемной с точки зрения разработки аналитических моделей является абсолютизация роли коллектива и институтов как детерминант деятельности индивида.

Эти замечания сделаны скорее для того, чтобы отчасти преодолеть собственные стереотипы, так как предлагаемые дальнейшие рассуждения представляют собой попытку выявить логическую связь между позициями сторонников методологического индивидуализма и холизма. По нашему мнению, эта связь может быть установлена, если рассмотреть два принципиальных вопроса:

- каким образом произошло обособление индивида от природной среды?
- что предшествует деятельности индивида?

3. Интуитивное обоснование гипотезы о необходимости дополнения методологических оснований НИЭТ

Обратимся к истокам развития человеческой популяции. И более ранние и современные реконструкции этнологии свидетельствуют, что в период первобытности сообщества индивидов (стада) представляли собой моноструктурные иерархии [1]. Ф. Энгельс объяснял роль иерархии ее способностью «возместить объединенной силой и коллективными действиями стада» «недостаток способности отдельной особи к самозащите» [20, с. 35]. В практическом приложении это означало, что только комплементарность отдельной особи по отношению к стаду обеспечивала ей возможность выживания, а все иные стили поведения подвергались жесточайшей селекции. Тем самым в период формирования базовых поведенческих парадигм индивид был «растворен» в иерархии и осознавал себя исключительно через иерархическую принадлежность.

Осознание иерархической принадлежности неизбежно требовало от индивида и иерархической самоидентификации. С высокой достоверностью ее процедуры могут быть описаны благодаря достижениям этологии, занимающейся разработкой проекций поведенческих образцов других биологических видов на поведение человека². Легко представить себе, что иерархическая самоидентификация в этот период проявлялась через осознание индивидом своей компетенции в рамках стадной иерархии. При этом для каждой особи имела место высокая частота повторяемости процедур иерархической самоидентификации из-за постоянной изменчивости их иерархического статуса. Причинами изменчивости могли стать изменение возраста, состояния здоровья, обретение новых знаний, умений и навыков, а также проявляющиеся личностные характеристики.

Дальнейшая эволюция человеческой популяции привела первоначально к усложнению внутренней организации стада (племени), когда в его составе обособились семьи [20, с. 37]. В результате для каждого отдельно взятого индивида процедуры идентификации приобрели двумерное измерение: в рамках семьи и в рамках племени. Сформировавшийся в этот период обычай экзогамии способствовал притоку в сообщества, развившиеся из стад в общины, мужчин и женщин, не связанных с прочими отношениями родства, что сделало необходимым установление правил их включения в существующие иерархические связи. Эти правила, развившиеся с течением времени в отношения дарения, приобрели форму экономического механизма, обеспечивавших не только поддержание иерархических связей, но и демонстрацию личного иерархического статуса [25].

Все последующие усложнения организации общества, сопровождающиеся ростом числа иерархий, «обволакивающих» индивида, стали причиной настолько частого повторения процедур иерархической самоидентификации, что они «потерялись» на общем фоне его повседневных забот. С ними случилось то же, что случилось с 25-м кадром. Однако, «остановив пленку» и рассмотрев «его изображение», вернемся к исходным вопросам и попробуем дать на них ответ.

1. Можно утверждать, что иерархический статус является неотъемлемой характеристикой индивида и индивид, одновременно участвуя в различных иерархиях, является носителем совокупности иерархических статусов (иерархический профиль).
2. Иерархия обеспечивает индивиду возможность при взаимодействиях с окружением удовлетворять его потребности и является инструментом взаимодействий.
3. Действиям индивида предшествует процедура иерархической самоидентификации, когда индивид оценивает свои возможности по использованию иерархии как инструмента взаимодействий и удовлетворения потребностей.

² Подробнее о иерархических поведенческих образцах, иерархической структуре и естественно-исторической основе социальной организации можно найти в работах по этологии. В частности [4].

4. В современных условиях индивид, пребывая одновременно во многих иерархиях, обладает возможностью относительно свободно покидать те из них, которые не обеспечивают ему возможность реализации его устойчивых предпочтений, и относительно свободно входить в те иерархии, где он эти возможности может обрести.
5. Все действия индивида, совершаемые на первый взгляд как свободные, самостоятельные и даже спонтанные, в конечном итоге подчинены стратегии сохранения или изменения иерархического статуса.

Тем самым мы склонны предположить, что тема иерархии таит в себе значительные резервы для разрешения проблемы методологического индивидуализма. Сам факт не столь давнего формулирования принципа методологического индивидуализма позволяет предположить, что и условия для его проявления возникли в обозримом прошлом. Следовательно, вполне возможно существование и более «взрослого» и необсуждаемо очевидного принципа иерархической самоидентификации, по отношению к которому методологический индивидуализм выступает развитием и/или взаимодополнением.

Что же можно объяснить и чем может быть полезен сам факт дополнения принципа методологического индивидуализма принципом иерархической самоидентификации и признание факта существования методологической дихотомии?

4. Новый взгляд на характер устойчивых предпочтений

С позиций НИЭТ предпочтения по отношению к индивиду экзогенны. Логическая конструкция обоснований данного утверждения основана на том, что цели (объекты) предпочтений являются внешними по отношению к индивиду и вся его целеустремленная деятельность носит, соответственно, экзогенный характер [7, с. 29]. По мнению Д. Ходжсона, в этом кроется одна из базовых методологических трудностей НИЭТ³. Наше предложение состоит в том, чтобы несколько по-иному подойти к определению рациональности. Для этого мы предлагаем принимать во внимание то обстоятельство, что инструментом реализации потребностей индивида являются иерархии и его возможности определяются набором опций иерархической ячейки, которую он занимает.

Рассмотрим логическую последовательность формирования представлений современного человека о возможностях удовлетворения собственных предпочтений. Его первые опыты и навыки неизбежно связаны с взаимодействиями в рамках рутины «семья». Собственно семья в экономической литературе рассматривается как иерархия, обладающая в системе общественных связей сравнительными экономическими преимуществами [3]. В то же время внутрисемейные практики распределения благ и ответственности коррелируются с уровнями ее иерархии и конкретной ячейкой иерархии: более высокий и/или особый иерархический статус индивида предполагает получение большего объема благ и/или ответственности (все они вместе взятые понимаются нами как набор опций иерархической ячейки).

В ситуации постоянно изменяющегося положения индивида в семейной иерархии (взросление, появление новых членов или выход из семьи прежних, получение самостоятельных доходов или иждивенчество и т.п.) он вынужден каждый раз самостоятельно осваивать опции вновь занимаемой им иерархической ячейки. Содержа-

³ Обзор рационалистических концепций человеческой деятельности Д. Ходжсона свидетельствует о введении в разработку различными авторами модели предпочтений опосредующих их социопсихологических характеристик, присущих именно человеку или гражданину, но не индивиду. Тем самым происходит подмена объекта исследования и получаемые результаты, с одной стороны, не оправдывают надежд исследователей, а с другой стороны, не могут, по нашему мнению, рассматриваться как корректные. Подробнее — [18, с. 174–175].

тельно освоение нового набора опций для индивида может рассматриваться как аналог процесса обучения и графически изображаться в виде логисты. Схематическое изображение процедуры иерархической самоидентификации индивида представлено на рисунке 1.

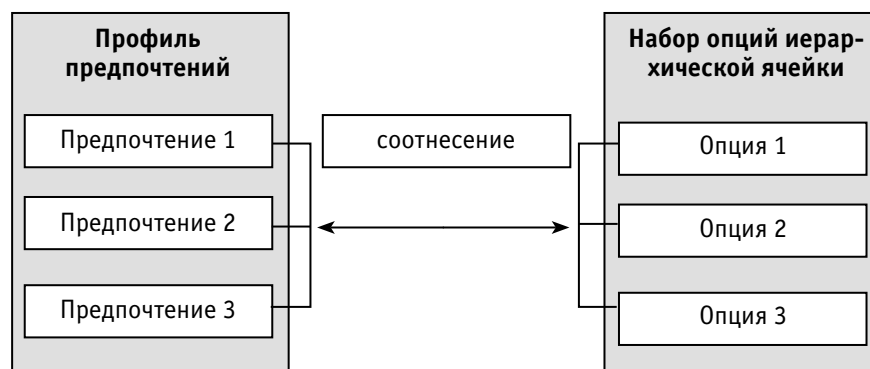


Рис. 1. Принципиальная схема процедуры иерархической самоидентификации

Отталкиваясь от опытов человеческих семейных взаимодействий и распространяя их на организационные взаимодействия, мы предлагаем под *иерархической самоидентификацией* понимать способность индивида, осознающего пределы собственных возможностей, компенсировать эту свойственную ему ограниченность личным участием в иерархиях.

Не вызывает сомнений, что по мере освоения опций у индивида может меняться представление о возможности удовлетворения совокупности предпочтений (под *совокупностью* мы предлагаем понимать транзитивно упорядоченные предпочтения индивида). Он опытным путем определяет свои возможности реализовать предпочтения и, несмотря на практически неограниченную вариативность совокупности предпочтений индивида, результат иерархической самоидентификации может иметь одну из двух дискретных характеристик:

- сохранение текущего иерархического статуса;
- изменение текущего иерархического статуса.

В свою очередь при стремлении индивида изменить текущий иерархический статус результат иерархической самоидентификации может приобретать следующие детализированные характеристики — изменение текущего иерархического статуса в рамках иерархии либо выход из иерархии. Предложенный подход позволяет выбрать объектом анализа не *совокупность* устойчивых предпочтений индивида (покупка дома, пожертвования в пользу неимущих и т.п.), а его *профиль предпочтений* — действия, подчиненные логике сохранения своего присутствия в иерархии или направленные на выход из системы иерархических связей.

Тем самым поведение индивида в рамках иерархии может быть описано следующим образом:

1. индивид оценивает свои возможности по реализации устойчивых, транзитивно упорядоченных предпочтений, обеспеченные положением в иерархии (организации);
2. если индивид приходит к выводу, что его иерархический статус позволяет максимально реализовать устойчивые предпочтения, то профиль предпочтений принимает значение «сохранение текущего иерархического статуса»;
3. если индивид приходит к выводу, что его иерархический статус не позволяет в приемлемом для него объеме реализовать устойчивые предпочтения, то профиль предпочтений принимает значение «изменение текущего иерархического статуса»;
4. изменение иерархического статуса для индивида может быть связано с переходом в другую иерархическую ячейку или с выходом из иерархии.

Схематичное изображение последовательности формирования профиля предпочтений представлено на рисунке 2.

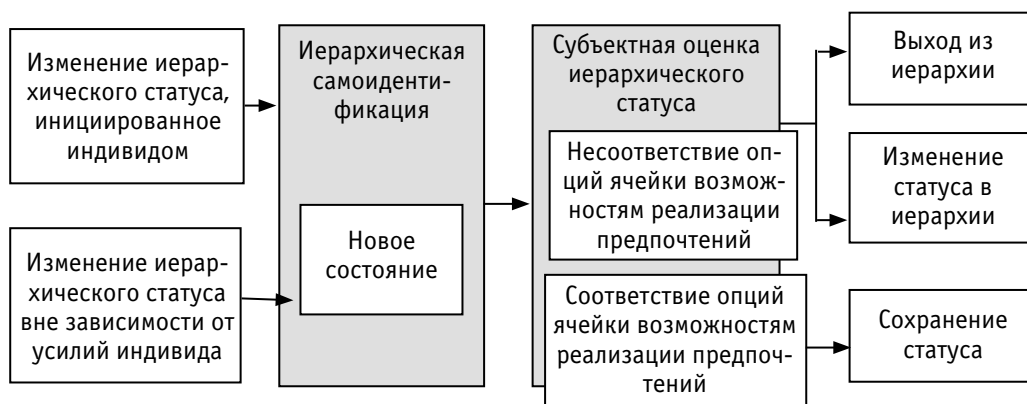


Рис. 2. Принципиальная схема формирования профиля предпочтений

Таким образом, предлагаемый подход к оценке устойчивых предпочтений через три состояния профиля предпочтений меняет объясняющую концепцию целеустремленной деятельности индивида, трансформируя ее из экзогенных предпосылок в число эндогенных. Все цели, находящиеся вне индивида, в реальности выступают производными по отношению его иерархической самоидентификации и сформированного им на этой основе профиля предпочтений.

5. Подходы к формализации оппортунизма в контексте иерархической самоидентификации

Индивид, «осваивая» опции иерархической ячейки, подбирает наиболее приемлемый для него вариант их использования для реализации собственных предпочтений. Неизбежным следствием такого рода адаптации индивида к иерархической ячейке является возникновение и развитие оппортунистических характеристик его экономического поведения. Оппортунизм приобретает вид функции, зависящей от степени освоения индивидом набора опций и его предпочтения. При этом профиль предпочтений задает пределы функции оппортунизма.

Формализованное представление переменных и самой зависимости задается следующим образом:

- p/i при i , изменяющемся от 1 до n — предпочтения индивида;
- Pk — профиль предпочтений, принимающий значения 0 — как соответствие, или 1 — как несоответствие в рамках иерархии, и 2 — несоответствие, предполагающее выход из иерархии;
- o/j — опции иерархической ячейки, где j изменяется от 1 до m ;
- $f(o/1, \dots, o/m)$ — функция, отражающая степень освоения индивидом опций, где неосвоенным опциям присваивается значение 0;
- $S(p/i, f(o/1, \dots, o/m))$ — функция соотнесения предпочтений индивида с $f(o/1, \dots, o/m)$;
- $Q(Pk, Si)$ — функция оппортунизма, лимитируемая профилем предпочтений и зависящая от S .

Графическая модель функции оппортунизма при заданных переменных может принимать вид, представленный на рисунке 3.

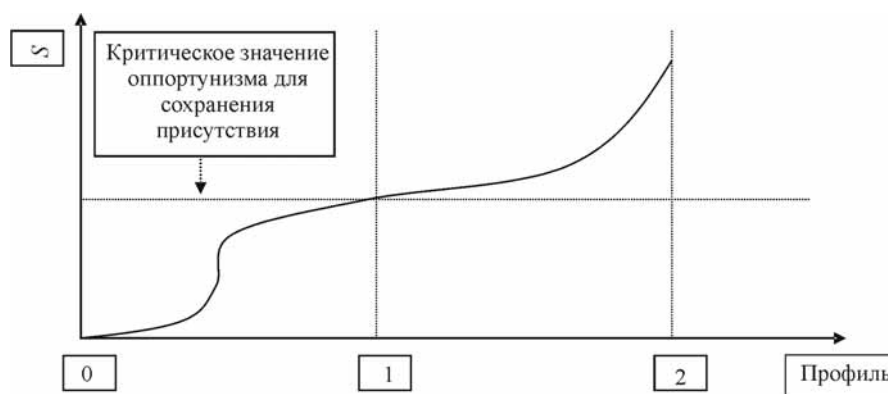


Рис. 3. Графическая модель функции оппортунизма

6. Общая характеристика аналитической модели НИЭТ

Целью приведенных выше рассуждений являлось определение состава и структуры внутренне сбалансированной и непротиворечивой аналитической модели, пригодной для прикладных исследований организационного поведения управленческими науками. Включение высказанных автором гипотез о существовании методологической дихотомии и эндогенном характере профиля предпочтений индивида в общую конструкцию аналитической модели новой институциональной экономической теории НИЭТ [17, 18, 19] делает возможным обозначить в первом приближении ее наиболее существенные составляющие (рис.4).

Отталкиваясь от базового принципа — принципа методологического индивидуализма, определенного в свое время Л. фон Мизесом как каузальность индивида [9], в этой схеме предпринята попытка структурировать не институциональные концепции, как это имеет место в экономической литературе, а предпосылки экономических действий индивида. Эти предпосылки, по нашему мнению, могут быть объединены в две основные группы: *эндогенные*, представляющие собой в нашем случае *профиль предпочтений* рационального действующего [13] индивида, а также *экзогенные*, опосредующие реализацию *профиля предпочтений*.

В составе *экзогенных* предпосылок под свободой понимается собственно возможность индивида совершать действия. В свою очередь информация о доступных индивиду рыночных альтернативах сообщает этим действиям определенную направленность. Значение институтов как ограничений по [11] состоит в предоставлении индивиду набора возможных вариантов выбора действий.

Остановимся на краткой характеристике допущений, использованных в рассматриваемой модели.

Допущение *интерпретативной рациональности* состоит в обращении индивидов к понятной для всех норме. Тем самым каждый из них получает возможность выявить в разрозненных действиях других индивидов то общее (типичное, нормальное), что позволяет предвидеть действия участников организационных взаимодействий [24]. Как следствие индивид строит свое собственное поведение исходя из предположения, что поведение других участников будет соответствовать его нормальным ожиданиям.

Ограниченная рациональность предполагает, что экономические агенты стремятся действовать преднамеренно рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени и ограничителем здесь выступает интеллект. Считая интеллект ограниченным ресурсом (*ограниченные когнитивные способности*

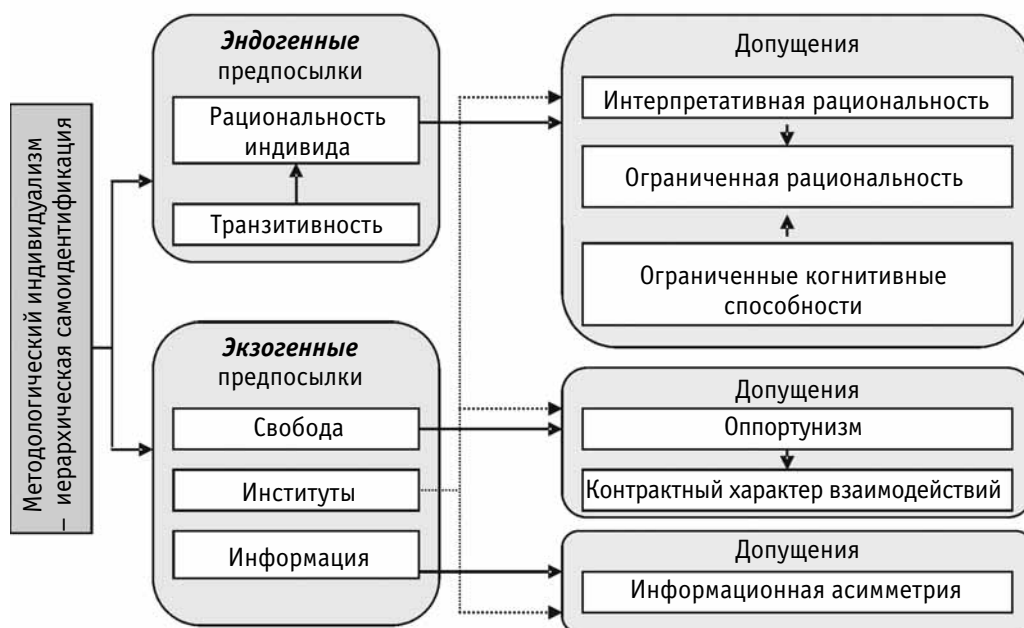


Рис. 4. Структура базовой аналитической модели НИЭТ

индивида), логично предположить, что индивид будет стремиться сэкономить на его использовании. По О. Уильямсону, экономить на познавательных усилиях можно двумя способами: при принятии решений (эвристический способ — догадка, озарение) и в рамках структур управления (дифференцированное закрепление сделок за специализированными структурами управления) [15, с. 94].

Оппортунизм как самая сильная форма следования личному интересу определяется достижением индивидом своих целей с использованием коварства (ложь, воровство, мошенничество и т.п.). По формам проявления различают активный и пассивный оппортунизм, а также оппортунизм в контрактных взаимодействиях индивидов *ex ante* и *ex post*. Простейшим примером оппортунизма *ex ante* является ситуация, когда при приеме на работу молодая женщина скрывает факт беременности, что делает неосновательными ожидания работодателя *ex post* получить в свое распоряжение необходимый человеческий ресурс и, более того, приводит к увеличению расходов работодателя на социальные выплаты.

Проблемы *информационной асимметрии* по своей сути напрямую обусловлены рассмотренными выше допущениями.

7. Объяснения и комментарии

Дилемма первичности в дихотомии «индивид–институт»

Дискуссия о первичности индивида или института берет свое начало с момента, когда в экономической теории стало все больше утверждаться мнение о необходимости включения институтов в аналитические модели. Одним из первых критиков доктрины методологического индивидуализма можно считать Т. Хаавельмо, подвергнувшего сомнению идею о том, что отправной точкой экономической теории должен быть индивид и что анализ экономических институтов должен строиться на основе концепции заданного внеисторического агента. Тезис [22], что структуры и институты, как правило, предшествуют индивидам и являются объективными по отношению к ним, получил свою более сильную версию в гипотезе М. Аоки [21], предположившего существование исторически унаследованного и эволюционировавшего набора институтов.

Выполненный в п.3 исторический экскурс позволяет дать пусть несколько «первобытное», но все же приемлемое объяснение тому, что институты предшествуют индивиду.

Сначала обратимся к базовому вопросу — где «живут» институты и каким образом обеспечивается их сохранение?

Можно предположить, что сохранение институтов обеспечивают иерархии. Иерархии экзогенны по отношению к индивиду, но создаются индивидами для снижения рисков, порождаемых неопределенностью внешней среды. В рамках иерархий имеет место процесс постоянного воспроизводства и модернизации правил внутрииерархического взаимодействия, а также правил взаимодействия с внешней средой. Тем самым иерархии как носители правил могут в первом приближении рассматриваться как явление гомологичное институтам.

Стадное существование на ранних этапах развития человеческой популяции предполагало социальное «растворение» каждой отдельно взятой особи в иерархической среде. Это делает некорректной постановку вопроса о приоритете либо института, либо индивида в силу того, что в ретроспективе первоначально существовали иерархии, но не было реальных прототипов искусственной абстракции «индивид» в том смысле, какой вкладывается в нее современными исследователями⁵. Поэтому, разделяя тезис о том, что институты, являясь атрибутом иерархии, предшествуют индивидам, сложно подвергать критике тезис о каузальности индивида с того момента, когда стало возможным идентифицировать его в социально-экономической среде.

Ситуации вырождения: теория рефлексивности и проблема «диктатора»

До сих пор все рассуждения статьи затрагивали только проблему позиционирования индивида по отношению к иерархии в связи с замещением иерархических ячеек и сознательно в тени оставались вопросы самоидентификации индивидов в процессе взаимодействия.

Любое социальное вновь состоявшееся взаимодействие индивидов предполагает его самоидентификацию по отношению к vis-a-vis. Результатами выполненной процедуры являются оценки контрагента как равного или неравного (подчиняющегося или подчиняемого). Но если в процессе социальных взаимодействий выполняется ранжирование индивидов и создаются неявные иерархии, то случай, когда взаимодействия для совокупности индивидов отсутствуют, можно рассматривать как ситуацию вырождения.

Применение принципа иерархической самоидентификации для анализа ситуации вырождения позволяет получить удовлетворительные объяснения предпосылок теории рефлексивности.

Теория рефлексивности, разработанная Дж. Соросом в конце 80-х гг., объясняет динамику цен на фондовом рынке через доминирующие предпочтения экономических агентов [14]. Модель фондового рынка в нашем случае идеально отвечает ситуации вырождения: инвесторы не вступают друг с другом в социальные взаимодействия в силу того, что могут совершать все действия только через посредников — брокеров, дилеров, трейдеров. Их поступки не обусловлены состоянием конфликта, понимаемого Дж. Коммонсом [23] как отношений взаимоисключения по поводу использования ограниченных ресурсов. Тем не менее все инвесторы, независимо от объема владения ими собственности, уровня образования, опыта инвестирования и т.п., демонстрируют редкое единодушие в момент начала подъемов и спадов котировок ценных бумаг. В данном случае постановка вопроса выглядит не как «продают сейчас, чтобы

⁵ О заблуждениях в связи с проекциями современных представлений в прошлое см. у Т. Эггертсонн [19].

избежать больших экономических потерь потом, и наоборот», а почему продажи в какой-то момент времени начинают осуществлять многие?

По нашему мнению, в ситуации вырождения индивиды строят свои ожидания в отношении других исходя из предположений о взаимном равенстве иерархического статуса и существования равенства по Парето. Поэтому любое действие любого индивида из совокупности, не совпадающее с вектором доминирующего предпочтения, рассматривается прочими как демонстрация иерархического доминирования и для них оптимальной стратегией поведения в изменившейся ситуации является стратегия следования. В живой природе примерами такого рода поведенческих реакций служат мгновенные изменения траекторий движения, наблюдаемые у стай птиц, косяков рыб и т.п., когда в эволюции без каких-либо видимых внешних усилий вовлекаются многие и многие участники движения. Тем самым первый среди равных становится по отношению к прочим диктатором.

Абстракция «диктатор» в экономические исследования неявно была введена К. Эрроу в 1951 г. Формулировка третьей фундаментальной теоремы экономической теории благосостояния была дополнена им рядом условий, делающих удовлетворительной функцию общественного благосостояния⁶. К этим условиям К. Эрроу относит универсальность, приемлемость по критерию Парето, независимость и отсутствие диктатора [16]. Тем самым предложенная постановка вопроса об отсутствии диктатора в анализируемой ситуации равносильна признанию его существования.

Проблема «безбилетника», описанная и исследованная М. Олсоном в 1965 г., позволила ему сделать вывод о неравности борьбы общества с хорошо организованными группами давления, что расширило границы восприятия и характеристики «диктатора» К. Эрроу [12].

Убедительная модель объяснения поведения индивида по избежанию революций как формы освобождения от диктатора была предложена Г. Таллоком в 1971 г. [27]. В ее основу было положено допущение о рациональном выборе индивидов.

Сознательно оставляя в стороне теорию идеологии, отчасти объяснявшую парадоксальность выводов Г. Таллока и исследования «фонда» социальных ценностей как формы капитала, выполненные в 1981 г. Д. Нортом [11], отметим следующие существенные моменты. Существование диктатора, не получающее объяснения в рамках доктрины методологического индивидуализма, не выглядит противоречивым в случае дополнения ее принципом иерархической самоидентификации. Наличие «диктатора» в приведенных выше концепциях для индивида является естественным состоянием. Даже в случаях вырождения иерархий срабатывает механизм иерархических реакций. И напротив. Отсутствие диктатора не позволяет решить задачу по преобразованию индивидуальных отношений предпочтения в полные и транзитивные отношения общественных предпочтений, что было убедительно доказано К. Эрроу.

Почему индивид становится агентом

Выявленная О. Уильямсоном [15], но не получившая достаточного объяснения с позиции методологического индивидуализма двойственная природа контрактов — рыночных и отношенческих также свидетельствует об ограниченных возможностях его применения. Анализ О. Уильямсона — это исследования, выполненные скорее с позиции создателя иерархии, нежели ее рядового участника. Ходжсон предлагает альтернативную программу: встать на позицию индивида, а не на позицию фирмы [18, с. 376].

Можно предположить, что подход Й. Шумпетера к исследованию экономического пространства как пространства, структурируемого предпринимательским капиталом

⁶ Функция общественного благосостояния представляет собой преобразование индивидуальных отношений предпочтения в полные и транзитивные отношения общественных предпочтений.

(идол Й. Шумпетера) оказал решающее воздействие на базовые установки Р. Коуза (объяснения природы фирмы как инструмента сравнительной экономической эффективности для *предпринимателя*) [6], К. Менара [26] и других исследователей.

Вместе с тем следование предложению Д. Ходжсона возвращает нас к вопросу о способности (неспособности) индивида самостоятельно создавать сеть контрактов. В случае признания им ограниченности собственных возможностей в рыночных взаимодействиях реальной альтернативой получения доступа к ресурсам является участие в иерархиях на правах агента. В контексте этого сценария отношенческий контракт получает свое объяснение как иерархический контракт, и его неполнота может объясняться как следствие высокой частоты процедур иерархической самоидентификации индивида, в результате неизбежно возникает изменение профиля предпочтений.

Еще один аспект агентских отношений привлекает внимание в связи с применимостью принципа иерархической самоидентификации — возникновения положительного эффекта от включения агентов в решение вопросов управления фирмой [18, с. 377]. Этот прием достаточно давно используется в практическом менеджменте. Принято считать, что тем самым возникает заинтересованность агентов в результатах функционирования фирм. Наше объяснение основывается на том, что агент получает возможность повысить свой иерархический статус без изменения опций своей иерархической ячейки. Тем самым принципал снижает вероятность возникновения у агента профиля предпочтений со значением 2 и достигает относительной экономии в связи с предотвращением возникновения максимально возможных проявлений оппортунистического поведения со стороны агента. Одновременно достигается относительная экономия на издержках оппортунистического поведения агента по сравнению с ситуацией, когда значение его профиля предпочтений составляло бы 1. В итоге потери фирмы в связи с оппортунизмом агента остаются на прежнем уровне.

Профиль дискретных институциональных альтернатив

В институциональной экономике дискретные институциональные альтернативы определяются как совокупность системно замкнутых (неделимых, взаимодополняющих) наборов правил, опосредующих взаимодействие между людьми по поводу ограниченных благ [5, с. 56]. В связи с этим достаточно сложно, с одной стороны, дать непротиворечивое определение гибридов, а с другой стороны, объяснить, оставаясь в рамках модели идола Й. Шумпетера, их существование.

В отношении определения гибридов. Предположение, что они соединяют черты и рынка и фирмы, означает, что системно замкнутый набор правил, определяющих рыночные взаимодействия, может быть дополнен также системно замкнутым набором правил, определяющих бытие фирмы. Принципиальным в этом случае является ответ на вопрос как (каким образом) достигается соединение двух исходно замкнутых систем? Насколько логичен и непротиворечив такой подход вообще?

Базовые предпосылки анализа гибридов состоят в том, что решения о вхождении (сохранения участия) в гибриды принимаются не индивидом вообще, а идиолом, обладающим более совершенными когнитивными характеристиками и более полной рациональностью. Вместе с тем по предположению в предшествующих реальных практиках он уже состоял в качестве главы иерархии, и поэтому открытым остается вопрос об обстоятельствах, вынудивших его участвовать в гибридных конструкциях.

В целом, подводя итоги этого краткого исследования, хотелось бы обратить внимание заинтересованной аудитории на далеко не исчерпанные возможности методологии экономической теории, обеспечивающей возможность решения прикладных управленческих задач и расширяющей представление о содержании и направленности процессов, составляющих объект управленческих воздействий.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алексеев В.П., Першиц А.И.* История первобытного общества: Учеб. по спец. «История». — 5-е изд, испр. — М.: Высш. Шк., 2001. — 318 с.
2. *Баумоль В.* Предпринимательство: производительное, непроизводительное и разрушительное // Экономическая теория права. РГТУ. — 2002. — Вып. 6. — С. 74–82.
3. *Беккер Г.С.* Семья // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер с англ. / Науч. ред. В.С. Автономов. — М.: ИНФРА-М, 2004. (New Palgrave) — С. 308–321.
4. *Дольник Р.В.* Этологические экскурсии по запретным садам гурманов // Природа. — 1993. — № 1.
5. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общей ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 416 с.
6. *Коуз Р.* Фирмы, рынок и право / Пер.с англ. Б. Пинскер / Науч. ред. Р. Левит. — Нью-Йорк: Телекс, 1991. — 191 с.
7. *Литвинцева Г.П.* Институциональная экономическая теория: Учебник — Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. — 336 с.
8. *Макарова И.К.* Управление персоналом: Учебник. — М.: Юриспруденция, 2002. — 304 с.
9. *Мизес Л. фон.* Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. — Челябинск: Социум, 2005. — 878 с.
10. *Милгром П., Робертс Дж.* Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. / Пер. с англ. под редакцией И.И. Елисеевой, В.Л. Тамбовцева. — СПб.: Экономическая школа, 2004. — Т. 1. — 468 с.
11. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. под ред. Б.З. Мильнера. — М.: Начала, 1997. — 188 с.
12. *Олсон М.* Логика коллективных действий. — М.: Фонд экономической инициативы, 1995. — 165 с.
13. *Саймон Г.* Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. — Вып. 3. — С. 16–38.
14. *Сорос Дж.* Алхимия финансов. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 284 с.
15. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. — СПб.: Лениздат, 1996. — 702 с.
16. *Фелдман А.М.* Экономическая теория благосостояния // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер. с англ. / Науч. ред. В.С. Автономов. — М.: ИНФРА-М, 2004. (New Palgrave) — С. 870–886.
17. *Фуруботн Э.Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. — СПб.: Изд. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. — XXXIV + 702 с.
18. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории: Пер. с англ. — М.: Дело, 2003. — 464 с.
19. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты: Пер. с англ. — М.: Дело, 2001. — 408 с.
20. *Энгельс Ф.* Происхождение семьи, частной собственности и государства. В связи с исследованиями Л.Г. Моргана. — М.: Политиздат, 1973. — 239 с.
21. *Aoki M.* Toward a Comparative Institutional Analysis. Cambridge, MA: MIT Press, 2001.
22. *Archer M. S.* Realist Social Theory: The Morphogenetic Approach. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
23. *Commons John R.* Institutional Economics // American Economic Review. 1931. № 21.
24. *Livet P., Thevenot L., «Les categories de l'action collective», dans Orlean A. (sous la direction de), «Analyse economique des conventions», Paris: P.U.F., 1994.*
25. *Mauss M.* The Gift: forms and functions of exchange in archaic societies. London: Routledge, 1990.
26. *Menard C.* The Economics of Hybrid Organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics, 160 (2004), 1–32.
27. *Tullock G.* The Paradox of Revolution // Public Choice 9 (Fall) 1971: 89–99.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В СФЕРЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПРЕФЕРЕНЦИЙ ПРИ РАЗМЕЩЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА

В.В. МЕЛЬНИКОВ,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории,
Новосибирский государственный технический университет (НГТУ)*

Институциональные факторы, определяющие последовательность процедур осуществления закупок продукции для государственных и муниципальных нужд начиная со второй половины 2005 г. претерпели существенную корректировку. Изначально предполагая нахождение в современном правовом поле размещения государственного заказа, регулируемом в первую очередь базовым законом № 94–ФЗ, нельзя не обратить внимания на настойчивые заверения российского правительства о негативном воздействии на конкурентный процесс любых преференциальных (льготных) норм. Можно догадываться, что подобные утверждения вызваны очевидной направленностью его действий по поводу вступления в ВТО, что, однако же, не требовало столь жестких первоначальных условий, утверждаемых в рамках ст. 13 указанного нормативно-правового акта, а именно фактического предоставления национального режима для продукции, происходящей из иностранных государств, в том числе для работ и услуг, выполняемых иностранными лицами.

Работа над многосторонним Соглашением о транспарентности в государственных закупках, которое будет обязательным для всех стран-участниц ВТО, проводимая в соответствии с министерской декларацией ВТО в Дохе в 2001 г., еще не завершена. Кроме того, многие государственные заказчики уже на первом этапе применения новой нормы о недискриминации выразили свои сомнения относительно ее экономической целесообразности [5]. Во-первых, стоит выделить критику со стороны председателя Комитета по организации и проведению конкурсов и аукционов г. Москвы Г.В. Дегтева. Как отметило электронное издание RBC, он, в частности, указал на необходимость сохранения в законе положений о возможности предоставления преференций, например, для решения социальных проблем и развития отраслей промышленности [6]. При этом уместно упомянуть, что Москва не относится к депрессивным регионам. Во-вторых, в рамках интервью со старшим вице-президентом Торгово-промышленной палаты РФ Б.Н. Пастуховым им было отмечено, что установление «режима равного доступа не соответствует национальным интересам страны в условиях современной экономической ситуации», а также может «нанести реальный ущерб многим российским предпринимателям, вплоть до их разорения» [1].

Подобные мнения можно также найти в работах зарубежных авторов. П. Макафи и Дж. Макмиллан в статье 1989 г. «Государственные закупки и международная торговля» отмечают, что дискриминация в отношении действующих на рынке иностранных фирм проводится в национальных интересах, если для отечественных фирм производство закупаемой государством продукции связано с высокими издержками и получить государственный заказ стремится ограниченное число фирм (как иностранных, так и отечественных). Политика, дающая льготы отечественным производителям, может создать стимул для понижения иностранными фирмами цены, по которой они готовы предлагать товар [11]. Подтверждением этому является и вывод, полученный А. Матту: «...В случае отсутствия дискриминации при

осуществлении государственных закупок иностранные поставщики не будут иметь повода для снижения цен ниже среднерыночного уровня и указания своей себестоимости на уровне фактических затрат» [10]. Б. Хекман и П. Мавроидис, анализируя действующее Соглашение о государственных закупках (Government Procurement Agreement) в редакции, принятой в ходе Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров 1994 г., также считают важным сохранение определенного уровня преференциальных поправок по желанию участников в целях расширения присоединения к договору новых государств и, соответственно, более широкого международного распространения принципов прокьюремента [9].

Во всяком случае, в рамках пункта 1 статьи V данное соглашение указывает, что могут существовать особые потребности развивающихся стран, и предусматривает особый и дифференцированный режим, чтобы помочь им в решении конкретных задач развития, в частности:

- «...поддержания национального платежного баланса и уровня резервов, адекватного для реализации программ экономического развития;
- содействия формирования или развития отечественных отраслей, включая малый бизнес в сельской местности и в экономически отсталых регионах, а также экономическому развитию других секторов экономики;
- поддержки предприятий, которые полностью или в значительной степени зависят от государственных закупок».

А пункт 4 этой же статьи разрешает развивающимся странам обсуждать «взаимоприемлемые исключения из правил относительно некоторых объектов, товаров или услуг, включенных в списки объектов» данного соглашения, перечисленные ранее [9]. В. Сривастава, анализируя издержки и выгоды от вступления Индии в СГЗ, отмечал: «Хотя статья V и обеспечивает некоторую гибкость для развивающихся стран, допуская ряд исключений, все же долгосрочная цель СГЗ — устранение режимов преференций при закупках..., что может лишить правительство важного инструмента политики развития» [12].

Можно однозначно утверждать, что возможность получить право защищать отдельные отрасли своей экономики будет зависеть от переговорной силы страны-участницы соглашения. Очевидно и то, что уровень переговорной силы государства, как правило, находится в прямой зависимости от степени конкурентоспособности его отраслей. При этом развитые страны, формально не оказывая препятствий для участия в государственных конкурсных торгах для иностранных компаний, фактически хорошо защищены техническими барьерами спецификаций [3]. В работе Р. Аликс и А. Милиша «Государственный прокьюремент в Европейском Союзе» указан ряд особых правил и технических предписаний, определяющих требования поставляемой государству продукции. Такие предписания включают степень качества и нормы безопасности, методы испытания, применяемые к материалам, упаковку и маркировку.

Европейские нормы устанавливаются целым рядом институтов: европейским Комитетом по стандартизации (CEN), европейским Электротехническим комитетом нормализации (Cenelec), Европейские Нормы (EN), а также европейским Институтом телекоммуникационных стандартов (ETS). Все новые технические спецификации публикуются в Официальном журнале европейских сообществ (OJEC) [7]. Очевидно, что продукция развивающихся стран, поставщики которых пожелают принять участие в проводимых государствами ЕС торгах, должна соответствовать ряду требований, которые вряд ли возможно удовлетворить без соответствующего развития технологий.

Неприятие недискриминационных поправок в национальное законодательство встречается и на пространстве СНГ, достаточно упомянуть не часто афишируемые данные о фактическом блокировании белорусской стороной договоренностей 1999 г. о равном доступе субъектов хозяйствования двух стран к процедурам

размещения государственного заказа и стимулировании тем самым производственных предприятий Белоруссии. Другими словами, проблема предоставления преференций при размещении государственного заказа требует более серьезного обоснования и не решается с помощью нормативных утверждений, даже закрепленных законодательно.

Основным вопросом, возникающим при исследовании возможностей преференциальной политики как инструмента поддержки национальных предприятий, а также средства увеличения доходной части бюджета, является вопрос величины преференциальных коэффициентов. Автором сделана попытка предложить государственному заказчику методику определения максимально допустимого эффективного размера преференций отечественным поставщикам с использованием в качестве исходных тех данных, которыми он или специализированная организация могут реально располагать.

В практике осуществления закупок продукции для государственных нужд могут иметь место два варианта развития событий. Первый заключается в том, что государственный заказчик вынужден поддерживать от лица государства ряд отечественных предприятий, входящих в некоторую преференциальную группу. Эта группа может состоять как из отечественных предприятий, которым нужна защита от других предприятий отрасли, так и из отечественных предприятий, которых таким образом защищают при наличии на рынке госзаказа конкурирующих иностранных фирм (вспомним, например, о периоде поддержки малого бизнеса в соответствии со ст. 14 закона № 88–ФЗ).

По существу, такая поддержка может быть оказана в виде переплаты государством за поставляемую ему отечественным поставщиком продукцию. Следовательно, единственным средством, которым может располагать для поддержки поставщика государство, при прочих равных условиях, является сумма возможных налоговых поступлений, полученных в будущем от реализации этого проекта отечественной фирмой. Таким образом, мерой поддержки может являться фактическая отмена налогообложения. В качестве альтернативы могут рассматриваться варианты, когда сумма налогов вообще не будет получена государством, если победит иностранный поставщик, либо налоги будут получены от отечественной организации-победителя, но предприятия преференциальной группы не будут развиваться. Критерием предоставления льготы может быть превышение суммы налоговых поступлений от поддерживаемых предприятий в рамках реализации этого проекта над расходами государства на их поддержку. Сразу обратим внимание на то, что в данном случае речь однозначно будет идти о государственном финансировании их неконкурентоспособности.

Однако подобное решение, будучи квази-эффективным при выполнении возложенной на государственного заказчика не свойственной ему, но законодательно оформленной функции, не будет являться эффективным правилом расходования бюджетных средств. Поэтому второй вариант развития событий, который будет нами рассмотрен ниже, предполагает определение заказчиком размеров льгот для отечественных поставщиков исходя из условия эффективности осуществления бюджетных расходов.

Прежде чем перейти непосредственно к модели, напомним те варианты предоставления преференций, методика расчета которых будет в ней представлена. Во-первых, речь идет о преференциальной надбавке к цене (p), представляющей собой процентную надбавку, которая на этапе сопоставления конкурсных заявок прибавляется к цене поставщика, не входящего в преференциальную группу, что делает его ценовое предложение на p процентов выше. Тем не менее в случае его победы закупка будет осуществлена по фактической заявленной цене. Во-вторых, речь пойдет об обязательном проценте участия (x), который характеризует долю рынка государственного зака-

за, зарезервированную для предприятий преференциальной группы. Использование в качестве метода предоставления льгот обязательного процента участия предполагает возникновение ряда ситуаций.

1. Если доля от общего объема поставки, размещаемая на льготном основании, приобретает заказчиком по более высокой цене, чем предложенная победителем конкурса.
2. Если доля от общего объема поставки, размещаемая на льготном основании, приобретает заказчиком по той же цене, что и предложенная победителем конкурса.

Помимо этого может быть реализован один из следующих вариантов развития событий.

А. Победителем становится отечественный поставщик с предоставлением преференции другим отечественным поставщикам. При этом объем продукции, производимой в стране, равен объему закупки.

Б. Победителем становится иностранный поставщик, и в стране производится объем продукции, равный зарезервированному для отечественных предприятий.

Все указанные варианты развития событий представлены в таблице 1.

Таблица 1

Ситуации, анализируемые при предоставлении преференций в виде обязательного процента участия

ПОБЕДИТЕЛЕМ МОЖЕТ БЫТЬ	Отечественный поставщик (А)	Продукция приобретает у преференциальной группы по более высокой цене, чем у победителя конкурсных торгов (1)	Продукция приобретает у преференциальной группы по цене победителя конкурсных торгов (2)
		1А	2А
	Иностранный поставщик (Б)	1Б	2Б

В качестве предпосылок модели выделяются следующие:

1. Рассматривается конкурс на закупку продукции для государственных нужд с приоритетом ценового критерия.
2. Источником финансирования преференций являются будущие налоговые поступления в бюджет от производства поставщиками преференциальной группы продукции, которую планирует закупить государство.
3. Иностранные поставщики осуществляют соответствующие налоговые платежи в бюджеты своих стран.
4. Учитываются только те налоговые поступления, размер которых может оценить государственный заказчик и которые относятся исключительно к реализации данного контракта (в частности: налог на прибыль и суммарная величина начислений к сумме оплаты труда, в упрощенном варианте ЕСН).
5. Преференции предоставляются только отечественным поставщикам.
6. Не рассматривается ситуация, когда размещение заказа на отечественном предприятии является для последнего «жизненно необходимым».
7. В предлагаемой модели государственный заказчик выбирает один из вариантов предоставления преференций: преференциальный процент либо обязательный процент участия, наиболее часто встречающиеся в деловой практике.
8. Потенциальные поставщики, участвующие в конкурсных торгах, являются платежеспособными и не находятся в состоянии банкротства [4].

Введем некоторые обозначения, используемые в рамках модели.

Пусть T_i — ставка i налога, уплачиваемого отечественными поставщиками;
 ATC — средние совокупные издержки производства (полная себестоимость единицы продукции);

R — средняя норма прибыли в отрасли либо норма прибыли, определяемая условиями государственного контракта;

TC — совокупные издержки производства;

P — средняя рыночная цена закупаемой продукции в случае сложившегося рынка либо стоимость аналогичных предыдущих контрактов с учетом инфляции;

Q^{pl} — планируемый объем закупаемой продукции;

r — реальная рыночная ставка процента.

Как уже было отмечено ранее, сумма денежных средств, которую государство может выделить на финансирование преференции, равна оценке заказчиком суммы налоговых поступлений от размещения контракта.

Отпускная цена предприятия с учетом нормы прибыли, равной R , характеризуется следующим выражением:

$$P_{omn} = ATC + R \cdot ATC. \quad (1)$$

Прибыль является разницей между совокупной выручкой (TR) и совокупными издержками (TC):

$$\Pi = TR - TC = P_{omn} \cdot Q^{pl} - ATC \cdot Q^{pl} = Q^{pl} (P_{omn} - ATC); \quad (2)$$

$$\Pi = Q^{pl} ((1+R) \cdot ATC - ATC); \quad (3)$$

$$\Pi = Q^{pl} (ATC \cdot R) = R \cdot TC. \quad (4)$$

Сумму налога на прибыль предприятия можно представить следующим образом:

$$NNP = T_1 \cdot R \cdot TC. \quad (5)$$

Оценка заказчиком величины издержек, имеющих место при производстве продукции объема Q^{pl} , характеризуется выражением:

$$\widetilde{TC} = (\bar{P} \cdot (1 - R)) \cdot Q^{pl}. \quad (6)$$

В этом случае оценка заказчиком суммы налога на прибыль равна:

$$NN\widetilde{P} = \sum_{t=0}^n \frac{T_1 \cdot Q_t^{pl} \cdot R \cdot (\bar{P} - \bar{P} \cdot R)}{(1+r)^t}, \quad (7)$$

где n — число временных периодов, в течение которых планируется поставка продукции.

Сумма начислений к ФОТ может быть представлена в следующем виде:

$$ESN = T_2 \cdot \alpha \cdot ATC \cdot Q^{pl}, \quad (8)$$

где α — доля фонда оплаты труда в себестоимости.

Данный показатель государственный заказчик может оценивать, основываясь на данных по аналогичным контрактам, заключенным ранее, поскольку заполнение конкурсной заявки предполагает экономическое обоснование указанной цены.

Оценка заказчиком суммы начислений к ФОТ:

$$ES\widetilde{N} = \sum_{t=0}^n \frac{T_2 \cdot \alpha \cdot Q_t^{pl} (\bar{P} - \bar{P} \cdot R)}{(1+r)^t}. \quad (9)$$

В этом случае оценка суммы налоговых поступлений в бюджет от размещения государственного заказа у поставщика преференциальной группы, которая может быть потрачена на финансирование преференции (PR), будет равна:

$$N\widetilde{P} = \sum_{t=0}^n \frac{Q_t^{pl} \bar{P} \cdot (1 - R) (T_1 R + T_2 \alpha)}{(1+r)^t} = PR. \quad (10)$$

Для суммы расходов на закупку (S) с учетом желания заказчика поддержать отечественного поставщика будет верно соотношение:

$$PR + C_k^{pl} - Z \geq S, \quad (11)$$

где C_k^{pl} — стоимость размещаемого контракта по плану с учетом затрат на проведение конкурса, являющаяся для данного момента времени величиной экзогенной, поскольку была определена при принятии соответствующего бюджета;

Z — затраты на проведение конкурса.

Тогда максимально возможная цена закупки с учетом суммы преференции (P^{PR}) будет удовлетворять следующему соотношению:

$$\frac{S}{Q^{pl}} \geq P^{PR}. \quad (12)$$

Следующим шагом становится определение величины преференциальной надбавки к цене (ρ):

$$\rho = \frac{P^{PR} - \bar{P}}{\bar{P}} \cdot 100\%. \quad (13)$$

Используя выражения (11), (12) и (13), можем записать:

$$\rho \leq \frac{\frac{N\bar{P} + C_k^{pl} - Z}{Q^{pl}} - \bar{P}}{\bar{P}} \cdot 100\%. \quad (14)$$

Обозначим величину $(1-R) \cdot (T_1 R + T_2 \alpha)$ через переменную θ , тогда с учетом выражений (10) и (14) верно следующее утверждение:

$$\rho \leq \left[\frac{\sum_{t=0}^n \frac{Q_t^{pl} \cdot \bar{P} \cdot \theta}{(1+r)^t} + C_k^{pl} - Z}{Q^{pl}} - \bar{P} \right] \div \bar{P}. \quad (15)$$

В частности, если ожидается поставка продукции государству за один временной период, то

$$\rho \leq \left[\theta - 1 + \frac{(C_k^{pl} - Z)}{Q^{pl} \cdot \bar{P}} \right] \cdot 100\%. \quad (16)$$

ОДЗ является $\rho \in [0; +\infty)$, и поиск конкретного решения, удовлетворяющего исходное неравенство будет осуществляться на пересечении этих двух множеств.

В данном случае соотношение $\frac{C_k^{pl} - Z}{Q^{pl} \cdot \bar{P}}$ может не равняться 1, поскольку за период

времени от формирования заявки на бюджетное финансирование до момента подготовки к проведению закупочных процедур могла измениться как средняя рыночная цена закупаемой продукции, так и необходимый для удовлетворения государственных потребностей объем.

Очевидно, что увеличение средней рыночной цены сокращает величину преференциальной надбавки, поэтому у заказчика при росте цен остается меньше возмож-

² Термин институциональная коррупция используется Львом Тимофеевым для характеристики всеобъемлющих теневых рынков в Советском Союзе. См.: [20]

ностей варьировать в рамках выделенных бюджетных средств. Кроме того, возможность предоставления преференции становится тем более ограниченной, чем больше качественных критериев предстоит оценить конкурсной комиссии, поскольку это приводит к росту затрат на организацию и проведение торгов.

Следующим вариантом предоставления преференции является обязательный процент участия или преференция по объему закупаемой продукции. Фактическая стоимость, уплачиваемая при этом государством в рамках заключаемого контракта C_k^f , равна

$$C_k^f = (Q^{pl} - X) \cdot P_w + X \cdot P^j, \quad (17)$$

где X — объем продукции, закупаемый не у победителя торгов;

P^j — цена, предлагаемая поставщиком, на которого распространяется действие льготы;

P_w — цена конкурсной заявки победителя торгов.

Кроме того, пользуясь классификацией, представленной в таблице 1, можно записать:

$$C_k^F = (Q^{pl} - X) \cdot P_w + X \cdot P^j = \begin{cases} (Q^{pl} - X) \cdot P_w + X \cdot P^j, & \text{если ситуация №1;} \\ Q^{pl} \cdot P_w, & \text{если ситуация №2.} \end{cases} \quad (18)$$

Поскольку, как уже было определено ранее, финансирование государством закупки по ценам выше рыночных осуществляется фактически посредством отмены налогообложения или иначе за счет средств, получаемых государством в виде налоговых поступлений от реализации проекта на предприятии преференциальной группы, анализ ситуаций 1А и 1Б можно рассматривать как идентичные с той лишь разницей, что в случае победы иностранного поставщика в качестве средства финансирования будет рассматриваться сумма налогов, которые могут уплатить отечественные предприятия при предоставлении им части заказа, а в случае победы отечественного — сумма налоговых платежей от поддерживаемых предприятий.

Таким образом, для случаев 1А и 1Б будет верно следующее соотношение:

$$\sum_{t=0}^n \frac{X_t \cdot P^j \cdot \theta}{(1+r)^t} + C_k^{pl} - Z \geq X(P^j - P_w) + Q^{pl} \cdot P_w. \quad (19)$$

Для закупки за один временной период

$$X \cdot P^j \cdot \theta + C_k^{pl} - Z \geq X \cdot (P^j - P_w) + Q^{pl} \cdot P_w. \quad (20)$$

Или

$$X \leq \frac{C_k^{pl} - Z - Q^{pl} \cdot P_w}{(P^j - P_w) - P^j \cdot \theta}. \quad (21)$$

Пусть величина обязательного процента участия (x) представляет собой

$$x = \frac{X}{Q^{pl}} \cdot 100\%, \quad (22)$$

$$\text{тогда } x \leq \frac{C_k^{pl} - Z - Q^{pl} \cdot P_w}{Q^{pl} [P^j (1 - \theta) - P_w]} \cdot 100\%. \quad (23)$$

ОДЗ в данном случае будет $x \in [0;1]$ или в процентах $x_{\%} \in [0;100]$. Поиск решения будет также осуществляться на пересечении области, удовлетворяющей неравенству и ОДЗ. В качестве оценочных значений для цены конкурсной заявки победителя государственного заказчика может использовать величину $\bar{P}$, а для цены, предлагаемой

поставщиком, на которого распространяется действие льгот, $\bar{P}'$ — среднее значение цен закупаемой продукции из прайс-листов поставщиков преференциальной группы.

В данном случае оценочная величина обязательного процента участия для отечественных поставщиков в ситуациях 1А и 1Б, на основании которой государственный заказчик может принимать решения, будет представлена как

$$\tilde{x}_{1,2} \leq \frac{C_k^{pl} - Z - Q^{pl} \cdot \bar{P}}{Q^{pl} [\bar{P}'(1-\theta) - \bar{P}]} \cdot 100\%. \quad (24)$$

Очевидно, что увеличение разницы между ценой, сложившейся на рынке, и средней ценой, предлагаемой поставщиками из преференциальной группы, приводит к снижению той доли государственного заказа, которая не достается победителю. Кроме того, рост затрат на проведение конкурса, а также превышение средней рыночной цены по отношению к той, которая учитывалась в бюджетной заявке, также уменьшает возможность варьирования в рамках выделенных средств.

В случае 2А, когда все фирмы, которые участвуют в торгах, являются отечественными поставщиками и закупка осуществляется по цене победителя, вывод максимально возможного обязательного процента участия не имеет смысла, поскольку для государственного заказчика не существует ограничений, связанных с ростом бюджетных расходов или доходов.

Опасность возникновения проблемы неблагоприятного отбора в этой связи может быть единственным ограничением, поскольку фирмы, способные удовлетворить потребность государства в полном объеме, будут иметь меньшие стимулы для участия в конкурсных процедурах ввиду передачи значительной части заказа поддерживаемым предприятиям, что, в свою очередь, может привести к необходимости повторного проведения процедур с разбиением заказа на лоты.

В случае 2Б, когда победителем является иностранный поставщик, но доля заказа в размере x предусмотрена для поддерживаемых предприятий по рыночной цене, также невозможно предусмотреть ограничения сверху для гарантированного процента участия. Это связано с тем, что увеличение доли заказа, передаваемой отечественным фирмам, будет приводить к росту доходов бюджета, в то время как расходы бюджета не будут увеличиваться по сравнению с плановыми ввиду закупки по цене победителя, то есть минимальной из предложенных. В данной ситуации будет верным следующее ограничение:

$$\sum_{t=0}^n \frac{X_t \cdot \bar{P} \cdot \theta}{(1+r)^t} + C_k^{pl} - Z \geq Q^{pl} \cdot P_w. \quad (25)$$

Тогда для закупки за один временной период

$$X \cdot \bar{P} \cdot \theta + C_k^{pl} - Z \geq Q^{pl} \cdot P_w; \quad (26)$$

$$X \geq \frac{Q^{pl} \cdot P_w - (C_k^{pl} - Z)}{\bar{P} \cdot \theta}; \quad (27)$$

$$x \geq \frac{Q^{pl} \cdot P_w - (C_k^{pl} - Z)}{Q^{pl} \cdot \bar{P} \cdot \theta}. \quad (28)$$

При принятии прежнего способа оценки заказчиком предполагаемого значения цены победителя ($\tilde{P}_w = \bar{P}$) оценочное значение обязательного процента участия будет удовлетворять соотношению

$$\tilde{x}_3 \geq \left[\frac{1}{\theta} - \frac{C_k^{pl} - Z}{Q^{pl} \cdot \bar{P} \cdot \theta} \right] \cdot 100\%. \quad (29)$$

Выражение (29) формально подтверждает сделанное нами предположение о безопасности для государственного бюджета увеличения размера предпочтения в данном случае, что, однако, не должно подталкивать государственного заказчика к чрезмерному завышению данного показателя. Кроме того, $\tilde{x}_3$ может быть полезен в случае несоответствия уровня текущей рыночной цены, объема закупки или затрат на проведение конкурса плановым показателям. В этом случае расчет минимального значения предпочтения позволит покрыть излишние расходы бюджета за счет налоговых платежей отечественных фирм.

Помимо задачи определения предпочтительной надбавки к цене и обязательного процента участия может решаться и смежная с ней задача определения планируемых расходов бюджета с учетом суммы налоговых поступлений в течение определенного временного интервала и заложенной в нее x - или p -процентной предпочтения для отечественных поставщиков.

В частности, если планируется разместить определенную часть государственного заказа у менее конкурентоспособных поставщиков, то придется оформлять бюджетную заявку на сумму, превышающую стоимость закупки по среднерыночной цене с учетом затрат на проведение конкурса:

$$C_k^{pl} \geq Q^{pl} \cdot x_{1,2} \cdot [\bar{P} \cdot (1 - \theta) - \bar{P}] + Q^{pl} \cdot \bar{P} + Z. \quad (30)$$

Если государственный заказчик планирует предоставление ценовой предпочтения, то нам также следует ожидать превышения потребности в бюджетных средствах по сравнению с оплатой по среднерыночной стоимости:

$$C_k^{pl} \geq Q^{pl} \cdot \bar{P} \cdot (p - \theta + 1) + Z. \quad (31)$$

Однако, как уже было отмечено ранее, рассмотренные ситуации являются отражением государственной политики, которую нельзя назвать ни эффективной с точки зрения расходования бюджетных средств, ни справедливой, поскольку поддержка частных предприятий осуществляется за счет средств налогоплательщиков, имеющих полное право получить за свои налоги качественную продукцию и в достаточном количестве. Особенно расточительной практикой можно назвать закупку части продукции у фирм предпочтительной группы по завышенной цене, когда победителем является отечественный поставщик.

В некоторой степени предпочтение можно считать оправданным механизмом поддержки отечественных предприятий в случае необходимости проведения международного конкурса. Здесь она может использоваться в качестве инструмента понижения стоимости закупаемой продукции, повышения конкурентоспособности отечественных предприятий, в том числе за счет механизма субконтракта, а также роста национального производства.

Критерий эффективности расходования бюджетных средств, одновременно характеризующий необходимость размещения государственного заказа на предприятиях предпочтительной группы, может быть следующий.

Сумма дополнительно полученных налогов от осуществления закупки у поддерживаемых предприятий должна быть больше либо равна бюджетным потерям от приобретения государством продукции по завышенной цене с учетом роста затрат на оценку и сопоставление конкурсных заявок.

Для определения области значений ценовой предпочтения p , исходя из критерия эффективности, запишем:

$$\sum_{t=0}^n \frac{Q_t^{pl} \cdot P_W \cdot \theta}{(1+r)^t} \geq Q^{pl} \cdot P_W - Q^{pl} \cdot \bar{P} + \Delta Z. \quad (32)$$

В случае, когда поставка продукции планируется за один временной период:

$$Q^{pl} \cdot P_W \cdot \theta \geq Q^{pl} \cdot (P_W - \bar{P}) + \Delta Z. \quad (33)$$

Исходя из условия (13), зависимость между средней рыночной ценой с точки зрения заказчика и максимальной ценой, предложенной победителем конкурса — предприятием преференциальной группы, может быть представлена в виде выражения (34)

$$\bar{P} = \frac{P_W}{1 + \rho}. \quad (34)$$

Тогда условие (33) может быть переписано следующим образом:

$$Q^{pl} \cdot P_W \cdot \theta \geq Q^{pl} \cdot \left(P_W - \frac{P_W}{1 + \rho} \right) + \Delta Z. \quad (35)$$

После соответствующих преобразований получаем:

$$\rho \leq \left[\frac{Q^{pl} \cdot P_W}{Q^{pl} \cdot P_W (1 - \theta) + \Delta Z} - 1 \right] \cdot 100\%. \quad (36)$$

То же условие при предположении, что $\Delta Z = 0$, а именно заказчиком не предполагается рост затрат на поиск и обработку информации при оценке квалификации предприятий, которым предоставляются льготы, таково:

$$\rho \leq \frac{\theta}{1 - \theta} \cdot 100\%. \quad (37)$$

Если значение ценовой преференции будет удовлетворять этому условию, то дополнительные поступления от налогообложения компаний преференциальной группы будут больше, чем бюджетный перерасход от закупки по цене выше рыночной.

В частности, принимая во внимание российский уровень налогообложения, можно прийти к распространенному в западной деловой практике мнению, что величина преференциальной надбавки к цене не должна превышать 10–15 % [2].

По аналогии с предыдущими рассуждениями для анализа предоставляемых преференций в виде обязательного процента участия мы можем выделить случаи закупки, предусмотренные в таблице 1.

Рассмотрим случай 1А, когда часть заказа (X) размещается у отечественного поставщика по более высокой цене, при условии, что победитель — также отечественная компания.

$$\sum_{t=0}^n \frac{X_t \cdot P^j \cdot \theta}{(1 + r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{X_t \cdot P_W \cdot \theta}{(1 + r)^t} \geq X \cdot P^j - X \cdot P_W + \Delta Z, \quad (38)$$

где P^j — цена конкурсной заявки предприятия преференциальной группы, для которого предусмотрен обязательный процент участия. Очевидно, что $P^j \geq P_W$, поскольку преференция, по определению, предоставляется менее конкурентоспособным поставщикам.

В этом случае, если подразумевается разовая поставка:

$$X \cdot P^j \cdot \theta - X \cdot P_W \cdot \theta \geq X \cdot P^j - X \cdot P_W + \Delta Z; \quad (39)$$

$$X(P^j - P_W) \cdot (\theta - 1) \geq \Delta Z. \quad (40)$$

Поскольку по определению $P' \geq P_w$ а $(\theta-1)$, как правило меньше нуля, то

$$X \leq \frac{\Delta Z}{(P' - P_w) \cdot (\theta - 1)} \cdot 100\% \quad (41)$$

В этом случае правило определения обязательного процента участия будет характеризоваться следующим соотношением:

$$x \leq \frac{\Delta Z}{Q^{pl} \cdot (P' - P_w) \cdot (\theta - 1)} \cdot 100\% \quad (42)$$

Таким образом, при соблюдении условия (42) будет иметь место соответствие критерию эффективности при расходовании бюджетных средств в рамках размещения государственного заказа. В частности, если планируется $\Delta Z=0$, то условие (38) будет выполняться для всех $x \leq 0$. Это еще раз подтверждает тот факт, что предоставление преференций в виде обязательного процента участия для отечественных поставщиков по завышенным ценам крайне нецелесообразно, поскольку это непременно приведет к завышению бюджетных расходов, относящихся к процедуре закупки и невозможности их восполнения за счет налоговых источников.

В случае 1Б, когда победителем будет являться иностранный поставщик, а закупка доли (X) у отечественных производителей будет осуществляться по завышенной цене с точки зрения эффективности расходования бюджетных средств, можно записать следующее условие:

$$\sum_{t=0}^n \frac{X_t \cdot P' \cdot \theta}{(1+r)^t} \geq X \cdot P' - X \cdot P_w + \Delta Z \cdot \quad (43)$$

Тогда в случае единовременной поставки

$$X \cdot P' \cdot \theta \geq X(P' - P_w) + \Delta Z \cdot \quad (44)$$

В результате условие для определения обязательного процента участия может быть сформулировано как

$$x \geq \frac{\Delta Z}{Q^{pl} \cdot (P_w + P'(\theta - 1))} \cdot 100\% \quad (45)$$

В частности, если предполагается $\Delta Z=0$, то для выполнения базового условия необходимо выполнение следующего соотношения $P' \leq \frac{P_w}{1-\theta}$. Если P' будет ему

удовлетворять, то правило эффективности расходования бюджетных средств при размещении государственного заказа будет выполняться для любого x из области допустимых значений.

Таким образом, в данном случае определяющим фактором для принятия решения о предоставлении преференции будет являться соотношение цен победителя и фирм преференциальной группы.

В ситуации 2А закупка объема X производится у предприятия, на которое распространяется действие льгот, но по цене победителя. В данном случае объем дополнительно полученных налогов при прочих равных условиях, равно как и дополнительных расходов на закупку, будет равен 0. Единственным фактором, способствующим

возможному сокращению перераспределяемого между отечественными фирмами объема закупки, может быть дополнительный объем бюджетных расходов, направляемый на финансирование затрат по организации и проведению конкурсных процедур в рамках дополнительного анализа конкурсных заявок. В остальном величина X может выбираться заказчиком произвольно либо в соответствии с действующим законодательством, однако непременно с учетом возможного влияния проблемы неблагоприятного отбора.

Наконец, для случая 2Б, когда победителем становится иностранный поставщик, а часть заказа размещается у отечественной фирмы по цене победителя, критерий эффективности осуществления бюджетных расходов будет выглядеть следующим образом:

$$\sum_{t=0}^n \frac{X_t \cdot P_w \cdot \theta}{(1+r)^t} \geq \Delta Z, \quad (46)$$

а в случае закупки за один временной период

$$X \cdot P_w \cdot \theta \geq \Delta Z. \quad (47)$$

Тогда условием, характеризующим эффективное предоставление льгот в виде обязательного процента участия, будет следующее:

$$x \geq \frac{\Delta Z}{Q^{pl} \cdot P_w \cdot \theta} \cdot 100\%. \quad (48)$$

В случае, если ΔZ предполагается равным нулю, то условие эффективности будет выполняться для любого x , принадлежащего области допустимых значений и выбор фактической величины предпочтения будет вновь осуществляться по усмотрению заказчика.

Предложенная методика определения размера предпочтительных коэффициентов может быть использована заказчиком как в случае финансирования льготы за счет средств государственного бюджета, так и в ситуации, когда предпочтение предоставляется в целях увеличения ожидаемого чистого бюджетного дохода.

Кроме того, ознакомление с ней государственного заказчика поможет сделать правильный с точки зрения эффективности расходования бюджетных средств выбор в пользу отмены любых предпочтений, которые предоставляются при отсутствии на данном сегменте рынка государственных закупок иностранных поставщиков, в том числе, если предусматривается закупка части продукции по цене, большей цены конкурсной заявки победителя.

Необходимо также принять во внимание, что осуществление препятствий иностранным фирмам к участию в государственных закупках может приводить к двум негативным последствиям. Во-первых, в ряде случаев к возникновению дополнительных излишних расходов бюджета, не покрываемых дополнительными налоговыми поступлениями. Во-вторых, это будет вызывать превышение государственных расходов по сравнению с плановыми показателями ввиду незначительной конкуренции между поставщиками, а также отсутствия стимулов к снижению себестоимости производства продукции отечественными фирмами. Это же будет являться причиной дальнейшего снижения конкурентоспособности отечественных производителей.

Далее приведен расчет максимального значения предпочтительных коэффициентов, которые могли бы быть установлены для надбавки к ценам конкурсных заявок иностранных поставщиков исходя из принципа эффективности осуществления

бюджетных расходов в соответствии с условием (37) (таблица 2).

Таблица 2

**Расчет предельных значений преференциальных коэффициентов
исходя из критерия эффективности осуществления бюджетных расходов
по отраслям промышленности в 2000–2004 гг.**

Величина преференциального коэффициента (ρ) ≤, %, по годам Отрасль промышленности	2000	2001	2002	2003	2004
электроэнергетика	7,64	8,02	6,53	6,15	4,93
нефтедобывающая	8,37	10,38	6,56	6,70	6,19
нефтеперерабатывающая	9,80	8,84	6,04	7,12	5,64
газовая	11,03	8,85	9,59	9,18	6,84
угольная	10,23	10,78	9,54	8,30	6,38
черная металлургия	9,31	7,30	7,42	7,64	7,51
цветная металлургия	11,28	12,06	10,73	10,61	8,91
химическая	8,06	7,34	6,42	6,62	5,86
машиностроение	9,50	9,78	9,10	8,72	6,26
лесобумажная	9,60	8,77	7,84	7,33	5,55
стройматериалов	8,48	8,79	8,42	8,19	6,29
легкая	9,00	9,01	8,80	8,28	5,97
пищевая	6,12	6,54	5,99	5,47	4,28
промышленность в целом	9,96	9,25	7,79	7,55	6,60

Рассчитано автором по данным Росстата.

Расчет показывает возможность установления преференциальных коэффициентов при осуществлении государственных закупок для удовлетворения условию эффективного расходования бюджетных средств на уровне 7–10% в среднем по промышленности. Однако необходимо помнить, что льготы отечественным поставщикам по отношению к другим отечественным поставщикам никогда не будут приводить к экономически эффективным результатам. Дж. Делтас и С. Эвенетт в статье «Количественные оценки эффекта преференциальной политики» приходят к аналогичному выводу: если правительство случайно выбирает неправильную ставку ценовой преференции, то затраты будут увеличиваться даже при малых ошибках [8].

В заключение необходимо отметить, что о перманентном противостоянии идей большей открытости идеям протекционизма говорит весь исторический опыт проведения конкурсных торгов в России, а также анализ изменений нормативно-правовой базы, регулирующей размещение государственного заказа. Важно, чтобы изменения правил, регулирующих систему размещения государственного заказа, которая сегодня в России по-прежнему находится на этапе становления, смогли обеспечить уровень конкуренции, достаточный для закупок качественно лучшей продукции без снижения национального дохода государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Готовимся ко второму чтению закона: Интервью со старшим вице-президентом ТПП РФ, депутатом Государственной Думы Пастуховым Б.Н. // ГОСЗАКАЗ: управление, размещение, обеспечение. — 2005. — № 1. — С. 31–33.
2. Малочко В. Государственные закупки: принципы, законодательные нормы и

- институциональные схемы / В. Малочко, Е. Береснева, В. Житковский. — Турин, 2002. — 244 с.
3. Мельников В.В. Изменения формальных правил размещения государственного заказа в России и текущие преобразования в контексте международного опыта // Постсоветский институционализм — 2006: Власть и бизнес. Монография / Под ред. Р.М. Нуреева. — Ростов-на-Дону: Наука-Пресс, 2006. — С. 186–206.
 4. Мельников В.В. Последствия либерализации рынка государственных закупок в экономике России // Институциональные изменения в постсоветской экономике: Сборник научных трудов участников международного семинара «Институциональная теория и ее практическое применение на постсоветском пространстве» / Под ред. В.Л. Тамбовцева. — М.: ТЕИС, 2005. — С. 6–24.
 5. Мельников В.В. Цена предусмотрительности. Новый закон о государственных закупках в свете вступления в ВТО // ГОСЗАКАЗ: управление, размещение, обеспечение. — 2006. — № 4. — С. 104–107.
 6. Тендерный комитет Москвы против отмены преференций местным производителям. Режим доступа: [<http://top.rbc.ru/index6.shtml>]. — 15.03.2005].
 7. Alix R., Mielisch A. Public procurement in the European Union. Режим доступа: [<http://www.epe.be/workbooks/gpurchasing/chapter3.html>]. — 26.05.2005].
 8. Evenett S.J. Is there a case for new multilateral rules on transparency in government procurement? Режим доступа: [<http://worldtradeinstitute.ch/research/WT0%20Guide%20-%20procurement%20final.pdf>]. — 24.11.2005.]
 9. Hoekman B.M., Mavroidis P.C. The WTO's agreement on government procurement: expanding disciplines, declining membership? // Public procurement law review. — 1997. — № 4. — P. 63–69.
 10. Mattoo A. The government procurement agreement. Implications of economic theory // The world economy. — 1996. — № 19. — P. 695–720.
 11. McAfee P.R., McMillan J. Government procurement and international trade // Journal of international economics. — 1989. — V. 26. — P. 291–308.
 12. Srivastava V. India's accession to the GPA: identifying costs and benefits. Режим доступа: [<http://www1.worldbank.org/wbiep/trade/services-files/Srivastava.pdf>]. — 10.01.2005.]

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЦИОНА КОЛЛ В УСЛОВИЯХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ

А.С. НАЗАРЕНКО

Стэнфордский университет, США

Финансовые рынки играют существенную роль в развитии современной экономики. Они способствуют функционированию товародвижения в экономической системе, облегчают взаимоотношения действующих субъектов в экономике посредством финансовых активов — денег и ценных бумаг, а также обеспечивают средства для воспроизводства самой фирмы.

Фондовый рынок выступает связующим звеном между спецификой макроэкономической ситуации в стране и взаимодействием микроэкономических агентов, вплоть до ежедневной жизни людей. Изменение ставок процента влияет на возможность финансировать покупку дома или машины, изменение курсов ценных бумаг может оказать влияние на пенсии людей. Одной из наиболее важных черт фондового рынка является его способность средствами финансовых инструментов влиять на конъюнктуру товарных рынков, определяя тем самым уровень инвестиций и потребления.

Задача финансовых рынков состоит в том, чтобы эффективно передавать сбережения из рук тех экономических единиц, которые зарабатывают больше, чем тратят (в основном домашних хозяйств), в руки единиц, которые тратят больше, чем зарабатывают (в основном фирм). Вследствие этого финансовые рынки имеют ряд особенностей, которые отличают их от других рынков, существующих в экономической системе.

Предметом торгов на финансовом (фондовом) рынке выступают ценные бумаги. Ценную бумагу можно определить следующим образом: законодательно признанное свидетельство права на получение ожидаемых доходов при конкретных условиях.

Финансовые рынки охватывают несколько периодов времени — время текущее и время будущее, что делает необходимым учет межвременного выбора инвестора, его оценки развития стоимости денег с течением времени, то есть включает в себя одновременно и изменение параметров поведения агента во времени.

Для финансовых рынков характерно наличие неопределенного результата, многовариантность развития событий в будущем, что ведет к возникновению риска при осуществлении деловых операций. Следовательно, отношение инвестора (или принимающих решение экономических агентов) к риску играет здесь первостепенную роль при выборе альтернативного варианта его функционирования.

Современный этап развития экономики России демонстрирует особую значимость финансового сектора. Важность этого определяется тем, что финансовый рынок действует как посредник звеном между спецификой макроэкономической ситуации в стране и взаимодействием агентов на микроуровне.

Как показывают исследования (см., например, [6, с. 323–325]), экономический рост в России во многом тормозится плохим инвестиционным климатом нашей страны, одним из существенных компонентов которого является качество финансового сектора и финансовых услуг.

При этом предприятия лишь в незначительной степени прибегают к источникам финансирования инвестиций через финансовый рынок.

В настоящее время к торговле на российском фондовом рынке допущено свыше 300 ценных бумаг, в том числе более 50 облигаций. В информационных системах пред-

ставлена информация об индикативных котировках порядка 600 акций и 500 векселей российских компаний. Хотя российская биржа — по словам представителей РТС (см. сайт РТС [11]) — стремится представить всем участникам финансового рынка, включая частных российских инвесторов, широкий спектр возможностей для реализации самых разных инвестиционных стратегий и получения оперативной информации о состоянии рынка, диапазон инструментов, представленных на бирже, еще пока отстает от мировой практики. И одна из причин этого — отсутствие механизмов оценки сложных производных финансовых бумаг, таких, как фьючерсы и опционы.

Торговля опционами и другими производными финансовыми инструментами предоставляет инвестору возможность быстро и без особых транзакционных потерь изменить стоимость своего портфеля, что повышает эффективность управления капиталом не только в долгосрочном, но и в краткосрочном периоде. Однако здесь присутствует высокий риск неблагоприятных колебаний фондовых ценностей.

Техника управления портфельными рисками стала настолько важной в современном финансовом мире, что ей уделяют свое время не только активные участники торгов, но и академические ученые, аналитики крупнейших компаний и инвестиционных банков. Достаточно сказать, что за последние 20 лет ряд Нобелевских премий по экономике был присужден людям, занимающимся разработкой оптимальных финансовых стратегий — финансовым инжинирингом.

Особое место в финансовом инжиниринге занимает методология ценообразования опционов, фундаментальные положения которого были разработаны Фишером Блэком и Мироном Шоулзом в начале 1970-х гг. [7].

Модель Блэка–Шоулза получила широкое распространение в среде профессионалов финансового рынка в первую очередь потому, что могла давать «хорошие» оценки цен опционов. Она показывала и продолжает показывать «неплохие» результаты в условиях развитого рынка¹, когда тренд рынка в целом выражен достаточно четко — восходящий («бычий» рынок) либо нисходящий («медвежий» рынок).

Ограничения на использование модели Блэка–Шоулза проявляются тогда, когда фондовый рынок находится в состоянии неопределенности и движения цен показывают боковой тренд — резкие колебания уровней то вверх, то вниз в рамках довольно узкого коридора.

Слабую применимость традиционной формулы Блэка–Шоулза для прогнозирования цен на рынках с боковыми трендами подчеркивают многие участники рыночных торгов. В частности, об этом говорят наиболее успешные управляющие капиталом американских инвестиционных компаний в интервью, опубликованном в книге Джека Швагера «Маги фондового рынка» [5].

С точки зрения технического анализа, развитые рынки не так часто и не так долго показывают боковые тренды. Им присущи скорее повышательные или понижающие тенденции движения как отдельных цен акций, так и фондовых индексов. Боковые тренды в этих условиях оказываются лишь небольшим эпизодом в истории рынка (длящимся обычно не более 4–5 недель за 2–3 года)². Многие участники торгов эффективно переживают данные краткосрочные периоды, просто обратив свои активы в деньги.

Другое дело — развивающиеся рынки, особенно вновь созданные финансовые рынки стран с переходной экономикой. Опыт функционирования подобного типа финансовых рынков выявляет неудобную для финансового инжиниринга закономерность: боковой тренд становится преобладающей формой их динамики. Например, на российском рынке боковой тренд, измеряемый индексами ММВБ и РТС, с небольшими исключениями длился с 2002 г. по 2006 г.

¹ Подробно о первых тестах модели опционов Блэка и Шоулза можно найти в следующих исследованиях: Rubinstein (1985), Macbeth and Merville (1979).

² Анализ различных видов трендов на примере финансовых рынков США можно найти в книгах [4, 1, 2].

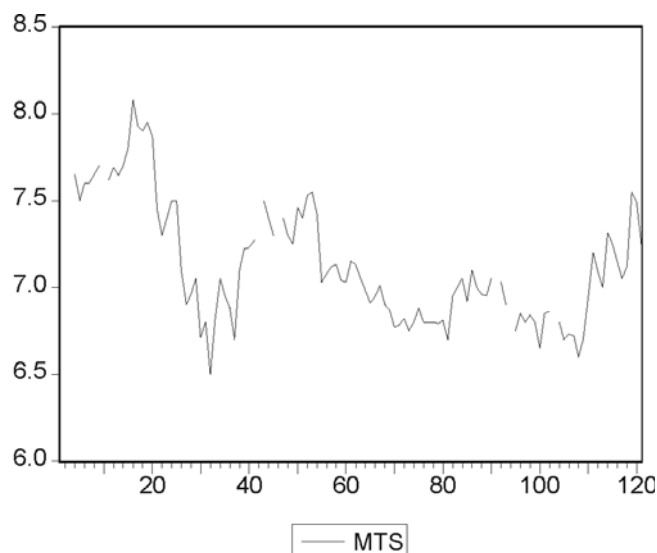
В этих условиях многие модели традиционного финансового анализа и, в частности формула Блэка-Шоулза, оказываются неэффективными и неработающими. В то же время здесь открывается поле для исследовательской работы: велика потребность всех участников финансового рынка в разработке адекватного аналитического инструментария.

Рассмотрим качественные характеристики процессов, наблюдаемых на российском фондовом рынке. Именно это позволит в дальнейшем провести экстраполяцию на случай теоретического моделирования цены европейского опциона колл при различных предположениях о процессе диффузии Ито, которая определяет динамику цены акции, или базового актива, на который заключается контракт. При формулировке основных теоретических положений использовалась теорема Донскера (Donsker theorem (см., например, [9]), которая говорит о том, что броуновское движение (Wiener process) можно рассматривать как предельный случай случайного блуждания (random walk) при соответствующем изменении шкал пространства и времени (для получения сходимости в смысле распределений).

Статистический анализ динамики цены акций на российском фондовом рынке был проведен на примере обыкновенных акций компании МТС. Взятия именно этого показателя определяются теми качественными выводами, которые можно сделать о характере данного процесса. Интересным также является рассмотрение подобного фактора как показателя, характерного для фирмы, испытывающей значительные трудности на товарном рынке в силу тех причин, которые можно отнести к стратегическому взаимодействию между конкурентами и к институциональной характеристике развивающихся рынков³.

Рассмотрим временные ряды выбранного показателя начиная с 08.09.2005 г. по 07.03.2006 г. Всего мы имеем 121 наблюдение.

График движения цен обыкновенных акций МПС во времени выглядит следующим образом:



Такое поведение характерно для процессов типа случайного блуждания.

Проведем исследование данного временного ряда на стационарность. Необходимым условием в рамках нашего исследования является анализ ряда данных программой LOGRTS1 на наличие единичного корня. Для этого рассмотрим его коррелограм:

³ С причинами проблем МТС можно ознакомиться более подробно, прочитав историю новостей на [10].

Sample: 1 121

Included observations: 113

Autocorrelation	Partial Correlation		AC	PAC	Q-Stat	Prob
. *****	. *****	1	0.848	0.848	83.362	0.000
. *****	. *	2	0.758	0.139	150.55	0.000
. *****	. *	3	0.716	0.165	211.14	0.000
. *****	. *	4	0.690	0.110	267.84	0.000
. *****	. .	5	0.635	-0.040	316.40	0.000
. ****	** .	6	0.513	-0.280	348.39	0.000
. ****	. *	7	0.477	0.123	376.23	0.000
. ***	. .	8	0.436	-0.037	399.75	0.000
. ***	. .	9	0.377	-0.053	417.49	0.000
. **	* .	10	0.298	-0.072	428.69	0.000
. **	* .	11	0.214	-0.096	434.50	0.000
. *	* .	12	0.137	-0.186	436.93	0.000
. *	. .	13	0.070	-0.012	437.57	0.000
. .	. .	14	0.023	0.047	437.64	0.000
. .	. *	15	-0.011	0.070	437.66	0.000
. .	. *	16	-0.035	0.085	437.82	0.000
* .	. .	17	-0.061	0.029	438.32	0.000
* .	. .	18	-0.064	0.046	438.88	0.000
* .	. .	19	-0.064	0.032	439.44	0.000
* .	. .	20	-0.075	-0.009	440.22	0.000

Мы видим, что автокорреляционная функция постепенно убывает, а частная автокорреляционная функция имеет лишь один всплеск, близкий к 1, что обычно свидетельствует о наличии единичного корня. Также обратим внимание на то, что p -value для Q -статистики ≈ 0 , что позволяет нам отвергнуть нулевую гипотезу о равенстве нулю автокорреляционной функции (при заданном значении s).

Применим теперь ADF (Augmented Dickey-Fuller) тест к этому ряду⁴. Получаем следующий результат:

$$\Delta MTS_t = \gamma \cdot MTS_{t-1} + \sum_1^2 \delta_i \cdot \Delta MTS_{t-i} + \varepsilon_t$$

⁴ В данном случае рассматривается следующая регрессионная конструкция:

$$\Delta MTS_t = \gamma \cdot MTS_{t-1} + \sum_1^2 \delta_i \cdot \Delta MTS_{t-i} + \varepsilon_t$$

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(MTS)

Method: Least Squares

Sample(adjusted): 9 121

Included observations: 82

Excluded observations: 31 after adjusting endpoints

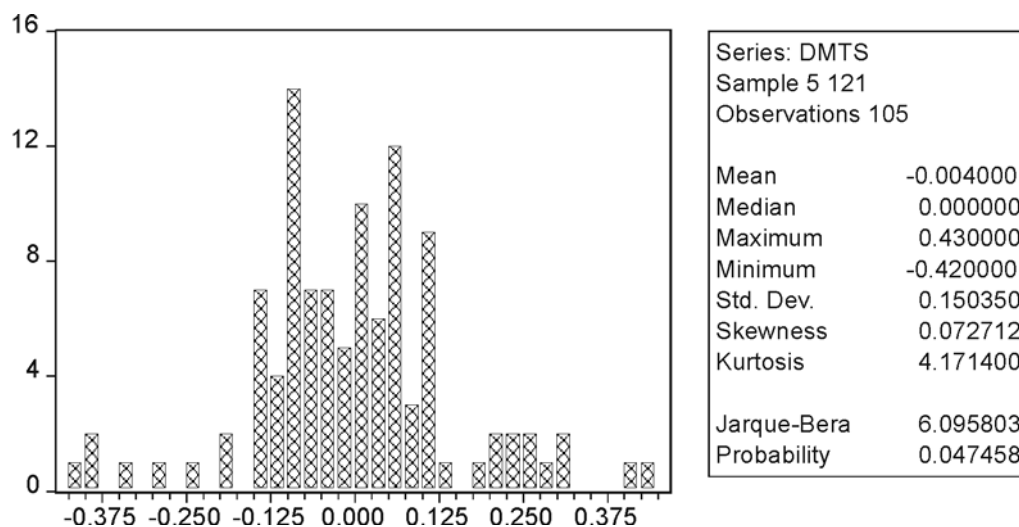
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
MTS(-1)	-0.000406	0.002477	-0.163815	0.8703
D(MTS(-1))	-0.019785	0.113475	-0.174359	0.8620
D(MTS(-2))	-0.207745	0.111385	-1.865111	0.0660
D(MTS(-3))	-0.194048	0.117345	-1.653652	0.1023
D(MTS(-4))	0.133539	0.124550	1.072169	0.2870

Проведенный статистический анализ свидетельствует о наличии единичного корня (оцененный коэффициент при **MTS(-1)** оказался незначимым). Невозможность игнорирования нулевой гипотезы в данном случае говорит о наличии единичного корня. При взятии первых разностей процесс становится стационарным⁵.

Определим абсолютную доходность акций как:

$$DMTS_t = \Delta MTS_t = MTS_t - MTS_{t-1}$$

и проведем тест Жак-Бера (Jarque-Bera), с помощью которого попытаемся выяснить, соответствуют ли данные ряда нормальному распределению.



Как это видно из таблицы, проведенный тест дает следующие результаты: *p*-value для тестовой статистики Жак-Бера получилось равной $\approx 0,0475$. Данный результат

⁵ При взятии первых разностей тестовая статистика ADF получилась равной -3.267 ; это позволяет отвергнуть гипотезу о наличии единичного корня на уровне значимости 1% (критическое значение для однопроцентного уровня значимости – 2,593).

позволяет нам не отвергнуть нулевую гипотезу на однопроцентном уровне значимости, то есть можно делать вывод о том, что абсолютная доходность по обыкновенным акциям МТС распределена нормально.

Сформулируем теперь утверждение относительно непрерывного аналога рассмотренного процесса динамики цены акций МТС.

В рамках проведенного выше анализа можно сделать вывод о том, что непрерывным аналогом динамического процесса цены обыкновенной акции МТС является арифметическое броуновское движение (Arithmetic Brownian Motion, ABM), которое определяется как:

$$dMTS_t = \mu \cdot dt + \sigma \cdot dB_t;$$

где μ — параметр сноса, σ — параметр волатильности, B_t — (стандартное) броуновское движение⁶.

В рамках концепции современного финансового инжиниринга возникает естественная потребность в оценке подобной *непрерывной* модели. Как известно, если стохастический процесс носит диффузионную природу (при условии, что $\forall t: \mu_t = \text{const}$ и $\sigma_t = \text{const}$), как это и предполагается выше, то любая из процедур оценки, а именно: Ordinary Least Squares, Maximum Likelihood Estimation, Generalized Method of Moments — могут быть использованы для получения желаемых результатов.

Как было показано выше, гипотеза о нормальности распределения абсолютной доходности ценной бумаги не отвергается. Тогда воспользуемся методом максимального правдоподобия. Оценки, полученные этим методом, будут состоятельными, инвариантными к преобразованиям и асимптотически нормальны.

Для рассматриваемого процесса были получены следующие оценки:

$$\begin{cases} \hat{\mu} = \frac{1}{T} \cdot \Delta MTS_t = -0,004 \\ \hat{\sigma} = \sqrt{\frac{1}{T} \cdot \sum (\Delta MTS_t - \hat{\mu})^2} = 0,15 \\ MTS_0 = 7,5 \end{cases}$$

В рамках поставленной проблемы возникает целесообразный вопрос о необходимости рассмотрения модели арифметического броуновского движения (ABM) для логарифмов цен, поскольку геометрическое броуновское движение (GBM) легко линеаризовать. Стоит заметить, что это не совсем правильное предположение.

Рассмотрим модель типа GBM:

$$\frac{dX_t}{X_t} = \mu \cdot dt + \sigma \cdot dB_t;$$

Естественным кажется записать $\log(X_t)$ вместо $\frac{dX_t}{X_t}$, однако такое преобразование нельзя считать корректным.

⁶ Процесс называется броуновским движением, если выполняются следующие свойства:

1. $B(0) = 1$ с вероятностью 1;
2. Процесс имеет независимые инкременты: для $r < s \leq t < u \rightarrow B(u) - B(t)$ и $B(s) - B(r)$ независимые стохастические переменные;
3. Для $s < t: B(t) - B(s) \sim N(0, t - s)$;
4. Траектории B_t непрерывны.

Решение стохастического дифференциального уравнения, указанного выше, задается формулой:

$$X_t = X_0 \cdot \exp\{(\mu - 0.5 \cdot \sigma^2)t + \sigma \cdot B_t\}.$$

Отсюда видно, что при логарифмировании и взятии дифференциала получаем соотношение вида:

$$dZ_t = (\mu - 0.5 \cdot \sigma^2)dt + \sigma \cdot dB_t;$$

где $Z_t = \log(X_t)$.

Откуда, как можно заметить, следует, что $d\log(X_t) \neq \frac{dX_t}{X_t}$. Этот результат

имеет очень важную практическую (как и теоретическую ценность) в рамках эконометрического анализа характеристик случайных процессов, встречающихся на фондовых рынках.

На основе этого можно сделать вывод, что простая log-линеаризация уравнения для X_t и последующая его подстановка в классическое выражение цены европейского опциона колл не решат поставленную задачу о получении «правильной» формулы цены европейского опциона колл.

Таким образом, необходимо провести соответствующее выведение цены европейского опциона колл при изменении предпосылок относительно динамики цены базового актива во времени, что в нашем случае рассматривается как переход от предпосылки геометрического броуновского движения к предпосылке арифметического броуновского движения.

Проводя соответствующий эконометрический анализ динамики показателей, мы наглядно убеждаемся в том, что реальность фондового рынка способна давать нам качественно разные процессы. Следовательно, данный вывод нельзя не учитывать в рамках анализа ценообразования опционов, особенно когда речь заходит о деривативах на развивающихся рынках. И это, очевидно, влечет дальнейшее развитие методов финансового инжиниринга с целью не только решения проблем в практической плоскости, но и в области предложения релевантной экономической интуиции, которая необходимо следует за выводением, определяя характер преобразований в рамках математического моделирования.

Задача теперь ставится следующим образом: используя методику получения цены опциона, описанную в работе Блэка и Шоулза получить замкнутую формулу цены европейского опциона колл $C(S_t, t)$, изменяя предпосылку о динамике цены базового актива, S , на который заключается контракт.

Согласно классической работе Блэка и Шоулза, вводим следующие ограничения, необходимые для проведения расчетов:

- Рассматривается европейский опцион колл;
- Краткосрочная ставка процента не меняется во времени;
- Допускаются позиции любого типа: короткие, длинные; фракционные;
- Дивиденды по базовому активу не выплачиваются;
- Отсутствует разница между ценами продавца и покупателя;
- Не существует транзакционных издержек;
- Рынок полностью ликвиден.

Добавим еще одну существенную предпосылку о том, что динамика цены акции описывается следующим стохастическим дифференциальным уравнением:

$$dS_t = \mu \cdot dt + \sigma \cdot dB_t.$$

Таким образом, мы будем рассматривать случай арифметического броуновского движения.

Заметим, что стоимость опциона есть функция от цены базового актива и времени. Тогда, пользуясь формулой Ито, мы можем записать:

$$dC = \{C_s \cdot \mu + C_t + 0.5 \cdot C_{ss} \cdot \sigma^2\} \cdot dt + C_s \sigma \cdot dB,$$

где

- $C_s = \frac{\partial C}{\partial S},$
- $C_{ss} = \frac{\partial^2 C}{\partial S^2},$
- $C_t = \frac{\partial C}{\partial t}.$

Безрисковый портфель, формируемый методом дельта-хеджирования, состоит из «длинной» позиции по акции (в количестве C_s) и «короткой» по опциону:

$$P = C_s \cdot S - C.$$

Тогда получаем следующий ряд зависимостей:

$$dP = C_s \cdot dS - dC; \rightarrow$$

$$dP = C_s \cdot (\mu \cdot dt + \sigma \cdot dB_t) - [\{C_s \cdot \mu + C_t + 0.5 \cdot C_{ss} \cdot \sigma^2\} \cdot dt + C_s \sigma \cdot dB]; \rightarrow$$

$$dP = (-C_t - 0.5 \cdot C_{ss} \cdot \sigma^2) dt.$$

Равновесное состояние на фондовом рынке определится тогда, когда не будет существовать возможность для арбитражных операций. При выполнении этого условия стоимость безрискового портфеля будет плавно расти по мере роста стоимости безрискового актива.

Поэтому получаем, что:

$$dP = r \cdot P \cdot dt.$$

Используя вышеприведенное выражение для dP , выводим окончательный результат:

$$(-C_t - 0.5 \cdot C_{ss} \cdot \sigma^2) dt = r \cdot (C_s \cdot S - C) \cdot dt \rightarrow$$

$$C_t = -0.5 \cdot C_{ss} \cdot \sigma^2 - r \cdot C_s \cdot S + r \cdot C.$$

По аналогии с работой Блэка и Шоулза последнее уравнение можно назвать *фундаментальным дифференциальным уравнением в частных производных*.

Стоит обратить особое внимание на то, что полученное уравнение не сводится к фундаментальному дифференциальному уравнению в частных производных Блэка и Шоулза путем log-линеаризации, представленной в их работе. Причина этого состоит в разной природе процессов арифметического и геометрического броуновского движения.

Граничное условие для европейского опциона колл записывается следующим образом:

$$C_T = \max(S_T - K, 0);$$

где K — цена исполнения опциона.

Существует только одна формула, удовлетворяющая двум выведенным условиям, эта формула и есть формула цены опциона.

Решим полученное дифференциальное уравнение, предполагая, что ставка процента пренебрежительно мала⁷ ($r \approx 0$).

Проинтерпретируем это условие исходя из экономической действительности развивающихся рынков. Разработка этой гипотезы представлена в работе Glen&Singh [8]. Анализ авторами финансовых документов (балансовых отчетов и отчетов о прибылях и убытках) почти 8 тысяч фирм из 44 стран мира (как с развивающимися, так и с развитыми рынками) за 1994–2000 гг. показал, что компании стран с развивающимися рынками в меньшей степени прибегают к долговому финансированию — *в силу невысокой развитости кредитного рынка*.

Действительно, если взять Россию как релевантный пример похожей ситуации, то мы увидим, что это условие приближенно можно считать выполненным, поскольку при довольно высоких темпах инфляции и отрицательной реальной ставке процента из уравнения Фишера мы однозначно получаем соответствующее значение номинальной ставки процента, которой в данном контексте можно пренебречь.

При выполнении условия нулевой ставки процента имеем:

$$C_t = -0.5 \cdot C_{ss} \cdot \sigma^2.$$

Пусть $\frac{1}{2} \cdot \sigma^2 = a^2$ и $\tau = T - t$,

где T — дата истечения опциона.

Тогда получаем следующее уравнение:

$$C_\tau = a^2 \cdot C_{ss}.$$

Выведенное таким образом дифференциальное уравнение в частных производных есть уравнение теплопроводности.

Его решение (см. [3]) получается в виде:

$$C(S, \tau) = \int_{-\infty}^{+\infty} G(S, \xi, \tau) \cdot \varphi(\xi) d\xi,$$

где

- $G(S, \xi, \tau) = \frac{1}{2\sqrt{\pi a^2 \tau}} \cdot \exp\left(-\frac{(S - \xi)^2}{4a^2 \tau}\right);$
- $\varphi(\xi) = \max(S_T - K, 0).$

В силу того, что функция $\max(S_T - K, 0)$ имеет излом, если $S_T = K$, при интегрировании получаем:

$$C(S, \tau) = \int_K^{+\infty} \frac{1}{2\sqrt{\pi a^2 \tau}} \cdot \exp\left(-\frac{(S - \xi)^2}{4a^2 \tau}\right) \cdot (S_T - K) d\xi.$$

Введем новую переменную: $x = \frac{S - \xi}{2a\sqrt{\tau}}.$

Тогда $d\xi = -(2a\sqrt{\tau})dx.$

⁷ Вводя подобную предпосылку (в случае, например, предельного перехода), мы неизбежно можем столкнуться с целым рядом математических трудностей, выходящих очень далеко за пределы работы, и, как следствие, не обсуждаемых в данном контексте.

И интеграл примет следующий вид:

$$\begin{aligned} C(S, \tau) &= \frac{(S_T - K)}{\sqrt{\pi}} \cdot \int_{-\infty}^x \exp(-x^2) dx = \frac{(S_T - K)}{\sqrt{\pi}} \cdot \left(\int_{-\infty}^0 \exp(-x^2) dx + \int_0^x \exp(-x^2) dx \right) \rightarrow \\ &\rightarrow \frac{(S_T - K)}{\sqrt{\pi}} \cdot \left\{ \frac{\sqrt{\pi}}{2} + \frac{\sqrt{\pi}}{2} \cdot \frac{2}{\sqrt{\pi}} \int_0^x \exp(-x^2) dx \right\} \rightarrow \\ &\rightarrow \frac{(S_T - K)}{2} \cdot \{1 + \Phi(x)\}; \end{aligned}$$

где $\Phi(x)$ — функция ошибок.

Используя обратные подстановки, получаем итоговый результат:

$$C(S, t) = \frac{(S_T - K)}{2} \cdot \left\{ 1 + \Phi\left(\frac{S - K}{\sqrt{2(T-t)} \cdot \sigma}\right) \right\}.$$

Эта формула и есть искомая модель.

Формально можно сделать вывод о том, что найденное решение получено в замкнутой форме с точностью до присутствия табулируемой специальной функции — функции ошибок.

Подчеркнем, что практическая ценность формулы определяется потребностью правильной оценки стоимости опциона при определении соответствующих задач в рамках современного развития и применения методов финансового инжиниринга.

* * *

В современных условиях наряду с проблемами, мешающими развитию отечественного фондового рынка, которые связаны в основном с тем, что фондовый рынок в принципе не рассматривается как механизм обеспечения устойчивого экономического роста, а также в связи с достаточно сильной зависимостью страны от экспорта энергоносителей, есть и тенденции, знаменующие положительный тренд в развитии рынка капитала в стране, такие, как:

- российские предприятия постепенно начинает пользоваться возможностями, которые предоставляет рынок,
- российский фондовый рынок становится все менее зависимым от мировых финансовых и сырьевых рынков,
- население (мелкие частные инвесторы) начинает принимать активное участие в покупке ценных бумаг,
- происходит снижение волатильности отечественного рынка ценных бумаг.

Тенденция к развитию, характерная для современного состояния российских компаний, порождает новый спрос на инвестиционные ресурсы. Одним из основных источников финансирования в этих проектах может стать фондовый рынок, который через свое эффективное функционирование предложит кардинально новое решение имеющейся проблемы, суть которой состоит в том, что фирмы не в состоянии привлекать достаточные средства на внутреннем рынке для финансирования своей деятельности.

Эффективное функционирование финансового рынка связано не в последнюю очередь и с отсутствием или недостаточной развитостью методик управления финансовыми рисками, важнейшим из которых является ценообразование производных финансовых инструментов.

Как показывает анализ российского финансового рынка, предпосылки модели могут отражать долгосрочную тенденцию рынка — модель рынка, постепенно стремящегося к эффективному состоянию. Именно это и должно стать одним из приоритетов развития современной российской финансовой теории, поскольку данный фактор на-

целен на то, чтобы переориентировать отечественный фондовый рынок на обслуживание инвестиционных нужд реальной экономики.

Многочисленные исследования российских и зарубежных ученых и практиков фондового рынка подчеркивают принципиальную нецелесообразность и невозможность прямого применения разработанных для других условий методов финансового анализа для оценки ценообразования финансовых инструментов на развивающихся рынках. Взяв за основу арифметическое распределение динамики цен и доходности ценных бумаг развивающихся рынков (на базе информации о качественных процессах российского фондового рынка), можно вывести формулу для оценки ценообразования европейского опциона колл в новых реалиях развивающегося рынка. Эта новая формула базируется на предпосылках, характерных преимущественно для подобного типа финансовых институтов. И тем самым лучше подходит для применения как финансовыми теоретиками, так и практиками фондового рынка России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Линч П. Переиграть Уолл-Стрит. — М., 2005.
2. Росс Н. Уроки Уолл-Стрит. — М., 2005.
3. Тихонов А.Н., Самарский А.А. Уравнения математической физики. — М.: МГУ, 2004.
4. Швагер Дж. Маги фондового рынка. — М., 2004.
5. Швагер Дж. Технический анализ. Полный курс. — М., 2005.
6. Экономика переходного периода. (ИЭПП). — М., 2003.
7. Black F., Scholes M. The Pricing of Options and Corporate Liabilities // The Journal of Political Economy. 1973. V. 81. — № 3.
8. Glen J., Singh A. Comparing Capital Structures and Rates of Return in Developed and Emerging Markets // Emerging Market Review. 2004. V.5.
9. Oskendal B. Stochastic Differential Equations. Springer. 2005.
10. www.rbc.ru.
11. www.rts.ru.

БАЙЕСОВЫ СЕТИ КАК ИНСТРУМЕНТ МОДЕЛИРОВАНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПРИ ПРИНЯТИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

С.В. КРЮКОВ,

*доктор экономических наук, заведующий кафедрой
экономической кибернетики
Южный федеральный университет*

В условиях определенности рыночную стоимость инвестиций можно описать на языке текущей стоимости будущих денежных потоков при ставке дисконтирования, равной проценту по безрисковым вложениям. Этот подход теоретически верен и практически осуществим, поскольку имеется лишь один вариант денежных потоков и точно известна соответствующая ставка дисконтирования. Когда инвестиционное решение принимается в условиях неопределенности, денежные потоки могут возникать в соответствии с одним из множества альтернативных сценариев. Заранее точно неизвестно, какой из сценариев будет реализован на практике.

В условиях неопределенности существует противоречие между теоретически верным подходом и практически осуществимым. Теоретически верный подход состоит в том, что нужно учесть все возможные варианты формирования денежных потоков инвестиционного проекта. В большинстве случаев это сделать или невозможно, или на это потребуются очень большие затраты средств и времени.

Повысить вероятность принятия правильного решения о необходимости реализации инвестиционного проекта, особенно в условиях неопределенности, позволяют современные системы поддержки принятия решений. Выделяют три основных типа систем, позволяющих учесть неопределенность в процессе принятия решений [2, 3, 5].

Экспертная система, основанная на правилах

Экспертная система, основанная на правилах, содержит целую библиотеку правил, отражающих важные отношения внутри конкретной проблемной области. Когда приходит специфическая информация о данной области, правила позволяют на основе логического вывода сделать заключения и предпринять соответствующие действия.

Существует несколько методик, позволяющих учитывать неопределенность в экспертных системах, основанных на правилах. Наиболее популярные из них: нечеткая логика, факторы определенности и функции ожиданий Демпстера-Шефера [3, 5, 10]. Общее у всех этих методик то, что они позволяют учесть неопределенность только локально. Часто это приводит к серьезным ошибкам.

Экспертная система, основанная на нейронной сети

Нейронные сети состоят из нескольких уровней взаимосвязанных вершин. Верхний уровень — это вершины-входы, нижний уровень — вершины-выходы, а между верхним и нижним уровнем может быть несколько скрытых уровней. Все вершины данного уровня связаны со всеми вершинами следующего нижнего уровня.

Нейронные сети также можно использовать там, где есть неопределенность [1, 5]. Если отношения неопределенны, то нейронная сеть при соответствующем обучении будет способна найти наиболее вероятное решение по данному набору входных пере-

менных. Однако нейронная сеть не позволит получить, например, следующее наиболее вероятное решение. Нельзя также будет определить, при каких предположениях о данной проблемной области предлагаемое решение будет наиболее вероятным.

Экспертная система, основанная на Байесовой сети

Байесова сеть (БС) содержит набор вершин и направленных связей между ними. Связи отражают причинно-следственные отношения внутри данной проблемной области. Байесовы сети в основном используют для того, чтобы пересчитывать вероятности наступления событий по мере поступления новой информации. Основой такого пересчета служит теорема Байеса [6, 7, 8].

В отличие от систем, основанных на правилах, БС использует глобальную перспективу для учета неопределенности. И если модель и исходная информация правильны, то можно доказать, что БС рассчитывает последующие вероятности правильно (в соответствии с аксиомами классической теории вероятностей).

Существенная разница между системами, основанными на правилах, и системами, основанными на Байесовых сетях, состоит в том, что первые пытаются моделировать способ аргументации эксперта (поэтому и называются экспертными системами), а вторые пытаются моделировать зависимости в самой проблемной области (поэтому их чаще называют системами поддержки решений, или нормативными экспертными системами).

Фундаментальная разница между нейронными и Байесовыми сетями состоит в том, что в нейронной сети вершина скрытого уровня сама по себе не имеет содержательной интерпретации в данной проблемной области, в то время как все вершины Байесовой сети определены с точки зрения проблемной области. Значение каждой вершины и ее таблица вероятностей могут быть предметом внешней дискуссии, безотносительно к функции данной вершины в сети. В нейронной сети вершины скрытых уровней имеют значение только в контексте их функций в сети.

Это означает, что построение Байесовой сети требует детального знания проблемной области. Если же такое знание может быть получено только путем изучения серии примеров, то нейронная сеть является более предпочтительной. Например, распознавание рукописных текстов или воссоздание лица человека по костям черепа. Еще один недостаток нейронных сетей состоит в том, что эксперт не может использовать те знания, которые у него уже есть. И, наконец, в нейронной сети направление логического вывода заранее задано. С этой точки зрения Байесовы сети — более гибкие.

Если БС содержит множество переменных, каждая из которых может принимать более двух значений, то строить прогноз в таком случае становится очень сложно. До недавнего времени не существовало универсального эффективного алгоритма для проведения расчетов в таких условиях, что фактически означало, что БС не пригодны для решения сложных проблем.

Однако в 80-е гг. XX века были открыты алгоритмы, которые вместе с появлением соответствующего программного обеспечения позволили эффективно использовать БС для решения достаточно сложных проблем [9].

Уже есть подтверждения практической ценности применения БС для решения сложных проблем в различных областях [4].

Медицинская диагностика. Система PathFinder разработана для диагностики заболеваний лимфатических узлов. PathFinder включает 60 различных вариантов диагноза и 130 переменных, значения которых могут наблюдаться при изучении клинических случаев.

Полеты в космос. Система поддержки принятия решений Vista применяется в Центре управления полетами (NASA) в г. Хьюстоне, США. Система анализирует телеметрические данные и в реальном времени идентифицирует, какую информацию нужно выделить на диагностических дисплеях.

Военные задачи. В исследовательской лаборатории Министерства обороны Австралии Байесовы сети применяют при исследовании военных операций. Поступление информации о действиях противников позволяет с помощью модели Байесовой сети синхронно прогнозировать вероятности различных действий в течение конфликта.

Обработка изображений и видео. Модели на основе Байесовой сети применяют при восстановлении 3D сцен из динамической 2D информации, синтезе статических изображений высокой четкости из видеосигнала.

Финансы и экономика. БС используют для оценки риска и прогнозирования доходности портфеля финансовых инструментов.

Диаграммы влияния

Диаграмма влияния (одна из разновидностей Байесовых сетей) — это графический язык представления знаний, служащий для обоснования принимаемых решений. Диаграмма влияния представляет собой ациклический направленный граф, состоящий из вершин (суждения, альтернативы, состояния) и стрелок (взаимосвязи между узлами). Вершины связаны с множеством взаимно исключающих друг друга исчерпывающих значений, являющихся альтернативными возможными состояниями. Существуют вершины решений, вершины состояний и вершины предпочтений. Стрелки представляют детерминированные, вероятностные или информационные зависимости.

С помощью диаграмм влияния можно решить вопрос, связанный с поиском лучшего, оптимального решения или стратегии, которая наиболее выгодна в условиях предоставленной информации.

Метод диаграмм влияния позволяет:

- графически создавать и представлять качественную структуру модели с использованием интуитивных диаграмм влияния;
- визуально представить сложную модель в виде иерархии простых и понятных модулей;
- быстро выразить и проанализировать неопределенность, путем использования вероятностных распределений и эффективного вероятностного моделирования;
- легко и эффективно моделировать неопределенность с использованием метода Монте Карло или Латинского гиперкуба;
- представлять результаты в виде функции плотности вероятности, функции кумулятивной вероятности, гистограммы вероятностей;
- рассчитывать статистические коэффициенты.

За последние годы разработано несколько программных продуктов, позволяющих строить модели на основе Байесовых сетей и диаграмм влияния. Наиболее известны такие программные продукты, как «GeNIe» (www2.sis.pitt.edu/~genie/), «Hugin» (www.hugin.com), «Netica» (www.norsys.com). Одним из наиболее интересных и мощных среди данного класса программных продуктов является пакет «Analytica» (www.lumina.com).

Диаграммы влияния являются инструментом, позволяющим выбирать нужные факторы для включения в модель и определять отношения между ними на основе как количественной, так и качественной информации. Аналитик может использовать диаграммы влияния, когда он работает один, или вместе с лицом, принимающим решение (ЛПР), или даже с целой группой заинтересованных лиц. Диаграммы влияния понятны даже тем людям, которые не являются специалистами в области количественных методов. Это позволяет уже на начальном этапе конструирования модели привлекать ЛПР высокого уровня, что может в дальнейшем обеспечить лучшее понимание и принятие данной модели.

Модель оценки эффективности инвестиционного проекта в условиях неопределенности

Разработанная с помощью диаграмм влияния модель предназначена для оценки эффективности инвестиционного проекта в условиях неопределенности и является основой экспертной системы поддержки принятия инвестиционных решений. Модель имеет иерархический характер, что позволяет легко увидеть и понять все взаимосвязи между элементами модели.

На рисунке 1 представлена диаграмма влияния верхнего уровня, состоящая из основных модулей, каждый из которых в свою очередь является диаграммой влияния.

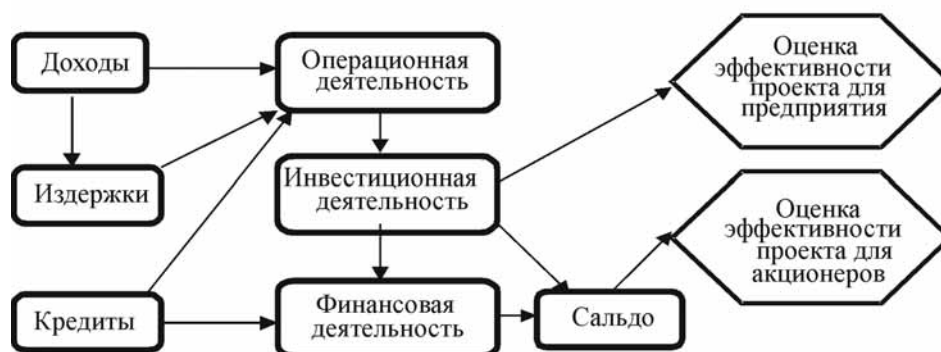


Рис. 1. Диаграмма влияния верхнего уровня

В центре диаграммы находятся три модуля, которые представляют отдельные диаграммы влияния, моделирующие денежные потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. В модулях «Доходы» и «Издержки» содержатся диаграммы влияния, которые позволяют моделировать притоки и оттоки от операционной деятельности. В модуле «Кредиты» моделируются притоки и оттоки заемных средств, используемых для финансирования инвестиционного проекта. В модуле «Сальдо» рассчитываются сальдо от различных видов деятельности, что позволяет оценить потребность в дополнительном финансировании, срок окупаемости проекта, возможность выплаты дивидендов на разных стадиях реализации проекта.

Вершинами-целями в данной диаграмме влияния являются показатели чистого дисконтированного дохода (NPV) и внутренней нормы доходности (IRR) для инвестиционного проекта в целом, а также показатели чистого дисконтированного дохода (NPVa) и внутренней нормы доходности (IRRa) для акционеров.

Модель позволяет оперативно менять значения входных переменных: начальную цену единицы продукции, предполагаемую величину спроса на продукцию, величину налогов, первоначальные инвестиции, ставку дисконтирования, величину кредитов, процентную ставку по кредитам, величину акционерного капитала, размер дивидендов. Каждая входная переменная может быть представлена в форме константы, дискретной или непрерывной переменной. Таким образом, модель позволяет проверить практически любой сценарий будущего развития событий.

С помощью программы «Analytica 3.0» разработана управляющая панель, позволяющая использовать разработанную модель в качестве основы системы поддержки принятия решений при оценке эффективности инвестиционных проектов в условиях неопределенности (рис. 2). На управляющую панель, с которой будет работать ЛППР, вынесены все переменные решения, а также целевые переменные, что позволяет, не обращаясь к различным блокам и элементам диаграмм влияния, разрабатывать и анализировать вероятные сценарии реализации инвестиционного проекта. Нажатие на

кнопку «Tabl» позволяет вызвать соответствующую таблицу и ввести новые значения случайной переменной, а нажатие на кнопку «Calc» — тут же рассчитать и увидеть на экране дисплея новые значения целевых переменных.

Блочный характер модели позволяет легко настроить ее с учетом специфики конкретного инвестиционного проекта. Удобный интерфейс и «прозрачность» модели позволяют работать с ней практически любому специалисту и лицу, принимающему решения.

Переменные решения	
Спрос Table	Кап. вложения Table
Постоянные Table	Продажа активов Table
Оплата труда Table	Стоимость
Уд. Перем. Издержки 4	Кредиты капитала Table
Начальная цена 35	Процентная ставка
Изменение цены 0,05	Акционерный капитал Table
Налог на прибыль 0,35	Дивиденды Table
Целевые переменные	
NPV Calc	NPVa Calc
IRR Calc	IRRa Calc
Кумул. сальдо 2 Calc	Кумул. сальдо 3 Calc

Рис. 2. Управляющая панель

С помощью разработанной модели проведена оценка эффективности инвестиционного проекта, предусматривающего установку новой производственной линии на крупном промышленном предприятии. Проведенный анализ позволил оценить эффективность инвестиционного проекта как для самого предприятия, так и для его акционеров; определить потребность в дополнительном финансировании проекта; выбрать оптимальную политику возврата заемных средств и выплаты дивидендов акционерам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ежов А.А., Шумский С.А. Нейрокомпьютинг и его приложения в экономике и бизнесе. — М.: МИФИ, 1998.
2. Статические и динамические экспертные системы. — М.: ФиС, 1996.
3. Тельнов Ю.Ф. Интеллектуальные информационные системы в экономике. — М.: СИНТЕГ, 1999.
4. Терехов С.А. Введение в Байесовы сети//Научная сессия МИФИ-2003. V Всероссийская научно-техническая конференция «Нейроинформатика-2003»: Лекции по нейроинформатике. Часть 1. — М.: МИФИ, 2003. — С.180–181.
5. Фролов Ю.В. Интеллектуальные системы и управленческие решения. — М.: МГПУ, 2000.

6. *Cowell R., Dawid P.A., Lauritzen S., Spiegelhalter D.* Probabilistic Networks and Expert Systems. — Springer, New York, 1999.
7. *Howson C., Urbach, P.* Scientific reasoning: the Bayesian approach. — Open Court, Chicago, 1993.
8. *Jensen F.* An Introduction to Bayesian Networks. — UCL Press, London, 1996.
9. *Pearl J.* Probabilistic reasoning in intelligent systems: Networks of plausible inference/ — Morgan Kaufmann, 1988.
10. *Zadeh L.A.* Fuzzy sets as a basis for a theory of possibility // Fuzzy Sets and Systems. — 1978. — V. 1 — № 1.

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ЦЕНТРА И РЕГИОНОВ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Н.П. ИВАНОВ,

*доктор экономических наук,
Ставропольский государственный технологический университет*

Актуальная для большинства развитых стран мира проблема оптимизации системы экономических отношений между политическим центром страны и ее регионами исторически конституировалась в институционально-иерархическую вертикаль власти. Происходящий на этой основе процесс регионализации экономики приобрел статус тенденции, альтернативно сосуществующей с тенденцией к ее централизации, в которой регион представляет базовый элемент обширного диапазона пространственной организации экономики. По справедливому мнению Е. Иншаковой, «определенный тип мезохозяйства формируется под влиянием условий, ресурсов и факторов как глобального, так и национального характера, а его экономическое пространство расширенно воспроизводится и эволюционирует от обособленных национальных хозяйственных пространств к общему, а затем единому, интегрированному» [2, с. 138].

Многоэлементная (и потому — полифункциональная) сфера иерархического строения экономики является сложноорганизованной системой, что характеризует и ее территориальный уровень. Поэтому присущая региональной экономике многофакторность формально-горизонтальных и многовекторность неформально-вертикальных связей (осложняемых вклиниванием потребностей, интересов и возможностей местного сообщества) позиционирует региональную экономику как объект системного (концептуально-теоретического и функционально-прикладного) научного анализа. Как справедливо отмечается в литературе, «стратегия совершенствования управления региональным развитием страны по внешним признакам соответствует наблюдаемым в мире тенденциям в разделении средств экономической политики между разными уровнями государственной власти» [5, с. 5].

В настоящее время практически во всех странах мира возникают необходимые предпосылки для формирования «высокоавтономной» модели экономических отношений между центром и регионами, которая предполагает создание опосредованного механизма государственного регулирования экономики. В рамках такого механизма не только существенно снижается степень прямого государственного воздействия на хозяйственные пропорции и использование административных мер для регулирования частного сектора, но и возрастает роль региональной экономической политики. В этой связи следует согласиться с мнением отечественных исследователей проблем региональной экономики о том, что «сегодня регион соединяет значительную часть власти экономической и политической, что объясняется его двойным статусом: относительно самостоятельной локально-территориальной природохозяйственной системой, представляющей интересы малого социума, и специализированной подсистемы макровоспроизводственного комплекса национального хозяйства страны» [1, с. 222].

В структуре российской экономики развивается особая сфера отношений — сфера экономических связей федерального центра и регионов как легально-равностатусных (в границах данной сферы) субъектов. Эффективность их воздействия на экономические процессы зависит от законодательно-исчерпывающего разграничения полноты компетенции участвующих в них сторон (причем не только регионов, как это обычно предполагается, но и центра) в виде соответствующего соглашения об объ-

еме прав, полномочий и обязательств региона и центра. Особое значение приобретает упорядоченность финансовых отношений между центром и регионами, основой которых должна стать институционализация многоуровневой организации бюджетного процесса (при этом центральным элементом становится мера реальной налоговой самостоятельности именно региона). Как подчеркивается в современных исследованиях, «методика анализа перераспределения доходов региональных бюджетов через систему федерального налогообложения несколько отличается от методики анализа выравнивания бюджетных доходов регионов с использованием системы федеральной финансовой помощи. Показателем выравнивания для федеральной финансовой помощи являются доходы регионального бюджета. При анализе выравнивающей роли федеральных налогов можно проводить оценку зависимости налоговых доходов, поступающих в федеральный бюджет, от суммарной величины образующихся в регионе налоговых доходов бюджетов всех уровней» [3, с. 84].

Необходимо также специально отметить значимость правового регламентирования реальной возможности для региона формирования и проведения особой — «региональной» — экономической политики как основы организационно-экономического аспекта самостоятельности сферы взаимоотношений центра и региона.

Региональная экономическая политика становится значимым феноменом в условиях развития бюджетного федерализма как предпосылка преодоления фактического неравноправия субъектов Федерации (выражающегося как в необоснованном получении льгот при отчислении средств в федеральный бюджет, так и в получении из него необоснованных дотаций, субсидий и субвенций). Как справедливо отмечается в литературе, «прошедшее десятилетие показало, что формирование полноценных федеративных отношений в условиях глубокого экономического кризиса практически невозможно. Поэтому в существенной степени эволюцию федерализма в России определяли и будут определять именно формы и механизмы бюджетного федерализма» [4, с. 5].

В этом аспекте системными точками «соприкосновения» федерального и регионального уровней экономической политики выступают — рационализация организационных основ бюджетного федерализма, осуществление прямых трансфертов из Фонда поддержки субъектов Российской Федерации, минимизация масштабов межтерриториального перераспределения бюджетных ресурсов страны посредством использования неформализованных каналов.

Опыт практического сочетания различных уровней и форм федерального и регионального бюджетного процессов обнаруживает, что частичное финансирование регионов (как на возвратной, так и на безвозвратной основе) образует мобильный механизм эффективного финансового обеспечения регионов в сфере осуществления возлагаемых на них федеральных (макроэкономических) и региональных (мезоэкономических) функций, реализации ими федеральной и региональной экономических программ развития реального сектора экономики.

Необходима интенсификация адресных направлений использования консолидируемых на уровне региона финансовых средств — организация общественных работ для маргинальных групп населения региона, освоение целевых субсидий на реализацию общегосударственных и региональных долгосрочных планов развития данной территории, политика возрождения депрессивных районов, работа по комплексному обустройству территории и создание экологически благоприятной жизненной среды.

Эффективность региональной экономической политики должна оцениваться по степени осуществления правительственных программ финансовой поддержки регионов, оценки реального ресурсно-финансового потенциала региона, эффективности специализации регионов, возможности генерирования самостоятельных источников финансирования развития общественного сектора экономики региона, обеспечения системной поддержки предпринимательства (особенно — малого и среднего бизнеса,

в том числе и как формы самозанятости трудоспособного населения региона), преодоления объективно сложившихся различий между регионами, а также укрепления их финансовой самостоятельности.

Основными инструментами региональной экономической политики выступают стимулирование привлечения частных отечественных и иностранных инвесторов для реализации приоритетных (для данного региона) инвестиционных проектов (действенным инвестиционным законодательством, предусматривающим обеспечение инвесторам стабильных условий деятельности, предоставление государственных гарантий за счет средств региональных бюджетов, налоговых льгот, бюджетных инвестиций, кредитов и субсидий, инвестиционных налоговых и субсидированных кредитов и т.д.), а также размещение региональных заказов на поставку продукции для удовлетворения общерегиональных потребностей.

Экономическое и социальное развитие многих дотационных регионов обеспечивается разнообразными льготами (налоговыми, кредитными, тарифными, лицензионными, таможенными) при отсутствии необходимых стимулов для частных инвестиций и ограниченными возможностями для предоставления льготных инвестиционных кредитов. В этой ситуации федеральная экономическая политика территориального развития должна способствовать преодолению практики неупорядоченного и необоснованного предоставления регионам льгот (хотя экономическая целесообразность и правомерность специальной территориальной дифференциации хозяйственных инструментов и условий для осуществления задач федерально-региональной экономической политики сохраняется).

Сфера деятельности органов исполнительной власти регионов охватывает значительный диапазон экономических функций и социальных обязательств, число и объем которых постоянно расширяется. В то же время существует и такая подсистема функций региональной экономической политики, которая является выполнением полномочий и обязательств федерального уровня. Поскольку до настоящего времени регионы обладают крайне ограниченной финансовой самостоятельностью, структурирование фискальной системы по уровням власти превращается в объективный показатель степени реальной возможности для региона проводить автономную региональную экономическую политику, учитывающую потребности, возможности и перспективы региональной экономики.

Основная проблема, которую призвана разрешить региональная экономическая политика, порождается противоречием между ограниченными возможностями собственной финансовой базы регионов и практически безграничными объемами возлагаемых на них экономических и социальных функций.

На практике такое противоречие разрешается тем, что в ходе балансирования доходов и расходов региональных бюджетов федеральный уровень «по умолчанию» исходно ориентируется на неизбежность перераспределения федерального бюджета в пользу региональных бюджетов (в размере обнаруживающегося дефицита), а также на постоянное выделение регионам государственных субсидий и дотаций. В результате, формируясь на начальном этапе преимущественно как федеральные доходы, бюджетные поступления завершают свое циклическое движение преимущественно как региональные расходы. Соответственно иерархическая структура начального («доходного») состояния федерального бюджета качественно отличается от его конечной («расходной») структуры, что находит «зеркальное» отражение в динамике начальной и конечной структур регионального бюджета.

Важное место в региональной экономической политике занимает такой объект финансового регулирования, как регламентация форм и механизма землепользования, поскольку именно в сфере землепользования интересы региона особенно часто вступают в противоречие с макроэкономическими интересами федерального цент-

ра. Вместе с тем следует учитывать, что регулирование землепользования во многих странах уже признано действенным инструментом региональной экономической политики, с помощью которого можно активизировать привлечение частного капитала в данный регион (в частности — упрощая государственным и частным компаниям процедуру регистрации земельной сделки, а также осуществляя контроль над ценами на землю).

Бюджетная система федеративно организованного государства построена как система балансового регулирования региональных бюджетов с целью предоставления им возможности финансового обеспечения выполнения возложенных на них федеральным центром функций. В этом аспекте главной сферой противоречий между центром и регионами становятся масштабы, сроки, механизмы и целевой характер использования выделяемых регионам средств, поскольку федеральное субсидирование региональных бюджетов имеет приоритетной целью реализацию социальноопределенного индивидуального набора общественнозначимых благ.

Наряду с нормативными регулярными отчислениями из федерального бюджета Правительство страны может использовать и так называемые «целевые» (специальные) субсидии (если в данном регионе осуществляются какие-либо федеральные производственные программы).

При этом разрыв между ограниченными финансовыми возможностями региона в сфере проведения региональной экономической политики и перелагаемыми на регион финансовообеспечиваемыми обязательствами федерального уровня достигает критического значения, которое без маневрирования финансовыми ресурсами федерального бюджета не может быть преодолено самостоятельными усилиями региона (компенсационные средства могут принимать разные формы, включая предоставление льгот по отчислению в федеральный бюджет из местных налогов). Фактически федеральные целевые программы формируют дополнительный элемент в механизме межбюджетного процесса в части создания доходной части региональных бюджетов.

В число инструментов перераспределения финансовых средств необходимо активнее включать и так называемые «уступаемые налоги» (передаваемые региону местные налоги, идущие на согласованные с центром цели региональной экономической политики), которые в перспективе способны трансформироваться в существенный источник пополнения региональных бюджетов.

Региональная экономическая политика призвана обеспечить поиск наиболее оптимальных форм перераспределения финансовых ресурсов между центром и регионом, в том числе в виде казначейских переводов правительства страны (отчислений от государственных налогов) в пользу региона и муниципалитетов. Однако для администрации регионального уровня не меньшую значимость имеет не суммарная величина подобных отчислений, сколько реальное право расходовать их в качестве самостоятельных доходных источников, поскольку именно последние могут расходоваться без всяких условий и ограничений (что присуще государственным субсидиям и дотациям).

В региональном бюджете целесообразно повысить роль заемных кредитных ресурсов, получаемых посредством целевых займов, размещаемых на частном финансовом рынке путем открытой продажи облигаций региональных административных и финансовых (корпоративных) институтов. В теоретической модели региональной экономической политики именно показатели пропорции и механизма перераспределения между центром и регионами федеральноконцентрируемых бюджетных финансовых ресурсов становятся основными индикаторами степени реального федерализма бюджетного процесса, в ходе которого формируются реальные пропорции федеральных доходов и региональных расходов, то есть образуются достоверные свидетельства меры централизации и децентрализации бюджетной системы.

В настоящее время при оптимизации бюджетного процесса реализуется установка на разграничение различных бюджетных функций между центром и регионом. В этой связи необходимо изменить ситуацию, при которой за центром закреплена преимущественно доходная функция, а за регионами — преимущественно расходная. Оптимальное совмещение этих, институционально определенных различным уровнем власти во «времени и пространстве», функций — основной вопрос экономической организации территориального структурирования народнохозяйственной системы страны.

Чрезмерное администрирование в механизмах и методах консолидации, распределения и перераспределения региональных финансовых средств лишает органы исполнительной власти регионов самостоятельности и делает невозможным проведение самостоятельной региональной экономической политики, реальность которой находится в обратной зависимости от меры бюджетной подчиненности региона федеральному центру.

Таким образом, для региональной экономической политики проблема децентрализации налоговой системы выступает основным моментом организации финансово-экономической системы региона. Рыночные реформы не могут ограничиться только сферой экономической реорганизации общественного производства, так как актуализировалась проблема реорганизации на рыночных началах сферы экономических взаимоотношений центра и регионов: соотношение региональных и государственных финансов, мера самостоятельности местных бюджетов, перспективы экономической автономии, реальность и механизм расширения прав и пределов компетенции регионального уровня власти, целесообразность и долгосрочные последствия передачи им части государственных полномочий.

Рост экономической и производственной автономии каждого региона входит сегодня необходимым элементом в механизм сбалансированного, ускоренного и устойчивого роста национальной макроэкономической системы. Однако реализовать этот резерв роста невозможно без кардинального реформирования всей региональной финансовой системы (вплоть до отмены в долгосрочной перспективе дотаций, субсидий и субвенций регионам из федерального бюджета при условии придания региональному бюджету статуса источника формирования федерального бюджета). Этому также способствовало бы введение потребительского налога и передача его в компетенцию регионального бюджета, а также смягчение условий привлечения кредитных ресурсов за счет эмиссии региональных займов.

Регионализация федеральной бюджетной системы (то есть рост степени ее территориальной, а не отраслевой, децентрализации) наталкивается на препятствующую ей дефицитность финансовых ресурсов, которая ограничивает расширение экономических функций регионов. Проблема усложняется при наступлении ситуации макроэкономической рецессии, приводящей к сокращению налоговых поступлений именно в тот период, когда регионы в максимальной степени нуждаются в финансовой помощи центра. Отсюда следует, что экономические спады оживляют тенденцию к централизации бюджетной системы, тогда как экономический рост оживляет тенденцию к ее децентрализации.

Экономическая реальность современной России такова, что в долгосрочной перспективе значительное число российских регионов будет продолжать испытывать потребности в регулярном получении трансфертов из федерального бюджета. Этим определяется диапазон концептуальной эволюции региональной экономической политики — формирование специального механизма дотационного финансирования регионов, разработка и реализация целевых программ регионального развития, дифференцированная региональная экономическая политика как инструмент стимулирования депрессивных регионов.

На различных этапах развития российской экономики происходило изменение роли самих регионов в развитии национальной макроэкономики, что отражалось во

временных приоритетах определенных формы инструментов региональной экономической политики. Современный этап диктует целесообразность перераспределения управленческих функций федерального центра в пользу передачи значительной их части на региональный уровень власти.

В конечном счете должна сформироваться «многоточечная» система функционирования и развития региональной экономики на базе внутри- и межрегионального взаимодействия основных субъектов общественного и частного секторов экономики. В рамках такого подхода изменяется и содержательная трактовка регионального экономического развития — регионы должны развиваться как относительно целостные системы, в которых экономический рост каждого региона достигается благодаря их взаимодействию, одновременно означающего и ускоренную макроэкономическую динамику общенационального производства.

В широком историко-экономическом контексте процесс регионализации российской экономики необходимо рассматривать как показатель глобального (и по историческим меркам — во многом запаздывающего) процесса ее системного дерегулирования, которое должно преодолеть все еще сохраняющуюся высокую степень регламентации экономической жизни страны со стороны государства (как в сфере частного предпринимательства, так и в сфере местного административного управления, по отношению как к частному сектору, так и к местным органам власти), а также экономически неэффективную патерналистскую модель руководства национальной и региональной экономикой, разрушительную для рынка консолидацию власти в центре.

Целевые ориентиры регионального аспекта развития российской макроэкономики становятся тем более актуальными, чем быстрее нарастает критическая величина межрегиональных различий в производственных, экономических и социальных условиях хозяйствования. Поскольку такое различие будет в перспективе сохраняться (и даже, в условиях рыночной конкурентности регионов, усиливаться), то оправданно прогнозировать, что к совокупности уже существующих социально-экономических противоречий может добавиться еще одно, способное приобрести общероссийский характер, — противоречие между развивающимися и депрессионными регионами.

В этой ситуации именно институт региональной экономической политики, ее формирование, разработка целевых ориентиров, научно-обоснованной стратегии и выбор эффективного инструментария способны значительно смягчить возникающее противоречие и обеспечить ускоренную динамику роста региональной экономики, поскольку, как отмечается в современной литературе, «в России усиливается еще одна отрицательная тенденция: нарастают региональные различия в условиях жизни и предпринимательства, что может усилить социальную нестабильность, особенно в периферийных районах страны» [5, с. 3].

В системе координатных перспектив региональной экономической политики необходимо присутствие таких пунктов, как повышение степени открытости экономики региона (через минимизацию входных и выходных барьеров); публичная декларация региональных властей о принимаемом ею обязательстве недопущения введения подрывающих предпринимательскую активность налогов; установление административного контроля над ценами региональных монополий; переход к заявительному принципу организации и функционирования частного бизнеса; обеспечение «прозрачности» регионального бюджета посредством его казначейского исполнения.

Не менее существенным условием для проведения активной региональной экономической политики становится минимизация так называемого «законодательного риска», который в перечне конкурентных преимуществ находится для иностранных инвесторов на приоритетных позициях. В этом аспекте следует отметить, что как на общенациональном, так и на региональном уровнях период, когда российское правовое

обеспечение инвестирования (как внутренним, так и внешним инвесторам) было неконкурентоспособным, преодолено, однако потребность в дальнейшей либерализации регионального инвестиционного законодательства сохраняется.

ЛИТЕРАТУРА

1. Альтудов Ю. Кетова Н. Овчинников В. Механизм посткризисного развития экономики регионов России. — Ростов-на-Дону.: Изд-во РГУ, 2002. — С. 222.
2. Иншакова Е. Интеграция национальных экономических пространств: закономерности и принципы / В сб. Грани интеграции. Волгоград.: Волгоградское научное издательство. — 2005. — С.138.
3. Кадочников П., Синельников-Мурылев С., Трунин И., Четвериков С. Перераспределение региональных доходов в рамках системы межбюджетных отношений в России // Вопросы экономики. — 2003. — № 10. — С.84.
4. Клисторин В., Селиверстов В. Трансформации федерализма и региональной политики в России на рубеже веков // Регион: экономика и социология. — 2002. — № 3. — С. 5.
5. Ларина Н. Интеграция экономической политики на фоне глобализации и регионализации // Регион: экономика и социология. — 2002. — № 2. — С. 5.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА К ФОРМИРОВАНИЮ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТУРИСТСКОЙ ПОЛИТИКИ

Ю.В. КУЗНЕЦОВ,

*почетный президент Национальной академии туризма,
заведующий кафедрой управления и планирования социально-экономических
процессов, доктор экономических наук, профессор,
Санкт-Петербургский государственный университет;*

И.И. ЧЕРКАСОВА,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга,
Филиал Всероссийского заочного
финансово-экономического института,
Владимир*

Определение роли и места индустрии туризма в системе социально-экономического развития региона представляет научный и практический интерес, при этом формирование методологических основ разработки системы регулирования организационно-качественных параметров туристского рынка имеет концептуальное значение для Владимирского региона.

В соответствии с требованиями современных международных и отечественных стандартов обеспечения качества реализуемых туристских продуктов на предприятиях туристской индустрии Владимирского региона решающим моментом становится их конкурентоспособность на туристском рынке при условии грамотной организации всех его составляющих сегментов. Именно поэтому целесообразно говорить о комплексном подходе к организации развития регионального туристского рынка на устойчивой инновационно-качественной основе, что при определенных условиях, кроме развития туристской индустрии в узком смысле слова, может также дать мультипликативный эффект в виде развития дополнительной и приграничной туристской индустрии.

Грамотно распорядиться возможностями туристских ресурсов, построить туристскую индустрию с ее разнообразным спектром услуг и товаров в тесной взаимосвязи с проблемой развития качественного туризма с высокой эффективностью и максимальным использованием социально-экономического потенциала региона является актуальной и сложной задачей.

Позитивный характер воздействия качественного туризма на развитие экономики и стабилизацию в сфере занятости населения конкретного региона является убедительным аргументом и научным обоснованием целесообразности активных инновационных действий по формированию регионального туристского рынка на основе совершенствования его организационно-качественных параметров.

Сдерживающими факторами развития регионального туризма является в определенной степени отсутствие:

- 1) научных исследований и экономического обоснования эффекта мультипликатора туризма в валовом региональном продукте;
- 2) регулирования туристского рынка представителями государственных, региональных и муниципальных органов власти;

- 3) квалифицированных специалистов высшего, среднего и низового уровней;
- 4) методик создания и продвижения нового высокоэффективного регионального туристского продукта;
- 5) механизма формирования организационно-качественных параметров регионального туристского рынка.

В современных условиях во Владимирской области необходимо произвести прогнозную оценку социально-экономического влияния совершенствования системы организационно-качественных параметров туристского рынка на региональное хозяйство.

При совершенствовании системы регулирования туристской индустрии научные исследования играют немаловажную роль для грамотной организации процесса моделирования туристского рынка Владимирского региона.

Именно наука стимулирует открытие и разработку новых качеств туристских товаров и услуг как предметов потребления, то есть обеспечивает основные конкурентные преимущества на региональном рынке, а значит, расширение рынков сбыта высокоэффективного регионального туристского продукта, увеличение въездных и внутренних туристских потоков в регион, а, следовательно, рост таких экономических показателей, как выручка и прибыль конкретных туристских организаций и валового регионального продукта Владимирского региона в целом.

При доминировании маркетинговой функции роль функции науки возрастает ввиду того, что количественное насыщение туристского рынка находится на стадии завершения, а его передел должен осуществляться на основе совершенствования системы организационно-качественных параметров данного рынка. Увеличение количества туристских организаций во Владимирском регионе не обеспечило образования цивилизованного туристского рынка, грамотного и эффективного использования туристских ресурсов. Поэтому возникла объективная необходимость решения проблемы разработки системы организационно-качественных параметров туристского рынка, которая является актуальной ввиду ее положительного влияния на формирование активной социально-экономической политики Владимирского региона.

Следовательно, для развития региональной туристской индустрии с позиции маркетинга необходимо проводить инновационные и организационные мероприятия, направленные на сохранение, регенерацию и использование исторического, архитектурно-градостроительного, природного и этнокультурного потенциала Владимирской области в сочетании с повышением до мировых стандартов качественного уровня сферы туристского обслуживания, удовлетворяющего спрос на разнообразные туристские товары и услуги российских и иностранных граждан и способного оказать стимулирующее воздействие на развитие других отраслей экономики региона.

Региональная туристская политика — это совокупность мер и мероприятий региональных, муниципальных органов власти, а также представителей туристского бизнеса и научной сферы, определяющих создание условий для развития региональной туристской индустрии, рациональное использование туристских ресурсов, повышение социально-этической и экономической эффективности туризма.

Региональная туристская политика должна носить основные характерные черты туристской политики государства, с учетом имеющихся определенных специфических факторов, под влиянием которых происходит ее формирование на региональном уровне:

- 1) рекреационно-природные условия региона;
- 2) культурно-исторический или другой потенциал региона (например курортный, экологический, экстремальный и т.д.);
- 3) транспортные условия, которые определяют доступность объектов туристского интереса;

- 4) социальные условия развития региональной туристской индустрии;
- 5) экономические условия развития региональной туристской индустрии.

Вместе с тем следует отметить, что региональная туристская политика строится исходя из эндогенных и экзогенных факторов, то есть внешних и внутренних условий. Владимирский регион, выходящий на внутренний и международный туристские рынки, вступает в сложную систему конкурентных отношений с другими регионами Российской Федерации, а также с другими государствами. От того, насколько правильно и эффективно построена и реализована региональная туристская политика, зависят роль и место Владимирского региона с туристским продуктом «Малое Золотое кольцо России» на внутреннем и мировом туристских рынках.

Цели региональной туристской политики связаны с конкретными экономическими и историческими условиями развития Владимирского региона и степенью совершенствования системы организационно-качественных параметров туристского рынка данного региона. Реализация этих целей требует осуществления соответствующих научных и маркетинговых мероприятий.

Необходимо отметить, что стратегия маркетинга туризма на региональном и национальном уровнях должна быть направлена на формирование и позитивное развитие системы организационно-качественных параметров туристского рынка Владимирского региона, что, в свою очередь, станет неперенным условием привлечения отечественных и иностранных туристских потоков.

Исследования, которые необходимо проводить в сфере туризма, могут обеспечить основополагающую концепцию планирования регионального туристского рынка с учетом принятия правильных организационных решений управляющими в сфере туризма, а также позволят спроектировать новые возможности; определить эффективные пути ведения бизнеса; лучше понять запросы рынка и снизить вероятность риска в соответствии с изменениями, которые постоянно там происходят.

Для определения положительного эффекта или результата влияния совершенствования системы организационно-качественных параметров туристского рынка на экономику и социум конкретного региона необходимо при формировании информационной базы исследовать методологию статистического изучения регионального туристского рынка с учетом реализации международных подходов.

Разработку и совершенствование системы организационно-качественных параметров туристского рынка необходимо осуществлять при наличии соответствующей информационной базы в виде статистических данных конкретного регионального рынка.

В Российской Федерации внедрение подхода статистического изучения туристского рынка (согласно Рекомендациям по статистике туризма, разработанным в рамках Всемирной туристской организации) позволило провести работу по созданию концепции туризма как объекта статистического изучения. В связи с этим осуществлен пересмотр и уточнение основных определений и классификаций, их увязка с другими международными системами, в первую очередь, системой национальных счетов (СНС), международной стандартной отраслевой классификацией видов экономической деятельности (МСОК). В процессе работы учтены позиции, которые были сформулированы в федеральном законе «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24.11.96 № 132-ФЗ, а также рекомендации Всемирной туристской организации (ВТО) по статистике туризма.

В ходе разработки статистической концепции учета отрасли «туризм», проведенной за период с 2000 года, стало очевидно, что внимание общества к туризму как отрасли не равнозначно его вкладу в экономические показатели страны и региона. По меньшей мере, одна из причин такого положения имеет корни, связанные с особенностями статистического учета в этой сфере деятельности. На современном этапе в рамках существующей в России (равно как и в других странах) системы статисти-

ческого наблюдения не отражается весь масштаб и диапазон видов экономической деятельности, связанных с туризмом. С помощью применяемых и разрабатываемых на базе действующего учета статистических показателей сложно оценить полное влияние туризма на экономику и его вклад в формирование основных показателей, таких, как доходы и прибыль.

Методология маркетингового подхода предусматривает формирование конкурентных преимуществ туристского рынка региона, позиционирование высокоэффективного качественного регионального туристского продукта, а также осуществление прогнозных оценок экономического и социального эффекта от реализации инновационных решений, направленных на совершенствование системы туристской индустрии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дерен И.И.* Экономическое влияние туристской индустрии на развитие отдельных видов промышленности (на примере Владимирской области): Монография. — М.: Издательство ГУУ, 2002.
2. *Кузнецов Ю.В.* Теория организации. — СПб.: Издательство СПбГУ, 2006.
3. Методика комплексной статистической оценки доходов организаций, обслуживающих российских и иностранных граждан, посещающих Москву с целью туризма: Госкомстат России, Комитет по туризму г. Москвы. — М., 2005.
4. Федеральный закон от 24 ноября 1994 г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».
5. *Черкасова И.И.* Исследование мультипликативного эффекта развития туризма в валовом региональном продукте (на примере Владимирской области) // Владимир: Департамент спорта и туризма Владимирской области, 2005.
6. *Черкасова И.И.* Исследование системы индустрии туризма в условиях рыночной экономики: Монография. — М.: Издательство ВЗФЭИ, 2006.
7. *Черкасова И.И.* Регулирование регионального туристского рынка на основе совершенствования организационно-качественных параметров: Монография. — М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2005.

ТИПОЛОГИЗАЦИЯ РЕГИОНОВ С УЧЕТОМ ДИНАМИКИ КЛАССИФИКАЦИОННЫХ ПРИЗНАКОВ: НЕКОТОРЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И РЕШЕНИЯ

Л.В. ДУКАНИЧ,

*доктор экономических наук, профессор кафедры макроэкономического
регулирующего и планирования,
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова*

Решение региональных социально-экономических проблем в значительной мере определяет развитие большинства стран мира. Несмотря на национальные особенности, есть много общего в содержании региональных и внутрирегиональных проблем.

Практически всем странам мира присущи пространственные неравенства и асимметрии — различия в уровнях экономического развития территорий, занятости населения, их доходах и качестве жизни, производственной и социальной инфраструктуре и др. Сведение к минимуму неравенств, препятствующих устойчивому развитию страны в целом, отдельных ее регионов и территорий является одной из важнейших задач национальной и региональной политики.

В отечественной и зарубежной литературе выявлены и достаточно глубоко исследованы наиболее распространенные причины региональных и территориальных (между муниципальными образованиями) различий. Среди объективных причин выделяют: резкие различия природно-климатических и связанных с ними реальных условий предпринимательства в отдельных регионах страны и даже внутри регионов, что особенно характерно для нашей страны; периферийное (глубинное) положение территорий, устаревшая структура производства; агломерационные преимущества и недостатки; демографические различия; ряд социально-культурных факторов (степень урбанизации, научный потенциал и др.) [1, 3, 4, 5].

Характерная для России резкая дифференциация территорий по всем основным параметрам (численности населения, экономическому потенциалу, пространственным характеристикам) и по условиям хозяйствования за последние 15 лет не только не была смягчена, а, напротив, еще более усугубилась [4].

Совершенно очевидно, что подходы и выбор конкретных мер региональной политики и стратегий развития регионов (при общности и единстве целей) должны учитывать сложившиеся неравенства и их причины. Однако при этом, на наш взгляд, не следует впадать в крайность и ориентироваться на полностью индивидуализированные подходы и решения, особенно в тех случаях, когда речь идет о финансовой поддержке тех или иных территорий. Выходом может служить идеология одновременного учета единства и различий в социально-экономическом развитии территорий, методически предваренная грамотной их типологизацией, позволяющей выделить однородные территориальные образования (соответственно регионы или крупные муниципальные образования внутри первых).

Классификация территорий (особенно субъектов РФ) по общности каких-либо признаков не новое слово в зарубежных и отечественных исследованиях [1, 4, 7]. Тем не менее разработка научно обоснованной типологии регионов, обеспечивающей максимальную информативность результатов для различных пользователей, в том числе для решения проблем селективной государственной финансовой поддержки, остается актуальной и практически востребованной.

Авторы при типологизации используют разные системы признаков, и это считаем оправданным, поскольку конкретный набор признаков и измеряющих их показателей определяется целями классификации. В рамках поставленной проблематики наиболее выверенным нам представляется набор характеристик для оценки уровня экономического развития регионов, предложенный «Советом по развитию производительных сил» и в дальнейшем использованный разработчиками при построении стандартизированных рейтинговых оценок субъектов РФ. Непосредственно сама задача типологизации регионов решалась ими на основе комбинированного методического подхода, сочетающего в себе применение вышеназванных рейтинговых оценок с введением пороговых параметров по ряду доминантных показателей [1]. Такой подход оправдывает себя при решении частных задач (в частности, при выделении группы депрессивных регионов), но не позволяет, на наш взгляд, решить задачу группировки территорий по степени однородности их социально-экономического развития для всей совокупности классифицируемых регионов. Метод предполагает также экзогенное введение пороговых значений доминантных показателей, что привносит в него определенный элемент субъективизма, особенно при отнесении в депрессивную группу субъектов РФ с пограничными значениями показателей.

Кроме того, предложенный метод типологизации, как, собственно, и другие, не позволяет учесть в качестве явного классификационного признака характер и степень изменения признаков (показателей) во времени (учесть при классификации сложившиеся тенденции изменения показателей), что существенно снижает временную устойчивость полученных результатов и ограничивает горизонты их применения для решения различного рода прикладных задач.

Для решения задачи типологизации территорий (субъектов РФ и МО), демонстрирующих однородный (примерно одинаковый) характер социально-экономического развития на протяжении определенного периода времени, нами предлагается использовать кластер-анализ с использованием в качестве признаков классификации показатели их социально-экономического развития за ряд лет. Это позволит в результате кластеризации выявить не только статическую однородность исследуемых объектов, но и их группы (таксоны), демонстрирующие примерно одинаковые линии поведения на протяжении достаточно длительного периода времени (нескольких лет), то есть получить достаточно убедительные основания, чтобы считать их сложившимися тенденциями в развитии территорий.

Кластеры регионов, отвечающие признакам однородности в динамике, можно выявлять как в разрезе отдельных доминантных признаков («паттернов»)¹, так и в рамках более общей задачи — выявления групп однородных регионов, характеризующихся однородным характером изменений интегрального (комплексного) показателя.

Впервые идея кластеризации (многомерной классификации) территорий (МО) автором статьи была осуществлена в 1999 г. при решении проблемы сегментирования налогового потенциала одного из субъектов РФ для целей финансового выравнивания его территорий [2]. Выбор кластер-анализа (иерархический агломеративный метод) объяснялся возможностями выявления естественного (без вмешательства исследователя) разделения объектов, описываемых набором характеризующих их признаков, на некоторое число (заранее заданное или нет) однородных в определенном смысле групп (кластеров). Одним из достоинств выбранного метода, оправдывающим его использование для решения задач типологизации социально-экономических объектов, является возможность обнаружения с его помощью однородных структур (групп, таксонов), которые нелегко выявить при непосредственном визуальном обследовании как из-за большого количества классифицируемых объектов, так и в силу необходимости одновременного учета не единственного (как это зачастую практикуется

¹ Термин «паттерн» предложен рядом авторов для обозначения однородных линий поведения, демонстрируемых поведения группами объектов.

при классификациях и типологизациях), а целой системы признаков-характеристик. Указанные достоинства кластер-анализа убеждают нас в необходимости постановки задач типологизации субъектов РФ и муниципальных образований (МО) именно как задач многомерной классификации.

Однако в ходе решения задачи сегментирования МО по налоговому потенциалу были выявлены определенные ограничения в прикладном использовании полученных на его основе результатов группировки (такой недостаток присущ и другим методам классификации). Абсолютная корректность полученной типологизации в прикладном аспекте имеет временные ограничения рамками того года, за которые взяты данные для классификации. Устойчивость во времени (стабильность) полученного разбиения территорий приходилось проверять последовательной кластеризацией объектов год за годом. Одним из возможных выходов из этого положения является осуществление кластеризации по средним за ряд лет значениям классификационных признаков-показателей. Однако ему присущи все недостатки «средних».

Более перспективным нам представляется подход к типологизации территорий по уровню их социально-экономического положения, основанный на выявлении сходных линий развития (паттернов) методами кластерного анализа. При этом однородность территорий в смысле сходства их однотипности развития во времени может быть выявлена как в разрезе отдельных доминантных показателей их функционирования (в частности общего уровня развития, измеренного объемом ВРП на душу населения; показателей состояния важнейших отраслей материального производства и социальной сферы; финансового положения; инвестиционной активности; доходов населения; занятости и др.), так и на основе предварительно рассчитанных интегральных характеристик, в частности с помощью интерактивных методов их построения.

С целью иллюстрации возможностей предложенного подхода приведем результаты кластеризации субъектов РФ, входящих в Южный федеральный округ, осуществленной по показателям социально-экономического развития указанных объектов за шестилетний период (с 1998 г. по 2003 г.). Реализация иерархического агломеративного метода кластеризации осуществлялась с помощью пакета SPSS, предоставляющего возможность группировки объектов без предварительного (извне) задания количества кластеров. Небольшое число кластеризуемых субъектов (12; без Чеченской Республики) дало возможность обеспечить в последующем наглядный визуальный анализ полученных результатов с целью оценки корректности и действенности предложенного методического подхода к решению задачи выявления однородных в смысле динамики развития регионов.

Однородность развития регионов ЮФО выявлялась в разрезе следующих доминантных показателей: выпуск товаров и услуг промышленными предприятиями; денежные доходы населения в месяц; оборот розничной торговли по всем каналам реализации; численность официально зарегистрированных безработных; продукция сельского хозяйства[5]. Таким образом, в наших расчетах каждый субъект РФ выступал в отдельной процедуре кластеризации как объект, характеризующийся шестью значениями соответствующего показателя: по годам временного интервала — с 1998 г. по 2003 год включительно. Для определения оптимального числа кластеров использовалась таблица Agglomeration Schedule.

По подавляющему числу доминантных показателей было выделено по три кластера, с достаточно резко отличающимися паттернами развития. В первый кластер попали субъекты РФ, демонстрирующие устойчиво высокие значения доминантных показателей на протяжении шести лет. Во второй — со средними их значениями и, наконец, в третий — с низкими значениями показателей. Лишь по одному из доминантных показателей — «Продукция сельского хозяйства» — сформировалось пять кластеров-паттернов: с очень высоким уровнем выпуска продукции сельского хозяйства (Краснодарский край), достаточно высоким (Ростовская область), средним

уровнем выпуска (Волгоградская область и Ставропольский край), низким выпуском (Кабардино-Балкарская Республика и Республика Дагестан) и очень низким (Астраханская область, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Ингушетия, Республика Калмыкия и Республика Северная Осетия). Результаты кластеризации субъектов РФ ЮФО по остальным классификационным признакам представлены в сводной таблице.

Таблица 1

**Результаты типологизации субъектов РФ, входящих в ЮФО,
демонстрирующих одинаковый вектор развития с 1998 г. по 2003 г.
(с учетом динамики классификационных признаков)**

Наименование классификационного признака	Номер и квалификация кластера		
	1. Регионы с высокими показателями	2 Регионы со средними показателями	3 Регионы с низкими показателями
1. Выпуск товаров и услуг промышленными предприятиями	Волгоградская обл. Краснодарский кр. Ростовская обл.	Ставропольский кр.	Астраханская обл. Кабардино-Балкарская Респ. Карачаево-Черкесская Респ. Респ. Дагестан Респ. Ингушетия Респ. Калмыкия Респ. Адыгея Респ. Северная Осетия
2. Оборот розничной торговли по всем каналам реализации	Краснодарский кр. Ростовская обл.	Волгоградская обл. Ставропольский кр.	Астраханская обл. Кабардино-Балкарская Респ. Карачаево-Черкесская Респ. Респ. Дагестан Респ. Ингушетия Респ. Калмыкия Респ. Северная Осетия Респ. Адыгея
3. Денежные доходы и расходы населения	Астраханская обл. Волгоградская обл. Краснодарский кр. Ростовская обл.	Кабардино-Балкарская Респ. Карачаево-Черкесская Респ. Респ. Дагестан Респ. Калмыкия Респ. Адыгея Респ. Северная Осетия Ставропольский кр.	Респ. Ингушетия
4. Численность официально зарегистрированных безработных	Карачаево-Черкесская Респ. Респ. Калмыкия Респ. Северная Осетия Респ. Адыгея	Астраханская обл. Волгоградская обл. Кабардино-Балкарская Респ. Краснодарский кр. Респ. Ингушетия Ростовская обл. Ставропольский кр.	Респ. Дагестан

Небольшое исходное число кластеризуемых объектов и полученное достаточно однозначное наполнение кластеров (в смысле попадания в них однородных объектов) одной квалификации позволяют без дополнительных расчетов сформировать группы субъектов, устойчиво демонстрировавших одинаковый вектор развития по всей совокупности показателей-признаков на протяжении исследуемых шести лет. Так, к кластеру с высокими показателями можно уверенно отнести Краснодарский край и Ростовскую область; в кластер со средними показателями динамики развития — Вол-

гоградскую область и Ставропольский край. Остальные субъекты РФ, входящие в ЮФО, для которых характерна линия поведения с низкими показателями положительной динамики, формируют третий кластер (с низкими показателями развития).

В том случае, когда число классифицируемых объектов достаточно велико или картина получается не столь однозначная, типологизацию объектов по паттернам поведения, сформированных с учетом всей совокупности признаков, можно получить, предварительно рассчитав для каждого объекта и для каждого года исследуемого временного интервала интегральную оценку их социально-экономического развития. В качестве метода расчета интегральных характеристик социально-экономического положения может быть использован интерактивный метод «TOPSIS».

ЛИТЕРАТУРА

1. Долгосрочное прогнозирование территориального экономического развития России. Методологические основы и прогноз на период до 2015 года (колл. авт., под ред. д.э.н., проф. Б.М. Шульберга) // М.: СОПС, 2002.
2. Дуканич Л.В. Кластерный анализ как средство территориального сегментирования налогового потенциала. Сб. Математические и статистические методы в экономике и естествознании: матер. Межв. науч. чтен. Рост. гос. эконом. унив. — Ростов-на Дону, 1999.
3. Марченко Г., Мачульская О. Сущность и цели выравнивания уровней социально-экономического развития регионов России. — М.: Инсан, 1988.
4. Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации / Под ред. акад. А.Г. Гранберга. — М.: Наука, 2004.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2002–2004: Стат. сб. / Росстат. — М., 2002-2004.
6. Региональная экономика (автор-сост. Кетова Н.П.) — Ростов-на Дону, 1998.
7. Суспицын С.А. Укрепление межбюджетных отношений на субфедеральном уровне // Регион: экономика и социология. — 2000. № 1.

ИНСТИТУТЫ РОССИЙСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ТЕЛЕВИЗИОННОГО РЕКЛАМНОГО РЫНКА: ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Р.В. КАЛЕЕВ,

*аспирант Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова¹
Москва*

Введение

С момента зарождения телевидения в самом начале 20-го века, начала массового вещания в середине 30-х годов и по сей день телевидение захватило умы миллиардов людей по всему миру. Оно стало одним из важнейших каналов коммуникации во всей истории человечества. При помощи телевизора население земного шара получает информацию о последних новостях, погоде, сопереживает героям телевизионных сериалов и различных шоу, путешествует по различным странам не вставая с дивана. Государство использует телевидение для воздействия на общественное мнение по наиболее важным вопросам жизни страны, для целей просвещения и формирования определенного облика гражданина. Коммерческие организации также быстро оценили представившиеся возможности нового канала информации, и тогда телевизионные экраны во всем мире заполнили различные виды явной и скрытой рекламы. В свою очередь сегмент телевизионной рекламы занял лидирующее место в структуре рынка маркетинговых коммуникаций и стал настоящим локомотивом развития рекламного рынка по всему миру, а с приходом коммерческого телевидения в Россию — и в нашей стране (см. рис. 1) [6].

Это обусловлено тем, что телевидение позволяет рекламодателям обращаться к максимально возможной аудитории. Несмотря на высокую стоимость размещения рекламного сообщения на телевидении, стоимость контакта с целевой аудиторией — одного из самых важных показателей для рекламодателя — является минимальной среди всех СМИ. При этом можно выбрать канал, время, передачу с подходящей аудиторией. Также существует возможность для выхода рекламных сообщений не по всей стране, а только в тех регионах, которые важны для рекламодателя, что позволяет снизить затраты на размещение. Кроме того, наличие развитой системы измерения телеаудитории позволяет с достаточной степенью точности (посекундно) отслеживать фактическую численность аудитории рекламного сообщения, а значит, легко оценивать эффективность рекламных затрат. Ни один другой вид рекламы не сочетает в себе такого набора характеристик, позволяющих сделать рекламную стратегию фирмы четкой и прозрачной для анализа и при этом иметь возможность охватить практически все население страны. Стоит еще отметить и тот факт, что аудиовизуальный тип восприятия информации гарантирует максимальный уровень запоминаемости рекламного сообщения.

Все эти факторы делают телевидение наиболее предпочтительным средством для распространения рекламы, а длина очереди на размещение в соответствующих структурах поистине ужасает.

e-mail ionrain@mail.ru Автор выражает благодарность профессору Р.М. Нурееву за ценные замечания, сделанные в процессе подготовки статьи к печати.

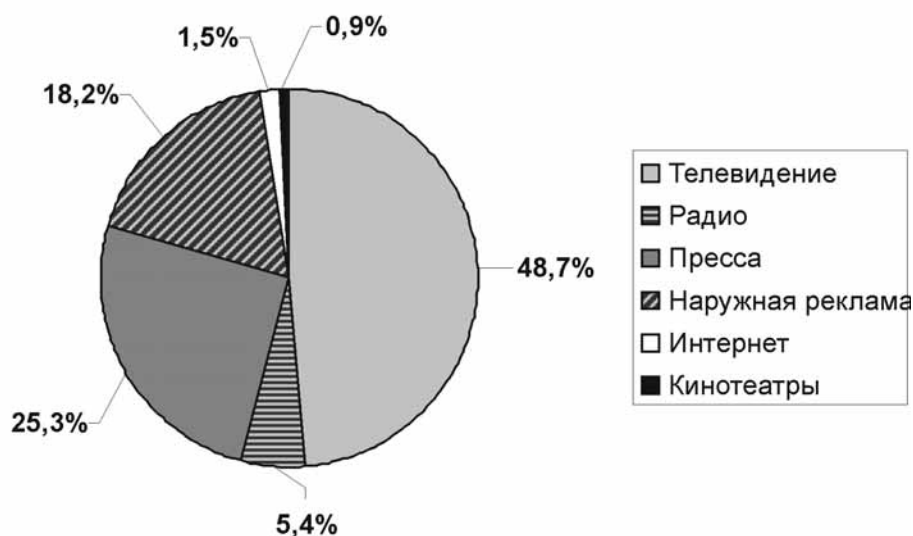


Рис. 1. Структура расходов участников рекламного рынка России на различные сегменты прямой рекламы в 2006 году

Источник: АКАР, «Объемы рекламы в средствах ее распространения в 2006 году»

Как и большинство процессов в России, развитие рекламного и, в частности телерекламного рынка, началось из Москвы. С течением времени рынок рос, формировалась определенная структура, в которую вошли рекламодатели, рекламные агентства, медиаселлеры и медиабайеры, организации-измерители аудитории эфира и т.п. Росли и возможности информационной составляющей: развитие компьютерных технологий и связи позволило вывести возможности рынка на новый уровень, повысить эффективность работы, сократив время взаимодействия между его участниками. Но во многих регионах продолжает сохраняться неразвитость инфраструктуры, является явно недостаточной роль рекламных агентств, рекламодателей отпугивают двойные прайс-листы, бартер, отсутствие единой системы размещения. Все это мешает региональным телерекламным рынкам заработать в полную силу.

Однако в последние годы наметились определенные положительные изменения. Только за последний год объем рынка региональной телерекламы вырос в полтора раза. Кроме того, выросла и его удельная доля в общем объеме расходов рекламодателей на телерекламу, а прогнозы позволяют надеяться на еще более высокие показатели. Можно со всей смелостью заявить, что на сегодняшний день основным двигателем развития телевизионного рекламного рынка в России является именно его региональная составляющая. Таким образом, происходит постепенная интеграция национально-го телерекламного рынка и регионального.

Институты российского национального телевизионного рекламного рынка

Институциональное развитие отечественного телевизионного рекламного рынка соответствует общемировым тенденциям. В книге С.В. Веселова «Маркетинг в рекламе» [2] представлена структура взаимодействия субъектов всего рекламного рынка, которая с незначительными изменениями актуальна и для его телерекламного сектора (см. рис. 2).

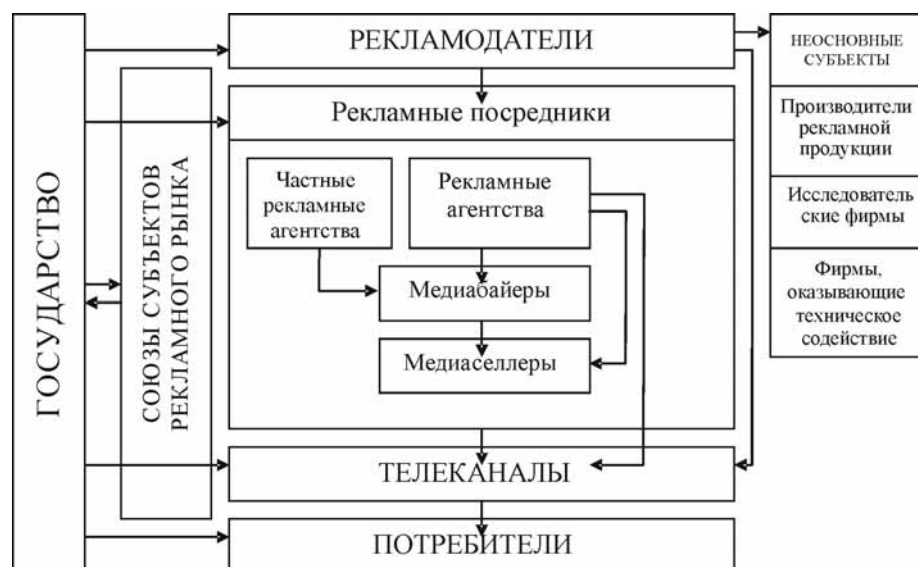


Рис. 2. Взаимодействие субъектов телерекламного рынка России

Источник: Веселов С.В. Маркетинг в рекламе. Рекламный рынок и его изучение. Учебник для студентов вузов, в 3-х томах, — М.: Международный институт рекламы, 2002.

В эту структуру в качестве необходимых элементов входят рекламодатели, которые оплачивают размещение рекламы, всевозможные рекламные посредники (медиабайеры, медиаселлеры, рекламные агентства и т.п.), телевизионные каналы, в эфире которых размещается и показывается реклама, а также потребители рекламной продукции, на которых и нацелены рекламные сообщения. Помимо этого сюда относится государство, прямо или косвенно осуществляющее регулирование рынка, и органы саморегуляции рынка.

Согласно статье 2-й «Закона о рекламе» [3] рекламодатель — юридическое или физическое лицо, являющееся источником рекламной информации для производства, размещения, последующего распространения рекламы. Рекламодатели могут быть общенациональные, то есть те, кто размещает свою рекламу на телевидении, чтобы ее увидело все население страны, либо местные, интересы которых сфокусированы в каком-то конкретном регионе либо их группе. В последнее время многие национальные рекламодатели вследствие сильного роста цен на национальном телевидении смещают свои интересы в сторону размещения в определенных необходимых им районах России. Большинство национальных рекламодателей составляют иностранные компании с крупными бюджетами, у которых нет, во-первых, проблем с финансовыми средствами на рекламную деятельность, а во-вторых, желания разбираться в непрозрачных, наполненных всевозможными рисками, к сожалению, пока чреватых лишней головной болью региональными рынками.

Рекламные агентства входят в число организаций-посредников на рекламном рынке помимо агентств-покупателей (байеров) и агентств-продавцов (селлеров). В их область деятельности входит разработка стратегии и тактики рекламной кампании, создание рекламной продукции (если это агентство полного цикла), а также размещение ее в средствах распространения рекламы — на телеканалах, радиостанциях, в газетах и журналах, в сфере наружной рекламы, сети Интернет и т.д.

Нередко случается так, что рекламное агентство, являющееся первичным по отношению к конкретному рекламодателю и оказывающее ему весь спектр услуг, может просто не иметь, например, собственного производства телепродукции.

В этом случае возможен заказ на создание ролика сторонними организациями. При этом сторонними организациями, изготавливающими рекламную продукцию, могут быть как рекламные агентства, так называемые креативные агентства, так и студии, производящие кино-, теле- и аудиопродукцию, причем не только рекламную, а также телекомпании и радиостанции, причем последнее весьма распространено на региональном телевидении.

Более того, в крупных рекламных холдингах, содержащих в себе не одно рекламное агентство, действуют определенные правила разделения деятельности самих рекламных агентств и креативных агентств для достижения максимальной эффективности их взаимодействия. Таким образом, одно креативное агентство может обслуживать несколько рекламных, при этом может существовать еще и разделение на виды креативных решений, производящихся в недрах этих агентств. Примером может служить разделение на BTL-агентства, занимающиеся созданием креатива в области не прямой рекламы: промо-акций, директ-маркетинга и прочего, — и ATL¹ — агентства, в которых происходит создание и реализация идей, например для телевизионных роликов.

На следующем этапе происходит размещение уже готовой рекламной продукции в средствах распространения рекламы. При этом этот процесс может также осуществляться первичным агентством либо самостоятельно, либо через посреднические структуры, которые обладают специальными соглашениями со средствами распространения рекламной информации и пользуются специальными скидками, часть которых может быть получена и первичным агентством.

Важной является деятельность медиа-селлеров — организаций, занимающихся размещением рекламы на телеканалах и имеющих с ними соответствующие на это соглашения. Однако у их деятельности есть и плюсы и минусы.

Плюсы:

- «медиа-селлер лучше знает телерекламный рынок, имеет более квалифицированные кадры, что принципиально важно;
- медиа-селлер может «пакетом» продавать сразу несколько каналов, что выгодно рекламодателям — во многих случаях рекламодатели не размещают свою рекламу на некоторых каналах только потому, что нет «пакета», и этому рекламодателю приходится договариваться с каждым таким каналом по отдельности;
- издержки на обслуживание одного канала у медиа-селлера, продающего возможности нескольких каналов, значительно ниже, чем у самого канала, если он будет продавать рекламу самостоятельно (даже с учетом комиссионного вознаграждения, которое получает канал);
- современные технологии продаж рекламного пространства достаточно сложны и дороги, и далеко не все каналы в состоянии работать с ними.

Минусы:

- как правило, любой канал лучше любого медиа-селлера знает специфику своей аудитории, что важно для рекламодателей;
- согласование телевизионной и рекламной политики между каналом и селлером несколько сложнее в организационном плане по сравнению с тем случаем, когда рекламная служба непосредственно подчиняется самому каналу» [4, с. 3].

Ситуация с потребителями рекламной продукции предполагает их двойную роль. «Потребители, во-первых, являются основными субъектами рекламного рын-

¹ ATL (above the line) обозначает принадлежность рекламной деятельности к прямой рекламе. Например, сюда входят классические средства массовой информации, такие, как телевидение, радио, печатная пресса, а также всемирная сеть Интернет. BTL (below the line) включает в себя прочие средства распространения рекламы, не входящие в предыдущий тип.

ка, а, следовательно, от них зависит многое, и их интересы должны учитываться в первую очередь, а во-вторых, они являются пассивными субъектами рекламного рынка, то рекламное воздействие осуществляется не ими, а в отношении их. Данные субъекты рекламного рынка менее всего структурированы и организованы. В лучшем случае они могут быть условно разделены на целевые группы потенциальных потребителей по полу, возрасту, региону проживания. Теоретически критериев формирования отдельных целевых групп может быть, конечно, больше — например, в качестве критерия могут выступать уровень потребления, уровень доходов, образование, вид деятельности и т. д. Но практически в России из-за огромных масштабов страны, недостаточно отлаженной системы сбора и обработки социологической информации и неразвитости собственно рекламного и потребительского рынков это сделать крайне сложно» [2, с. 136].

Нельзя недооценивать и роль государства, так как оно оказывает на рынок довольно значительное влияние, во-первых, регулируя всю рекламную деятельность посредством законодательства; во-вторых, государство вполне может выступать как рекламодатель — например, при проведении общественных мероприятий, хотя далеко не всегда за это платят деньги в полном объеме; в-третьих, федеральным и муниципальным властям полностью или частично принадлежит достаточное количество телекомпаний, радиостанций и газет, на политику которых, в том числе и информационную, а также рекламную они могут воздействовать самым непосредственным образом.

Эволюция развития рынка и его институтов

В Советском Союзе существовала монополия государства на трансляцию телевизионного сигнала, а также на производство и вещание программ определяла основную институциональную особенность: отсутствие телеканалов как организационно-правовых, экономически самостоятельных институтов. Как отмечает В.П. Коломиец: «Институализация каналов, их оформление в самостоятельные экономические, организационно-правовые структуры произошли уже в период коммерциализации ТВ в процессе становления телевизионного рынка».

Институциональная организация советского телевидения была иной. Советское телевидение, как и другие экономические, политические, социокультурные институты советского общества, представляло собой централизованную иерархическую систему, управляющуюся из единого центра» [7, с. 53].

Первый этап развития телерекламного рынка России начался вместе с провалом государственного переворота в 1991 году и развалом СССР. На этом отрезке времени произошли основные изменения в развитии государственного телевидения. В первую очередь, был упразднен центральный орган управления телевизионным и радиовещанием — Гостелерадио СССР, что повлекло создание многочисленных государственных телерадиокомпаний как на федеральном, так и на региональном уровне. В этом отношении, безусловно, нельзя не отметить влияние финансового кризиса, произошедшего в 1992 году. Гиперинфляция, глубокая структурная деформация национальной экономики и следующая из этого невозможность государства отвечать по своим обязательствам в первую очередь ударили по многочисленным бюджетным организациям, в том числе и по государственным телекомпаниям. В условиях новой экономической среды, когда за все приходилось платить, размещение рекламы, как отмечает В.П. Коломиец «...становится едва ли не единственной реальной возможностью получения денежных средств. Однако в отсутствие нормальных экономических отношений реклама породила теневые способы зарабатывания денег на ТВ» [7, с. 68].

Процесс активной приватизации, захвативший все отрасли экономики в начале-середине 90-х годов, не обошел и сферу телевизионного вещания. Многие из ново-организованных государственных телерадиокомпаний (ГТК) были приватизированы, что позволило, наконец, узаконить возможность телеканала размещать рекламу и получать соответствующий доход, постепенно уходя от теневых схем.

Так же происходит возникновение первых коммерческих каналов: «2x2», теле-сеть «ТВ-6 Москва» и «НТВ». Особую роль в начавшемся бурном росте количества все-возможных телеканалов сыграли и еще две тенденции, способствовавшие повышению цен на телерекламу и, таким образом, сделавшие телерекламный бизнес более привлекательным.

В качестве первой из них выступает колоссальный спрос со стороны финансовых «пирамид», которые как раз в это время (1992–1994 гг.) испытывали активный рост (см. табл. 1).

Вторая тенденция заключалась в появлении на отечественном рынке крупных иностранных компаний, потенциальных рекламодателей (Unilever, Procter & Gamble и другие), которые были готовы тратить существенные деньги на рекламу, в том числе и на телевидении. Они унаследовали рынок от финансовых пирамид, деятельность которых была запрещена, и сразу же заняли высшие позиции в рейтинге (см. табл. 2). Это было вызвано разницей между зарубежными рекламодателями и оставшимися отечественными в отношении рекламы, которая заключалась в том, что: «В сознании отечественного рекламодателя реклама остается затратной статьей производственного процесса, воспринимается как некоторое излишество, а потому финансируется по «остаточному принципу». Такой подход привел (наряду со сложностями, переживаемыми ныне нашей экономикой) к практически полному отсутствию рекламы отечественных товаропроизводителей на телевизионном экране» [1].

Таблица 1

**Десять крупнейших рекламодателей на телевизионном рекламном рынке
России в 1994 году**

№№	Рекламодатель /марка	Стоимость рекламного времени (в тыс. долларов)	Продолжительность (сек.)	Количество выходов рекламы
1	АО МММ	20 347	231117	8161
2	Русский дом Селенга	12 537	92690	4468
3	Концерн «Русская недвижимость»	8 802	70522	3344
4	Холпер-Инвест	8 668	66548	3447
5	Procter&Gamble	8 144	127756	3315
6	Союзконтракт	6 345	163380	5454
7	Банк «Империал»	5 658	75762	1222
8	Гермес	5 108	41234	1797
9	Теле-маркет	4 830	59466	2551
10	Гермес-финанс	4 599	37080	1494

Источник: Васильев С.А. Реклама как фактор трансформации отечественного телевидения: дис. ... канд. соц. наук / МГУ им. М.В. Ломоносова — М., 1997.

Таблица 2

**Десять крупнейших рекламодателей на телевизионном рекламном
рынке России в 1995 году**

№№	Рекламодатель / марка	Стоимость рекламного времени (тыс. долларов)	Продол- жительность (сек.)	Коли- чество выходов рекламы
1	Procter & Gamble	30 774	278419	7429
2	Mars	20 462	198021	7269
3	Stimorol	11 363	68527	2772
4	Wrigley	8 304	61612	2809
5	Panasonic	6 222	41765	2647
6	Sorti	5 741	77300	2579
7	Sterling health	4 984	43315	1451
8	Альтернатива НПО	4 353	40967	1203
9	Jordache Basics	4 099	38425	1281
10	Банк «Империал»	4 072	33603	564

Источник: Васильев С.А. Реклама как фактор трансформации отечественного телевидения: дис. ... канд. соц. наук / МГУ им. М.В. Ломоносова — М., 1997.

Важным этапом в развитии рынка также стало создание в 1993 году Российской Ассоциации Рекламных Агентств (РАРА). Эта организация стала первым инструментом саморегулирования рынка, когда в решении вопросов его функционирования могли потенциально принимать участие все игроки на рынке, а не только крупные. Безусловно, с ее деятельностью были связаны и проблемы, так как далеко не все участники признавали ее легитимность, но она выполняла свою главную задачу — формирование цивилизованного рекламного рынка. Позднее, вследствие расширения состава участников, организация была переименована в АКАР — Ассоциацию Коммуникационных Агентств России.

Кроме того, еще одним шагом стало создание на территории России медиа-измерительной компании «Gallup Media», которая начала производить регулярные измерения телеаудитории, что позволило рекламодателям контролировать эффективность своих рекламных затрат и сделало рынок более прозрачным.

Для национального телерекламного рынка это период расцвета, когда в него вливались огромные денежные потоки, однако в регионах положение оказалось не таким выгодным. На фоне экономического кризиса и отсутствия связи с центром региональным телеканалом приходилось в буквальном смысле слова выживать, а об их встроенности в единый телерекламный рынок говорить, естественно, не приходилось.

Процесс регионализации телевизионного рекламного рынка России начался с расширения охвата телевизионных сетей. Первым оценила возможную выгоду от построения сетевого канала телекомпания «ТВ-6 Москва». Впоследствии, ориентируясь на опыт предшественников, были организованы другие сетевые каналы, такие, как «СТС», «РЕН-ТВ», «ТНТ». Вещание на этих каналах было организовано на основе новейших технологий спутникового вещания, в цифровом формате. Кроме того, важной особенностью представленных телеканалов являлось то, что создавались они уже в довольно плотной конкурентной среде, а также ограниченности финансовых ресурсов, поэтому в отличие от федеральных каналов они изначально были ориентированы на определенные сегменты аудитории, что стало одной из главных тенденций современного отечественного телевидения. На сегодняшний день разви-

тие сетевых каналов не прекращается. Появились новые телеканалы: «Домашний», «ДТВ», делающие ставку на построение сети.

Так же вместе с расширением охвата сетевых каналов происходил и процесс расширения сети городов, входящих в измерительную панель «Gallup Media», что позволяло рекламодателям контролировать не только национальное размещение собственных рекламных кампаний, но и присмотреться в случае необходимости к региональным телекомпаниям как к потенциальным средствам распространения рекламы. Растущая прозрачность региональных телерекламных рынков стала поводом для прихода национальных рекламодателей в регионы. На фоне этого в них начал формироваться и другой элемент инфраструктуры: рекламные агентства. Все это создавало предпосылки для дальнейшего развития телерекламы на всей территории страны.

Рыночный шок и восстановление происходили на фоне финансового кризиса 1998 года, принесшего существенные изменения в экономическую сферу. Многие зарубежные инвесторы покинули рухнувший рынок, а продукция иностранных компаний в основной своей массе перестала быть конкурентоспособной. Особенно крупные масштабы данная тенденция приобрела в регионах, уровень жизни в абсолютном большинстве из которых и до кризиса был значительно ниже, чем в центре. В связи с этим основная часть зарубежных рекламодателей свернула свои рекламные проекты в России, что довольно сильно ударило по развитию телевизионного рекламного рынка и в особенности по финансовому благополучию региональных телестанций. Снижение показателей как национального, так и регионального рынков отчетливо видно на рис. 3.

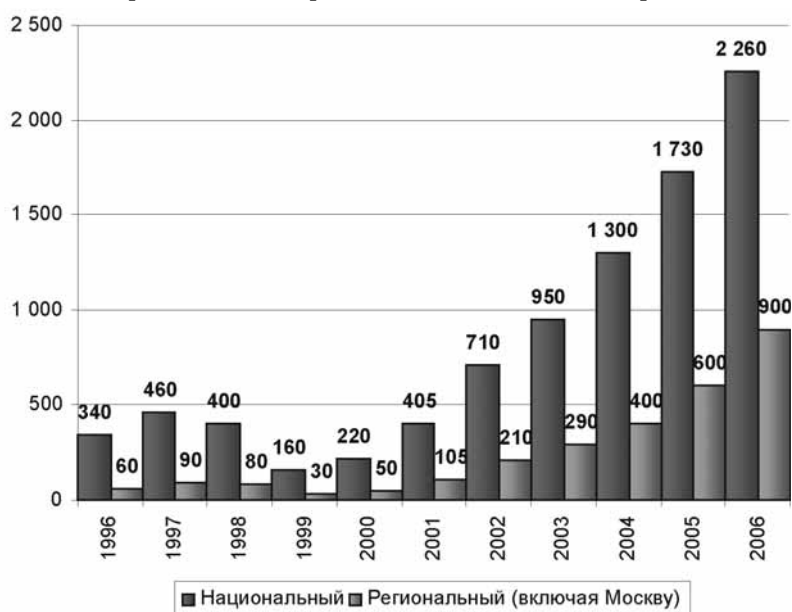


Рис. 3. Динамика национального и регионального телерекламных рынков России 1996–2005 гг.

Источник: АКАР

Но вместе с тем благодаря девальвации рубля многие отечественные производители в созданном слабоконкурентном микроклимате получили шанс попасть на рынок, который они не упустили, в связи с чем начался процесс импортозамещения. На телерекламном рынке снова наметился рост, но уже не за счет иностранных рекламодателей, а за счет отечественных. Восстановиться до показателей уровня 1998 года рынку удалось только в 2001 году.

Начало структурной интеграции ознаменовывается бурным ростом телерекламного рынка как на национальном уровне, так и в регионах (см. рис. 3). В стабилизировавшуюся и активно растущую российскую экономику возвратились иностранные

рекламодатели, но теперь они столкнулись с жесткой конкуренцией с отечественными компаниями (см. рис. 4).

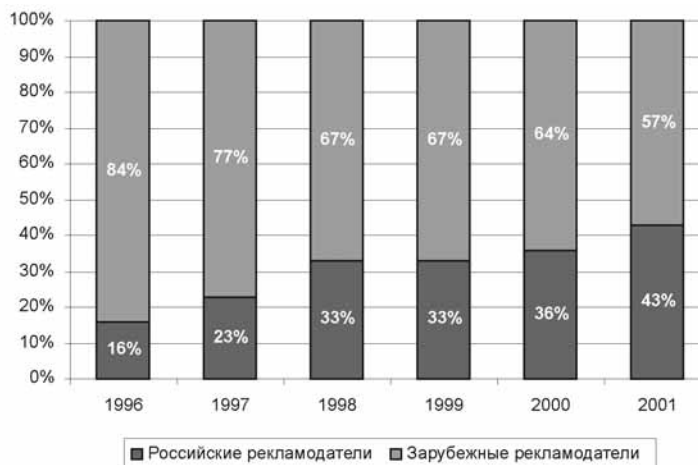


Рис. 4. Динамика долей отечественных и зарубежных рекламодателей в структуре телерекламных расходов в 1996-2001 гг.

Источник: АКАР

Эфир федеральных каналов постепенно заполнился до предела, ограниченного законодательством о регулировании объемов рекламы в средствах массовой информации, что создало огромные очереди рекламодателей, ожидающих возможности разместить свои рекламные сообщения в телевизионном эфире. В связи с этим начался процесс активного перетекания рекламных бюджетов с национального рекламного рынка в регионы, который на этом этапе уже не ограничивается, как раньше, столичными городами — Москвой и Санкт-Петербургом и несколькими крупными федеральными центрами России. В это же время крупные игроки, занимающиеся размещением рекламы на телевидении — «Группа Трэнд «Видео Интернешнл» и «Алькасар», постепенно осознавали перспективы развития рекламы в регионах и стали активно открывать свои представительства в перспективных городах России, продолжая формировать тем самым необходимую инфраструктуру для развития этих рынков.

Процесс перераспределения бюджетов с национального рынка активно протекает и сейчас. Происходит это объективно благодаря как саморегулирующей функции рынка, так и под активным влиянием государства как регулирующего института.

Особенности институционального развития регионального телерекламного рынка

Одним из факторов, препятствующих развитию региональных телевизионных рекламных рынков, является морально устаревшая система размещения телевизионной рекламы. Она сложилась на самом начальном этапе формирования рынка и ввиду технологической неразвитости инфраструктуры во многих регионах Российской Федерации сохраняется и по сей день. Основным ее принципом является продажа рекламодателям эфирного времени телеканалов по минутам. Каждый телеканал согласно Закону «О рекламе» обладает правом предоставлять определенную часть своего эфирного времени для рекламных целей либо самостоятельно, либо через посредников, с которыми заключен соответствующий договор — медиа-селлеров. При этом ценообразование определяется стоимостью минуты рекламного времени в различные части дня, а рекламодатель платит исключительно за то, что его сообщение попадет в эфир,

но не имеет практически никаких возможностей понять, было ли оно увидено именно той целевой аудиторией, которая ему наиболее интересна. На национальном телерекламном рынке подобная система просуществовала до 1996 года, после чего ее сменила система размещения рекламы по рейтингам³.

Переходу на новую систему препятствует несколько факторов. Во-первых, это отсутствие адекватной статистической базы. Дело в том, что существующая панель репрезентативно описывает городское население всей России, но, к сожалению, выборка в каждом отдельном городе чаще всего репрезентативной не является.

Во-вторых, большие погрешности при прогнозировании. Эта проблема логично вытекает из предыдущей, так как рейтинг телеканала в городах порою складывается из телесмотрения всего лишь нескольких семей. Соответственно, ошибка прогнозных значений от фактических порою бывает просто катастрофической, что, безусловно, снижает эффективность рекламных кампаний и тем самым — интерес к размещению рекламы в регионах.

В третьих, отсутствие репрезентативных данных по городам порождает еще одну проблему — невозможность дробить основную аудиторию (18+) на более мелкие целевые аудитории, что ведет к потере одного из преимуществ системы размещения рекламы по рейтингам — нацеленность на конкретную аудиторию, к чему привыкли рекламодатели на национальном уровне.

И, наконец, ввиду огромной территориальной протяженности страны и высокой стоимости «включения» города в панель для исследования компании «TNS Gallup Media» во многих регионах России измерения телевизионной аудитории не проводятся вообще. Это, несомненно, является огромным препятствием для развития в них телерекламного рынка, так как изолирует рынок от потенциальных рекламодателей.

Однако заполненность эфира национальных телеканалов и отсутствие необходимости для многих рекламодателей размещать свою рекламу на всю страну являются факторами, способствующими установлению подобной системы за пределами «столиц». Для них важными могут быть, например, те регионы, в которых есть сеть дистрибуции их товаров или в которых эту сеть необходимо создать. К тому же появляется возможность проводить точечные рекламные кампании по продвижению товара в конкретном регионе, фокусируя свое внимание на аудитории телевидения именно в нем.

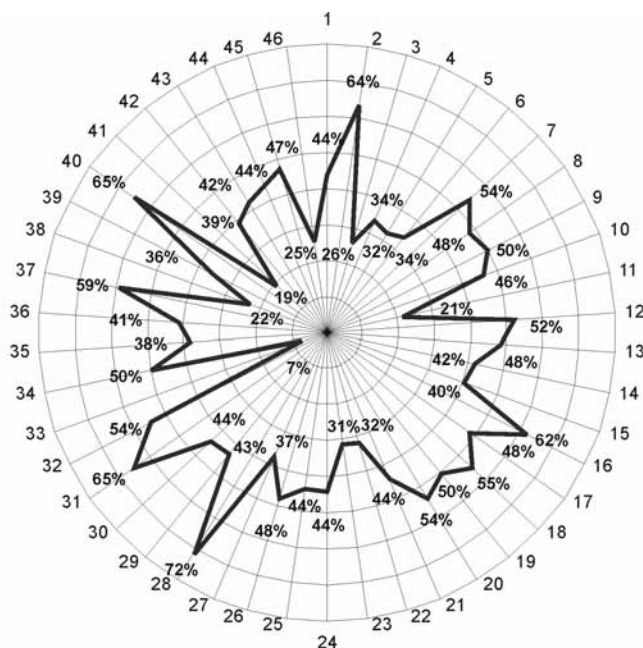
В настоящее время практически на всей территории России при продаже телевизионной рекламы включается механизм двойных прайс-листов, что также не лучшим образом влияет на развитие телерекламы в регионах. Прайс-лист телевизионной рекламы обычно представляет собой список, в котором указывается наименование телеканала и цена 1 GRP или 1 минуты размещения рекламы. В случае продажи по GRP можно выбрать еще и целевую аудиторию рекламного сообщения. Кроме того, прайс-лист содержит скидки и наценки за размещение в «прайм-тайм»⁴ или «офф-прайм» (не прайм-тайм), позиционирование ролика внутри рекламного блока, а также коэффициенты, которые отражают сезонность телевизионного просмотра и, соответственно, спроса на рекламный инвентарь. В регионах к этим характеристикам добавляется еще одна: наценка за то, является ли рекламодатель местным или «московским». Конкретная величина подобной наценки варьируется от города к городу, от телеканала к телеканалу.

Кроме того, существуют и технические проблемы, связанные с несовершенством программного обеспечения продаж, и сложности прогнозирования огромного количества региональных телеканалов.

³ Рейтинг эфирного события — это процент целевой аудитории телевидения, который посмотрел данное эфирное событие.

⁴ Часть дня, в которой сконцентрировано максимальное количество дневной аудитории телеканала, а значит, он достигает максимального рейтинга. Обычно это период с 19:00 до 23:00, однако показатель может варьироваться в зависимости от специфики программного наполнения и поведения аудитории конкретного телеканала.

Еще одной особенностью институционального устройства региональных телевизионных рекламных рынков можно считать недостаточную роль рекламных агентств (см. рис. 8). Именно эти структуры обеспечивают посредничество между рекламодателями и телеканалами. Невысокий уровень продаж телерекламы посредством рекламных агентств в регионе свидетельствует не только о неразвитости инфраструктуры, но и препятствует его эволюции, делает его менее прозрачным, менее цивилизованным с точки зрения взаимодействия участников процесса.



1 Алтайский край	17 Нижегородская область	33 Рязанская область
2 Архангельская область	18 Новгородская область	34 Самарская область
3 Астраханская область	19 Новосибирская область	35 Санкт-Петербург
4 Белгородская область	20 Омская область	36 Саратовская область
5 Владимирская область	21 Оренбургская область	37 Свердловская область
6 Волгоградская область	22 Пензенская область	38 Ставропольский край
7 Воронежская область	23 Пермский край	39 Тверская область
8 Иркутская область	24 Приморский край	40 Томская область
9 Калининградская область	25 Псковская область	41 Тульская область
10 Кемеровская область	26 Республика Башкортостан	42 Тюменская область
11 Костромская область	27 Республика Бурятия	43 Ульяновская область
12 Краснодарский край	28 Республика Карелия	44 Хабаровский край
13 Красноярский край	29 Республика Татарстан	45 Челябинская область
14 Курганская область	30 Республика Удмуртия	46 Ярославская область
15 Липецкая область	31 Республика Хакасия	
16 Мурманская область	32 Ростовская область	

Рис. 8. Процент размещения рекламы на телевидении рекламными агентствами в регионах в 2005 гг.

Источник: GFK-Русь.

Кроме того, в отличие от национального телерекламного рынка региональный обладает гораздо меньшей степенью концентрации, то есть является немонополизированным, близким к рынку совершенной конкуренции. Крупные медиаселлеры, такие, как «Видео Интернешнл Трэнд» и «Алькасар», активно развиваются в различных субъектах РФ, однако текущее положение в регионах не позволяет им занять доминирующее место на большинстве этих рынков. Многие локальные телеканалы стремятся создать собственные службы продаж, так как логично предполагают, что им лучше видна специфика конкретного региона, а значит, продажи их собственными усилиями могут осуществляться гораздо эффективнее. Однако ситуация омрачается подконтрольностью многих телеканалов местным властям, что лишает их необходимой экономической и программной свободы и мешает развитию. Также местные власти влияют на деятельность рекламных агентств, когда количество заказов и объем прибыли зависят подчас не от качества работы, а от степени приближенности к государственным структурам. «В результате мы наблюдаем имитацию рыночного хозяйства при реальном сохранении основ командной экономики — но уже не централизованной (по типу обществ азиатского способа производства), а децентрализованной (по типу феодальных обществ)» [5, с. 312–313].

Тем не менее постепенно активизируется процесс объединения участников рынка на региональном рынке, что в будущем позволит им отстаивать свои интересы и перед государством и перед различными рыночными структурами. В 2005 году по инициативе региональных телекомпаний и при поддержке национальных создан «Национальный телевизионный синдикат»⁵, целью которого является поддержка деятельности локальных телекомпаний, сохранения ими редакционной и экономической свободы на основе предложения им разноформатного программного продукта для организации собственного вещания, что должно повысить их конкурентоспособность на рынке. В состав партнеров «НТС» на текущий момент вошли уже 44 телекомпании из 38 городов и субъектов Российской Федерации.

В перспективе на базе этой организации можно было бы построить систему, которая смогла бы обеспечить рост прозрачности рынка и исследовательскую деятельность, предоставляя участникам рынка регулярные отчеты о потребительском поведении, экономическом положении, демографических изменениях потенциальной аудитории и прочих необходимых показателях, а также продвижение региональных телерекламных рынков, как объектов инвестирования, рекламодателям.

Таким образом, безусловно, процесс экономического и институционального развития телевизионного рекламного рынка на уровне регионов сопряжен с рядом трудностей, свойственных молодому рынку, долгое время находившемуся на обочине развития. Однако постепенно происходит формирование институтов, необходимых для нормального функционирования рынка, чему способствуют и благоприятная экономическая обстановка и процессы внутри самого рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильев С.А. Реклама как фактор трансформации отечественного телевидения: дис. ... канд. соц. наук / МГУ им. М.В. Ломоносова — М., 1997.
2. Веселов С.В. Маркетинг в рекламе. Рекламный рынок и его изучение. Учебник для студентов вузов, в 3-х томах, — М.: Международный институт рекламы, 2002.
3. Веселов С. Медиаинфляция на телерекламном рынке. // Рекламные технологии — 2005. — № 6 (67).

⁵ Национальный телевизионный синдикат <http://www.ntstv.ru/rus/about/>.

4. *Веселов С.В.* «Медиаселлеры на рынке продаж телерекламного пространства: плюсы и минусы» http://www.acvi.ru/lib_files/Publications/SVeselov/Mediasellers%20on%20advert.doc.
5. *Нуреев Р.М.* Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). — М.: МОНФ, 2001.
6. «Объемы рекламы в средствах ее распространения в 2006 году», Ассоциация Коммуникационных Агентств России. <http://www.akarussia.ru/rekl2006>.
7. Телерекламный бизнес (информационно-аналитическое обеспечение) / Сост. и общ. ред. В.П. Коломиец. — М: Международный Институт Рекламы, 2001.
8. Федеральный закон «О рекламе» от 18 июля 1995 года № 108-ФЗ (в редакции Федерального закона от 18.06.2001 № 76-ФЗ, Федерального закона от 14.12.2001 № 162-ФЗ, Федерального закона от 30.12.2001 № 196-ФЗ, Федерального закона от 20.08.2004 № 115-ФЗ).

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В.В. КАЧАЛИН,

*кандидат экономических наук, помощник руководителя
Федеральной антимонопольной службы РФ*

В современных условиях говорить о глобализации важнейших рынков как о состоявшемся явлении представляется несколько преждевременным, поскольку на пути продвижения товаров и услуг на внешние рынки, как правило, сохраняются достаточно серьезные барьеры со стороны государств-импортеров. С такими ограничениями сталкиваются и российские экспортеры, которые при прочих равных условиях были бы более конкурентоспособными на целом ряде рынков, чем аналогичные компании стран, в которые наши компании пытаются осуществлять экспорт. Это характерно для таких отраслей, как металлургия, ряд рынков химической промышленности, машиностроения и других.

Указанные ограничения могут иметь своим источником зарубежные частные компании, зарубежные правительства или носить «гибридный» характер, т.е. исходить из двух названных источников одновременно при их эксплицитном или имплицитном взаимодействии. Соответственно вопрос о «гибридных» ограничениях включает проблему толерантности национальных антимонопольных органов стран-импортеров по отношению к ограничительной практике национальных компаний, препятствующих проникновению зарубежных фирм на национальные рынки, а также реакции стран-экспортеров на подобную толерантность. Отметим, что с ограничениями конкуренции со стороны импорта сталкиваются не только российские компании, но и компании практически всех ведущих антимонопольных юрисдикций. Приведем лишь некоторые примеры.

Частные ограничения иностранной конкуренции со стороны национальных компаний

Между ЕС и США периодически возникают трения из-за взаимных обвинений национальных компаний других стран в ограничении экспорта. Такие ограничения носят, как правило, вертикальный характер.

Так министерство юстиции США направляло в европейские антимонопольные органы запрос о пресечении ограничивающей продвижение американских услуг практики со стороны европейских сетей бронирования авиабилетов, деятельность которых вела к изоляции американских авиаперевозчиков на европейских рынках. Против «Эйрбас Индустрии» выдвигались многочисленные обвинения в том, что система построения отношений этой компании с ее поставщиками искусственно препятствовала или ограничивала возможность поставщиков не из стран ЕС по поставке авионики и других компонентов для ее самолетов. В частности, «Эйрбас» вводились стандарты, делающие возможным использование только компонентов европейского производства, а допуск неевропейских компаний к исследованиям и разработкам компонентов для «Эйрбас» оговаривался передачей ей прав интеллектуальной собственности [2].

При введении подобных частных ограничений на возможности экспорта со стороны иностранных компаний фирмы-экспортеры могут действовать двумя путями: (1)

обратиться непосредственно в суд или антимонопольный орган страны, в которой возникают такие ограничения; (2) обратиться в национальный антимонопольный орган с тем, чтобы он, в свою очередь, обратился в антимонопольный орган или суд страны, где возникают частные ограничения.

Государственные ограничения конкуренции со стороны иностранных экспортеров

Введение ограничений в отношении конкретных товарных позиций или экспортеров из одного государства другим государством является вопросом торговой политики. Оно, как правило, ведет к ответным мерам, инициируемым как затронутыми данными ограничениями поставщиками, так и торговыми органами страны, экспорт из которой подвергся ограничениям. Такие государственные ограничения экспорта в чистом виде рассматриваются, как правило, с позиций выполнения международных торговых соглашений, включая ВТО, а не антимонопольного регулирования [1].

Ограничения «гибридного» характера

Вводимые частными компаниями ограничения на возможности конкуренции со стороны иностранных экспортеров часто эксплицитно или имплицитно поддерживаются национальными правительствами стран-импортеров. Такая поддержка выражается в действии или бездействии в отношении вводящих такие ограничения частных компаний. Европейский Союз дает наибольшее количество примеров «гибридных» ограничений. Так, Совестью Комитетом при Министерстве юстиции США, в частности, указывалось на противодействующие иностранной конкуренции действия со стороны Европейского Института по Стандартам в Области Телекоммуникаций. Неевропейские поставщики телекоммуникационного оборудования имеют меньше возможностей влиять на выработку европейских стандартов в данной области, чем европейские. Последние используют это обстоятельство для внедрения своих стандартов в качестве европейских, что ограничивает возможности конкуренции иностранных поставщиков [3].

В связи с частым использованием «гибридных» ограничений в ЕС США занимают более жесткую позицию, чем Европа в отношении толерантности иностранных антимонопольных органов к частным ограничениям, вводимым их компаниями. В этом отношении примечательна статья 301(d)(3)(B)(i)(IV) закона о торговле США, в которой указывается, что ответные торговые меры, аналогичные реакции на прямое ограничение экспорта со стороны иностранного государства, могут быть вызваны «толерантностью иностранного правительства в отношении систематической антиконкурентной практики предприятий в зарубежной стране, которые имеют последствием ... ограничение доступа товаров и услуг из США на зарубежные рынки». Решение об ответных мерах (при их необходимости) принимается в таких случаях Президентом США по рекомендации межведомственной комиссии, в которой присутствует и министерство юстиции.

В этих условиях национальные правительства стран-экспортеров фактически оказывают поддержку своим компаниям, давая им возможность большей свободы действия на внешних рынках, чем на внутренних, разрешая на внешних рынках односторонние и согласованные действия, которые были бы квалифицированы как противоречащие антимонопольному праву на внутреннем, идя на частичное ограничение конкуренции на внутреннем рынке ради повышения конкурентоспособности национальных поставщиков на внешних. Для этого на уровне как антимонопольного законодательства, так и его правоприменения выстраивается баланс между защитой конкуренции на внутреннем рынке и поддержания конкурентоспособности национальных экспортеров на внешних.

К числу таких действий, допускаемых на внешних рынках и не допускаемых на внутреннем, относятся, в частности, согласованные действия, не являющиеся жестки-

ми картельными соглашениями, но рассматриваемые на внутреннем рынке в качестве согласованных действий, ведущих к ограничению конкуренции. В качестве примеров таких действий можно привести формирование экспортных ассоциаций, сотрудничество между конкурентами в проведении совместных исследований и разработок и некоторые другие. Возможность таких действий оговорена в соответствующих законодательных актах. В качестве примеров такого рода законов можно привести несколько законов, действующих в США.

Закон Вебба-Померена

Данный закон предусматривает ограниченные исключения из антитрестовского законодательства при формировании ассоциаций, конкурирующих в других областях компаний, позволяющих им осуществлять совместный экспорт. При этом исключения распространяются только на товары. Данные исключения не распространяются на поведение, которое может оказать негативное воздействие на развитие конкуренции в пределах США или нанести ущерб национальным конкурентам членами ассоциации. Этот закон также не дает иммунитета от преследования в соответствии с иностранными антимонопольными законами. Ассоциации, стремящиеся получить исключения из антимонопольного законодательства в соответствии с Законом Вебба-Померена должны представить свои уставы и годовые отчеты в ФТК [5]. Однако при этом для формирования ассоциации одобрения Комиссии не требуется.

Закон компании, осуществляющей экспортную торговлю

Данный закон также нацелен на содействие американскому экспорту товаров и услуг. Он преследует эту цель посредством введения исключений из целого ряда законов, регулирующих различные аспекты коммерческой деятельности в пределах США, в том числе и антитрестовских законов. В частности, в части 2 данный закон вводит исключения в финансовое законодательство, регулирующее предоставление финансовых услуг при осуществлении торговых операций в случае, если речь идет об экспорте. В части 3 данный закон фактически снимает с американских экспортеров риски, связанные с подпаданием их действий под антитрестовское законодательство, посредством введения процедур, осуществление которых зарегистрированные на территории США юридические лица могут получить так называемый сертификат рассмотрения экспортной торговли. В части 4 данный закон дает уточнения относительно возможностей применения Закона Шермана и Закона о Федеральной Торговой Комиссии применительно к делам, относящимся к внешней торговле, отличной от импорта.

Сертификаты экспортной торговли выдаются Секретарем по Коммерции при участии генерального прокурора. Лица, указанные в сертификате, получают ограниченный иммунитет от исков, выдвинутых в соответствии с антитрестовским законодательством штатов и федерального уровня, и которые соблюдают указанные в сертификате условия. Чтобы получить подобный сертификат, заявители должны показать, что их действия в области экспортной торговли отвечают следующим условиям:

1. не ведут к существенному ослаблению конкуренции или ограничению торговли в США и не ограничивают возможности любого из конкурентов или заявителей в области ведения экспортной торговли;
2. не ведут к противоречащему здравому смыслу увеличению, стабилизации или снижению уровня цен на товарные позиции, указанные в заявлении на получение сертификата;
3. не представляют собой несправедливые методы конкуренции против компаний, занятых экспортом тех же товарных позиций, что и заявитель на получение сертификата;

4. не содержат действий, в качестве результата которых можно разумно ожидать потребление или перепродажу на территории США указанных в сертификате товаров [4].

Несмотря на то, что сертификаты экспортной торговли дают существенную защиту для компаний от применения в их отношении антитрестовских законов, они не освобождают данные компании из-под действия этих законов полностью. Во-первых, поведение выпадающие из сферы, указанной в сертификате, в полной мере остается под воздействием правоприменительных действий со стороны как частных лиц, так и государственных органов. Во-вторых, сертификат, полученный мошенническим путем, теряет действительность с момента его выдачи и, таким образом, не дает никакой защиты от применения антитрестовского законодательства. В-третьих, любое лицо, понесшее ущерб от действий, указанных в сертификате, может потребовать возмещения фактического (хотя и не троекратного, как в случае нарушения антитрестовских законов на территории США) ущерба в случае, если данные действия нарушают хотя бы один из критериев, указанных выше. При рассмотрении соответствующих исков на указанные в сертификате действия распространяется презумпция законности, и сторона, победившая в судебном процессе, имеет право на возмещение затрат и гонораров адвокатов. В-четвертых, сертификат экспортной торговли не отражает в явной или неявной форме мнение Секретаря по Коммерции или генерального прокурора США относительно законности указанных в нем планов деятельности при их рассмотрении в соответствии с антимонопольными законами иностранных государств.

Помимо этого Секретарь по Коммерции может отменить или изменить сертификат экспортной торговли, если он или генеральный прокурор установят, что экспортная деятельность заявителя перестала соответствовать законодательным критериям, выполнение которых необходимо для получения сертификата. Генеральный прокурор может также возбудить дело в соответствии со статьей 15 Закона Клейтона о пресечении поведения, представляющего угрозу «явного и непоправимого ущерба национальным интересам» даже в ситуации, когда данное поведение получило предварительное одобрение в качестве составной части сертификата.

Процедура получения сертификата максимально прозрачна. Министерство торговли по согласованию с министерством юстиции выпустило руководства, раскрывающие смысл стандартов, используемых при рассмотрении заявок на получение сертификатов экспортной торговли.

Вплоть до последнего времени российское антимонопольное законодательство не обладало достаточной гибкостью в вопросе соотношения приоритетов защиты конкуренции на внутреннем рынке и поддержания конкурентоспособности российских экспортеров на внешних. Однако ситуация кардинально изменилась с принятием нового основного антимонопольного закона России — Закона «О защите конкуренции». Статья 13 закона «О защите конкуренции» предусматривает правомерность ряда действий хозяйствующих субъектов, запрещенных антимонопольным законодательством, в случае, если эти действия, в частности, имеют своим результатом «повышение конкурентоспособности товаров российского производства на мировом товарном рынке».¹ Эти действия могут быть:

- ❖ Односторонними (предпринимаемыми хозяйствующим субъектом единолично и регулируемые статьей 10 Закона «О защите конкуренции»)
- ❖ Согласованными (предпринимаемыми группой хозяйствующих субъектов при сохранении их юридической и хозяйственной самостоятельности и регулируемые статьей 11 Закона «О защите конкуренции»)
- ❖ Структурными — слияния двух и более хозяйствующих субъектов (статьи 27–30).

¹ Здесь и далее ссылки на Закон «О защите конкуренции» осуществляются в соответствии с его официальной версией, опубликованной, в частности, на сайте Федеральной антимонопольной службы России по адресу www.fas.gov.ru.

В случае **предоставления доказательства** повышения конкурентоспособности товаров российского производства на мировых рынках хозяйствующие субъекты могут предпринимать следующие действия:

Односторонние действия:

- ♦ экономически или технологически не обоснованные сокращение или прекращение производства товара, если на этот товар имеется спрос или размещены заказы на его поставки при наличии возможности его рентабельного производства (данное действие по соображениям повышения конкурентоспособности российских товаров на мировых рынках является допустимым только на уровне отдельного хозяйствующего субъекта и не является допустимым при его согласованном осуществлении двумя и более хозяйствующими субъектами)
- ♦ создание дискриминационных условий;
- ♦ создание препятствий доступу на товарный рынок или выходу из товарного рынка другим хозяйствующим субъектам (данное действие по соображениям повышения конкурентоспособности российских товаров на мировых рынках является допустимым только на уровне отдельного хозяйствующего субъекта и не является допустимым при его согласованном осуществлении двумя и более хозяйствующими субъектами)

Согласованные действия — допускаются согласованные действия и соглашения хозяйствующих субъектов, не являющиеся нарушением частей 1, 3, 4 статьи 11. Это прежде всего вертикальные соглашения, способные привести к ограничению конкуренции на внутреннем рынке, например эксклюзивные договоры о поставке компонентов или сбыте готовой продукции (фактически имеются в виду те же действия, о которых идет речь в статье 10, где они рассматриваются как создание дискриминационных условий). Горизонтальные же соглашения, направленные на поддержание монопольно высокого уровня цен, раздел рынков и ограничение конкуренции в той или иной форме **не могут** быть оправданы соображениями повышения конкурентоспособности товаров российского производства на мировых рынках.

Структурные перегруппировки бизнеса осуществляются в форме слияний и поглощений. Сделки по слияниям подлежат одобрению правительством России, представленном в данном вопросе Федеральной антимонопольной службой. При рассмотрении ходатайств о слияниях и приобретениях хозяйствующих субъектов в той или иной форме антимонопольный орган может принять во внимание аргумент, в соответствии с которым эта сделка ведет к повышению конкурентоспособности товаров российского производства на мировых рынках. Нацеленность на повышение конкурентоспособности на мировых рынках не отменяет необходимости получения разрешения на данные сделки со стороны антимонопольного органа. Это правило распространяется только на хозяйствующие субъекты с суммарными активами не менее 3 млрд руб. или оборотом не менее 6 млрд руб. в год или (и) находящиеся в реестре субъектов, занимающих доминирующее положение, а также финансовые организации с уровнем аналогичных показателей, предусмотренном правительством РФ. В случае если данное слияние действительно ведет к существенному повышению конкурентоспособности российских товаров на мировых рынках, но может привести к ограничению конкуренции на рынке РФ, антимонопольный орган все-таки может положительно рассмотреть соответствующее ходатайство на основании статьи 13 (что было бы невозможно, если бы ограничение конкуренции на внутреннем рынке не сопровождалось бы ростом конкурентоспособности на международных). Для получения разрешения на слияния по мотивам повышения конкурентоспособности на внешних рынках важно также, чтобы желаемое повышение на конкурентоспособности на внешних рынках могло бы быть достигнуто только посредством слияния, а не иных согласованных действий, указанных в статье 11 как допустимые при условии выполнения положений статьи 13. Однако при этом должны быть выполнены и все остальные требования, необходимые

для применения этой статьи, которые распространяются как на структурные, как и на односторонние и согласованные действия.

Слияния, при одобрении которых стало повышение в их результате конкурентоспособности товаров российского производства на мировых рынках в соответствии со статьей 13, как правило, оговариваются поведенческими условиями для образовавшегося в их результате хозяйствующего субъекта на рынке РФ. Эти условия направлены на выполнение указанных требований по применению статьи 13 в конкретных условиях данного товарного рынка. Они, в частности, могут включать сохранение возможности недискриминационного доступа российских компаний, действующих в пределах национальных границ, к активам и поставкам компаний, действующих на международном уровне (например, одинакового уровня цен на сырье, используемое подразделениями интегрированной компании и независимыми производителями).

Образовавшийся в результате такого слияния хозяйствующий субъект будет занимать доминирующее положение на рынке, занесен в реестр доминирующих субъектов, а следовательно, находится под более пристальным контролем антимонопольных органов.

Таким образом, при выполнении определенных требований в отношении конкурентного поведения на внутреннем рынке новый Закон «О защите конкуренции» позволяет частным компаниям осуществлять ряд действий, направленных на повышение их конкурентоспособности на внешних рынках, которые ограничивают конкуренцию на внутреннем рынке и, следовательно, были бы невозможны, если бы они не преследовали цель повышения конкурентоспособности на внешних рынках. В соответствии со статьей 13 таковыми требованиями являются:

- ♦ не создается возможность для отдельных лиц устранить конкуренцию на соответствующем товарном рынке (имеются в виду товарные рынки в пределах РФ);
- ♦ не налагаются на их (соглашений) участников или третьих лиц ограничения, не соответствующие достижению целей таких действий (бездействия), соглашений и согласованных действий (в данном случае в качестве цели выступает повышение конкурентоспособности товаров российского производства на мировых рынках);
- ♦ получение покупателями преимуществ (выгод), соразмерных преимуществам (выгодам), полученным хозяйствующими субъектами в результате действий (бездействия), соглашений и согласованных действий, сделок.

Выход хозяйствующего субъекта на мировой рынок не означает, что соответствующий товарный рынок РФ автоматически становится частью мирового рынка данного товара. Тот или иной российский товарный рынок можно рассматривать в качестве мирового только в том случае, если российские потребители имеют реальную возможность приобретать данный товар или его близкие заменители на мировом рынке или у импортеров (то есть для этого существуют соответствующие логистические и административно-правовые условия). В противном случае установление доминирующим субъектом на российском рынке цены на уровне мирового и выше ранее существовавшего российско-го должно рассматриваться как установление монопольно высокой цены.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Applebaum H. M.* The Interface of Trade Laws and the Antitrust Laws. — 6 GEO. MASON L. REV. 479, 483 (1998).
2. *Hudec R. E.* A WTO Perspective on Private Anti-Competitive Behavior in World Markets. — 34 NEW ENG. L. REV. 79 (1999).
3. *Taylor C.* The Limits of Economic Power: Section 301 and the World Trade Organization Dispute Settlement System. — 30 VAND. J. TRANSNAT'L L. 209, 216–17 (1997).
4. The Export Trading Company Act of 1982 (the «ETC Act»). — Pub. L. No. 97–290, 96 Stat. 1234.
5. The Webb-Pomerene Act. — 15 U.S.C. 61–65.

АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК ДЛЯ ЭКОНОМИСТОВ: МЕТОДИКА ПРЕПОДАВАНИЯ

Н.М. РОЗАНОВА,

*доктор экономических наук, профессор
Государственный университет Высшей школы экономики
Москва*

Жизнь современного экономиста самым тесным образом связана с английским языком. Английский язык для теоретической и практической экономики стал основным инструментом общения с внешним миром. Без знания английского языка невозможно представить себе успешной карьеры как в сфере науки, так и бизнеса.

Освоение языка может быть успешным только тогда, когда оно имеет отношение к тому делу, которым занят сам человек. Анализируя различные экономические ситуации, изучающий овладевает целым комплексом слов и выражений, которые объединены в группу, так что каждое последующее новое выражение оказывается естественным следствием предыдущего. Это позволяет человеку глубже и полнее сконцентрироваться на тех аспектах английского языка, которые отражают определенную сферу экономической жизни. Запоминание ключевых моментов поэтому становится сравнительно простым, легким и конкретным. Включая несколько синонимов в характеристику изучаемого слова, можно значительно увеличить словарный запас обучаемого и его понимание различных нюансов английского языка применительно к экономике.

Изучение и/или углубление экономического английского целесообразно начинать с характеристики агентов, действующих в экономической системе. Экономические агенты (economic agents) могут быть классифицированы по их главной функции в экономике: фирмы (firms), отвечающие за производство товаров и услуг (production of goods and services), домашние хозяйства (households), потребляющие эти товары и услуги (consumption), банки (banks), занимающиеся финансовыми расчетами (financial transactions) и государство (government), выполняющее функции регулирования (regulatory functions).

Слова, относящиеся к фирме, легко запомнить, если исходить из того, что фирма — в первую очередь производственная единица (production unit), имеющая один или несколько заводов (plant), фабрик (factory) или предприятий (enterprise), оснащенных разнообразным оборудованием (equipment, facilities). С другой стороны, фирма — это компания (company), учреждение (establishment), особый институт (institute) или организация (organization) со своими производственными мощностями (capacity), которые могут быть использованы как на полную силу (full capacity), так и оставаться недогруженными (excess capacity).

По формам собственности фирмы могут быть частными (private company) — в виде индивидуального производства (sole trader, sole proprietorship) и партнерства (partnership), публичными (public company, corporation, an incorporated firm), акции (shares) которой находятся в свободной продаже на фондовой бирже (stock exchange), государственными (state enterprise) или смешанными (mixed property).

Люди, действующие на фирме, подразделяются на владельцев, собственников (owner, proprietor), среди которых особо следует отметить акционеров (shareholders), управляющих (manager), включая президента компании (president), генерального директора (director, chief executive officer, CEO) и остальных высших руководителей (top managers), которые в целом являются работодателями (employer) для служащих фирмы (employee) и ее работников (worker).

Сама фирма в своих взаимоотношениях с поставщиками (suppliers) и потребителями (consumers, customers, clients) может выступать в качестве покупателя (buyer) ресурсов (resources) или факторов производства (factor of production, input) — труда (labour), капитала (capital), земли (land), информации (information) — и производителя (producer, manufacturer), а также продавца (seller) готовой продукции (output, final product, produce, articles, units, goods, commodities).

В процессе производства (production, manufacturing, processing) фирма несет различные издержки (costs, expenditures, expenses, spending), среди которых наиболее важными представляются совокупные расходы (total costs, aggregate expenditures), средние (average, unit) и предельные (marginal) затраты. В краткосрочном периоде (short term, short run) в отличие от долгосрочного (long term, long run) расходы могут быть как постоянными (fixed), включая квазипостоянные (semi-fixed, quasi-fixed), так и переменными (variable costs). При принятии решения о входе на рынок (market) или в отрасль (industry) фирма принимает во внимание наряду с бухгалтерскими расходами (accounting costs) альтернативные издержки ведения бизнеса (opportunity cost, economic cost), ориентируясь на значения устранимых (avoidable) и неустранимых (sunk, unavoidable cost) издержек.

Нужно отметить, что когда используется слово cost в единственном числе, речь идет о затратах, связанных с одним видом деятельности или одним видом продукта. Если же мы встречаем costs во множественном числе, это, как правило, характеризует многозаводскую или многопродуктовую фирму. С этой точки зрения, альтернативные издержки — издержки упущенного наилучшего шанса, нереализованной наилучшей альтернативы — обычно трактуются как opportunity cost в единственном числе.

Результаты деятельности фирмы (performance) оцениваются в первую очередь через ее способность выплачивать обязательные платежи (payments): заработную плату (wages) работникам и жалованье (salary) служащим, процент (interest rate) по кредиту (credit) и ренту (rent) за землю. Если мы из совокупной выручки (total revenue, total income) фирмы вычтем эти обязательные платежи, остаток составит прибыль (profits) фирмы, которая идет на уплату налогов (taxes), распределяется как дивиденд (dividends) между держателями ее акций и поступает вновь в производственный процесс (retained earnings). Когда дела на фирме идут хорошо, курс ее акций растет, и акционеры получают дополнительный доход от прироста цены акции (capital gain). Акционеры радуются своему процветанию (prosperity, affluence, abundance). Их благосостояние (welfare, well-being) растет (to be better off). Если же наступают трудные времена (scarcity), фирма терпит банкротство (bankruptcy, market failure), курс акций падает, акционеры теряют свои деньги (capital loss). Их благосостояние ухудшается (to be worse off).

Для описания и наглядного представления экономических явлений используются различные графические средства, названия которых также должны входить в активную лексику экономиста. Это графики (graphs), рисунки (figures), диаграммы (diagrams) и таблицы (tables). Линии, характеризующие функции спроса и предложения, издержек и выручки, инфляции и безработицы, могут принимать форму кривой (curve) или прямой (line). Если определенная форма линии не важна, то можно использовать более общее описание подобной взаимосвязи в виде функции (function) или шкалы (schedule). Например, мы можем сказать demand schedule или supply schedule, demand function или supply function.

Изучение экономических явлений требует описания механизма равновесия (equilibrium — equilibria во множественном числе) и неравновесных состояний (disequilibrium — disequilibria), а также корректировки последних (adjustment). При этом необходимо знать, в какую сторону на графике происходит сдвиг (смещение) линии спроса и/или линии предложения. Например, при росте спроса (a rise of demand; an increase in demand) сдвиг (a shift, a move, a movement, a change) спроса наблюдается в направ-

лении вверх вправо. Это может быть описано как a shift outwards, an external shift, a shift to the right, a shift upwards. А также если мы представим себе систему координат как географическую карту с направлениями «север» вверх, «юг» вниз, «запад» справа и «восток» слева от смотрящего на него, то рост спроса будет характеризоваться как сдвиг на северо-запад (a move in the North-West direction). Соответственно падение спроса (a decrease in demand, a decline in demand) будет сдвигами линии спроса вниз на юго-восток (a shift inwards, an internal shift, a move to the left, a move downwards, a shift in the South-East direction). Географическая интерпретация графиков особенно популярна в американской версии экономического английского языка.

Экономические величины — такие, как цены, уровень занятости, ставка процента, объемы продаж, — не стоят на месте. Они движутся либо вверх (to increase, to rise, to go up, to soar, to rocket up, to move up), либо вниз (to decrease, to go down, to move down, to plunge, to drop, to fall). В свою очередь, фирмы могут эти величины, цены например, либо увеличивать (to increase, to raise, to bid up), либо сокращать (to reduce, to depress, to weaken, to decline, to decrease).

Когда экономическая величина принимает какое-либо конкретное значение, мы в точности знаем ее значение, эта величина равна определенному числу (equal, is/are, account for). Если же мы не уверены в результате (uncertain result), нам лучше воздержаться от точных оценок, используя более «мягкие» выражения (tend to be, is/are likely to be, might equal, maybe). Например, говоря о сегодняшнем уровне инфляции, можно использовать такое выражение: Inflation rate is 5%. Для предсказания темпов инфляции в будущем году корректнее будет сказать так: Next year inflation rate is likely to be 5%.

Зададимся вопросом, насколько английским является экономический английский? Оказывается, в экономических текстах на английском языке встречается очень большое число выражений, перешедших из латинского языка. Чтобы облегчить экономистам понимание специальных статей и экономических монографий, в таблице ниже приведены наиболее распространенные латинские выражения, используемые в английском языке.

Латинское выражение как оно встречается в экономической литературе	Английский эквивалент
a fortiori	with stronger reason
a posteriori	from the latter, from effect to cause
a priori	from the former, from cause to effect
ceteris paribus	other things being equal
cf. — confer	compare with
e.g. — exempli gratia	for example
et al.	and others
et seq. — et sequens	and the following (pages)
ex ante	intended, desired or expected before the event
ex post	the outcome which actually occurs
ibid. — ibidem	in the same place
i.e. — id est	which is to say, in other words, that is
inter	between, among
inter alia	among other things
intra	within, inside
ipso facto	obvious from the facts
loc. cit. — loco citato	in the places mentioned
modus operandi	a method of working
mutatis mutandis	with due alteration of details
N.B. — nota bene	take special note of

non sequitur	it does not follow logically
op. cit. — opere citato	in the work already named
p.a. — per annum	by the year
pari passu	with equal speed or progress, side-by-side
per capita	of or for each person
per se	by or in itself; intrinsically
prima facie	at first sight
pro forma	as a matter of form
q.v. — quod vide	which may be referred to, see
status quo	the existing state of affairs
via	by way of, by means of, through

Общий принцип эффективного обучения экономическому английскому языку предполагает акцент не на отдельных словах, а на группах взаимосвязанных выражений, объединенных вокруг какого-либо ключевого слова, отражающего базовое экономическое понятие. Примеры подобных ключевых слов и сопровождающих их наиболее важных выражений приводятся ниже. Рекомендуется посвящать одно занятие одной группе.

Market

Рыночные структуры	market structures
Рыночные цены	market prices
Фондовая биржа	stock market
Рынок труда	labour market
Рынок капитала	capital market
Рыночная экономика	market economy
Товарный рынок	product/ commodity market
Рынок товаров и услуг	market of goods and services
Рыночные силы	market forces
Исследования рынка	market research
Доля рынка	market share
Розничный рынок	retail market
Оптовый рынок	wholesale market
Пользоваться спросом	active market/ to be in demand
Продаваться по высокой цене	to market/ to fetch a high price
Монополизировать рынок	to monopolize the market
Внутренний рынок	domestic/ home market
«Черный рынок»	black market
Мировой рынок	world/ global market
Национальный рынок	national market
Местный рынок	local market
Годный для продажи	marketable
Вытеснять с рынка	to expel out of the market
Концентрированный рынок	concentrated market
Фрагментированный рынок	fragmented market
Рынок совершенной конкуренции	pure/ perfectly competitive market
Монопольный рынок	monopoly market
Олигопольный рынок	oligopoly market
Рынок монополии	monopsony market
Рынок олигополии	oligopsony market

Рынок монополистической конкуренции	monopolistically competitive market
Войти на рынок	to enter the market
Выйти с рынка	to exit from the market/ to leave/ to quit the market

Price

Устанавливать цену	to set/ to establish a price
Не допускать роста цен	to prevent price growth
Средняя цена	an average price
Цена производства	a production price
Договориться о цене	to agree on a price/ to settle a price
Цена подлежит скидке	a discount price
Высокая цена	a high price
Низкая цена	a low price
Сбивать цену	to force down the price
Взвинчивать цены	to force up prices
Рыночная цена	a market price
Оптовая цена	a wholesale price
Розничная цена	a retail price
Мировая цена	a world price
Трансфертные цены	transfer prices
Контролируемые цены	controlled/ administered prices
Цена поставки	a delivery price
Стабильные цены	stable/ fixed prices
Соотношение цен	a relative price
Поштучная оплата	a piece price
Закупочная цена	a purchase price
Цена за единицу (товара)	a unit price
Умеренная цена	a fair/ a reasonable price
Цена в условиях свободного рынка	a free-market price
Равновесная цена	an equilibrium price
Справедливая цена	a just price
Отправная (резервная) цена	a reservation price
Прейскурант цен	a price-list
Контроль уровня розничных цен	resale price maintenance
Жесткие цены	rigid/ sticky prices

Consumption

Потребительские расходы	consumption expenditures
Потребительский набор	consumption set/bundle
Потребительский спрос	consumption demand
Функция потребления	consumption function
Предметы потребления	consumption goods
Суммарное потребление	aggregate consumption
Внутреннее потребление	domestic consumption
Потребление на душу населения	consumption per head/per capita
Потребительская корзина	consumption basket
Годовое потребление	consumption per year/per annum

Wealth

Экономическое богатство	economic wealth
Финансовое богатство	financial wealth
Распределение богатства	distribution of wealth/allocation of resources
Природные богатства	natural wealth
Национальное богатство	national wealth
Материальные блага	material wealth
Эффект богатства	wealth effect
Накоплять богатство	to accumulate wealth
Чистые активы	net wealth

Equilibrium

Равновесие рынка	market equilibrium
Точка равновесия	equilibrium point
Конкурентное равновесие	competitive equilibrium
Равновесный уровень цен	equilibrium level of prices
Равновесие в мировой торговле	world trade equilibrium
Равновесное количество	equilibrium quantity
Находиться в равновесии	to be in equilibrium
Достичь равновесия	to reach/to achieve/to get an equilibrium
Восстановить рыночное равновесие	to restore the market equilibrium
Неравновесное состояние	out of equilibrium/disequilibrium

Behaviour

Поведение покупателя	consumer behaviour
Динамика цен	price behaviour
Состояние рынка	market behaviour
Реакция деловых кругов	business behaviour
Динамика производства	behaviour of production

Household

Предметы домашнего обихода	households goods
Расходы домашних хозяйств	households expenditures
Потребительские товары длительного пользования	durables/durable goods
Продукция домашних хозяйств	household production
Сектор домашних хозяйств	household economy

Aggregate

Общая сумма	aggregate sum
Общий подход	aggregate approach
Совокупный спрос	aggregate demand
Совокупное предложение	aggregate supply
Общий объем производства	aggregate output/production

Совокупный продукт	an aggregate product/an output
Совокупный уровень цен	aggregate price level
Укрупненный базисный показатель	aggregate base index/indicator/ basic aggregates
Денежная масса	monetary aggregate
Совокупные расходы на потребление	aggregate consumption expenditures
Сводить в единое целое	
поведение деловых кругов	to aggregate business behaviour
В совокупности	in the aggregate

Total

Совокупные затраты	total cost/total expenditures
Совокупный продукт	total product
Общий доход	total income
Валовой выпуск	total output
Суммарная прибыль	total profits
Общая выручка	total revenue
Общая величина экспорт/импорта	total exports/total imports
Подводить итог	to total

Data — datum

Имеющиеся данные	available data
Собирать данные	to collect/to gather data
Обрабатывать данные	to analyze/to process data
Ввод данных	input of data
Средние показатели	average data
Толковать данные	to interpret/to explain data
Систематизировать данные	to systematize data
Количественные данные	quantitative data
Качественные данные	qualitative data
Источники данных	data sources
Релевантная информация	relevant data
Двусмысленная информация	ambiguous data
Годовые данные	annual data
Исходные данные	basic data
Коммерческая информация	business data

Tax

Взимать налог	to tax/to impose a tax
Снижать налоги	to cut down taxes
Уклоняться от налогов	to evade taxes
Облагать налогом	to lay a tax on/to levy a tax on
Подходный налог	income tax
Налог на добавленную стоимость	value added tax (VAT)
Налог на прибыль	profit tax
Необлагаемый налогом	tax free/tax less
Косвенные налоги	business taxes
Налогоплательщик	a tax-payer

Ставка налога	a tax rate
Налоговые поступления	tax revenues/tax collection
Налоговые льготы	tax exemptions/tax reductions
Налоговая декларация	a tax file
Подлежащий налогообложению	taxable
Налогообложение	taxation
Исключать из налогообложения	to exempt from taxation
Собирать налоги	to raise/to collect taxes
Налог на фонд заработной платы	payroll tax
Налог на недвижимость	real estate tax
Акцизный налог	excise tax
Паушальный налог	lump-sum tax
Налоговая политика	fiscal policy

Revenue

Доходные статьи	revenues
Доход госбюджета	budget revenues
Полученный доход	earned revenue
Предельный доход	marginal revenue
Выручка	revenue
Налоговые поступления	tax revenue
Выручка на единицу продукта	unit/average revenue

Demand

Спрос на капитал	demand for capital
Требование наличных денег	demand for cash/for currency
Потребность в деньгах	demand for money
Спрос опережает производство	demand exceeds/outruns production
Пользоваться спросом	to be in demand
Удовлетворять спрос	to cover/to meet/to satisfy demand
Оживленный спрос	active demand
Спрос на средства производства	investment demand
Спрос на предметы потребления	direct/final demand
Текущий спрос	current demand
Устойчивый спрос	fixed/stable demand
Нехватка жилья	housing demand
Спрос на рабочие места	job demand
Низкий уровень спроса	slack/sluggish demand
Общественный спрос	social demand
Отложенный спрос	deferred demand
Производный спрос	derived demand
Платежеспособный спрос	effective demand
Эластичный спрос	elastic demand
Неэластичный спрос	inelastic demand
Спрос единичной эластичности	demand of unit elasticity

Supply

Спрос и предложение	supply and demand
Товарный запас	supply of commodities

Обеспеченность рабочей силой	labour supply
Снабжение рынка	market supply
Критический уровень запасов	critical supplies
Прямые поставки	direct supply
Эластичное предложение	elastic supply
Совместная поставка двух и более товаров	joint supply
Резервный запас	reserve supplies
Недостаточный запас	to be in short supply
Предложение удовлетворяет спрос	supply meets the demand
Иметься в избытке	to be in surplus supply
Истощить запасы	to run short of supply
Предложение ссудного капитала	supply of loanable funds

Ability

Способность обеспечить финансирование	ability to finance
Платежеспособность	ability to pay
Работоспособность	ability to work
Конкурентоспособность	competitive ability
Организаторские способности	managerial/organizational abilities

Adjustment

Установление равновесия между спросом и предложением	adjustment between demand and supply
Статистическая поправка	adjustment for discrepancies
Исправление счета	adjustment of account
Изменение ставок заработной платы	adjustment of wage rates
Структурная перестройка платежного баланса	basic adjustment of balance of payment
Приспособление капитала к изменениям конъюнктуры	capital stock adjustment
Приспособление экономики в ходе цикла деловой активности	cyclical adjustment
Уточнение прогноза	forecast adjustment
Регулирование доходов	income adjustment
Регулирование ставки процента	interest rate adjustment
Управление запасами	inventory adjustment
Долговременное урегулирование	long-run adjustment
Корректировка цен	price adjustment

Правильное понимание экономических процессов невозможно без знания английских эквивалентов основных отраслей народного хозяйства. Наиболее распространенными отраслями (Industries of Economy) являются:

Вспомогательное производство	auxiliary industry
Добывающая промышленность	mineral industry, primary industry
Животноводство	livestock industry
Индустрия рекламы	advertising industry
Капиталоемкое производство	capital — intensive industry

Ключевая отрасль экономики	key industry
Крупная промышленность	large-scale industry
Кустарное ремесленное производство	artisan industry
Легкая промышленность	light industry
Малый бизнес	small business
Машиностроение и металлообработка	metal-fabricating industry
Металлургия	metallurgy
Молочная промышленность	dairy industry
Морское судоходство	maritime industry
Мясная промышленность	meat industry
Нефтедобывающая промышленность	oil and gas extraction industry
Нефтеперерабатывающая промышленность	oil processing industry
Обрабатывающая промышленность	manufacturing industries, secondary industry
Основное производство	basic industry
Основные отрасли промышленности	main branches of industry
Отрасль коммунальных услуг	utilities
Пищевая промышленность	food processing industry
Птицеводство	poultry industry
Сахарная промышленность	sugar industry
Сельскохозяйственное производство	agricultural industry
Станкостроительная промышленность	machine tool industry
Топливная промышленность	fuel industry
Транспорт и связь	transportation and telecommunication industry
Трубопроводной транспорт	pipeline industry
Трудоемкое производство	labour — intensive industry
Тяжелая промышленность	heavy industry
Химическая промышленность	chemical industry
Цветная металлургия	foundry industry
Черная металлургия	iron and steel industry
Электроэнергетика	electric power industry

**Образец активного проведения занятия по экономическому
английскому языку**

Задание 1: Explain in English what is meant by:

- Local market
- National market
- Adjustment of prices
- Price system
- Relevant facts
- To name/to omit the most important determinants of the demand
- To quantify each of the separate effects
- To forecast revenue raised
- A set of arrangements
- To exchange goods or services
- London Stock Exchange
- To bid against each other

To determine prices
Incentive to supply
Demand and quantity demanded
Supply and quantity supplied

Задание 2: *Discuss the following statements:*

1. Markets bring together buyers and sellers of goods and services.
2. Prices of goods and of resources adjust to ensure that scarce resources are used to produce those goods and service that society demands.
3. Prices are guiding your decision to buy the good, the owner's decision to sell the good, and the workers decision to take the job.
4. Society is allocating resources into production through the price system.
5. Models are frameworks for organizing the way we think about a problem.
6. An economist uses a model in the way a traveler uses a map.
7. Data help us quantify the relationships to which our theoretical models draw attention.
8. Without any logical underpinning, the empirical connection will break down sooner or later.

ЭКСПЕРТИЗА

Джон Мэйстринг (1894–1943), один из родоначальников американского институционализма, оставил и художественное наследие. Впервые публикуемый ниже на русском языке рассказ в свое время был оценен коллегами Мэйнстринга как аллегорическая переоценка роли личного фактора производства. В ходе последовавшей дискуссии Мэйнстринг покаяться и изменил финал. К сожалению, поздняя редакция рассказа не обнаружена до сих пор (перевод — Ефима Кандопожского).

Бен Ганн, старый и мудрый инженер оклахомского металлургического металлоса-вода², чмокал сигарой и думал. Думать было о чем.

Завод поставлял тяжелый морской трос, который в рекламе именовался «неразрывным». Но Бен лучше других знал цену этой рекламной похвальбе³. И вот теперь представители морского ведомства привезли злополучный трос, чтобы провести испытания прямо на заводе⁴. Бен зачмокал еще громче...

Испытания начались стандартно — привезенный трос разрубили пополам, одну половину раскрутили на составляющие проволоочки, а затем стали рвать каждую проволоочку, измеряя силу разрыва⁵. Оставалось только суммировать полученные показатели, чтобы оценить крепость троса.

Что ж, показатели радовали. Но Бен знал правду — реальный коэффициент крепости троса был ниже полученной суммы, так как на заводе не соблюдалась технология завивки троса⁶.

Тогда моряки потребовали специальную экспертизу — разрыв уже самого троса.

Бен насупился:

— Хорошо, но прошу вас, господа, — он стал говорить тише, — только не приглашайте Джима, он уже на пенсии и приходит очень редко.

— Это какой Джим? Уж не тот ли великий специалист, который известен во всем Техасе своей квалификацией и честностью?

— Да, но он уже стар...

Моряки посовещались.

— Нет, господин Ганн, — сказал старший из них, — мы просили бы, из-за важности экспертизы, пригласить именно Джима.

Глазки старого Бена Гана забегали. Он хотел что-то сказать, но раздумал:

— Ладно, ваша взяла.

... К вечеру неподкупный и высококвалифицированный пенсионер наматывал оставшуюся часть троса на станок и бормотал себе под нос:

— Этот рычажок налево, а этот — направо... Теперь хомуток накинута и поджать, и т.д.⁷

Моряки довольно поглядывали на Бена Гана. А тот в расстройстве стоял в стороне, уже не чмокая, а попросту грызя сигару.

— Готово, — доложил Джим.

Бен Ганн отвернулся:

— Ну, что ж, честный Джим, включай.

Раздался грохот — трос разорвало.

Бен удивился тишине за спиной. Он обернулся — Джим в отчаянии рвал на себе волосы:

— Эх, забыл включить индикатор разрыва, но мы сейчас вмиг исправим, дайте только трос...

Моряки остолбенели. Привезенный трос был израсходован⁸.

Бен Ганн выиграл около месяца. Он радостно зачмокал новой сигарой.

² Шутка Мэйнстринга — в Оклахоме в то время не было ни одного металлургического завода. (Примеч. переводч.).

³ Мэйнстринг критически относился к дополнительным транзакционным издержкам. (Примеч. переводч.).

⁴ Мэйнстринг недооценивал технологию отраслевого производства. (Примеч. переводч.).

⁵ Мэйнстринг критически относился к коллективизму. (Примеч. переводч.).

⁶ Мэйнстринг признавал превосходство системности над совокупностью. (Примеч. переводч.).

⁷ Мэйнстринг критически относился к эргономике. (Примеч. переводч.).

⁸ Мэйнстринг критически относился к логистике. (Примеч. переводч.).

CONTENTS

Editorial

Mamedov O.Yu. THE MOST COMPLEX PROBLEMS ARE THE INTRA-SCIENCE ONES! 5

Contemporary economic theory

Andreff V. EXPANSION OF THE «NATIONAL CAPITALISM» AND ECONOMIC GROWTH
IN RUSSIA 9

Latov Yu.V. RUSSIAN SHADOW ECONOMY IN CONTEXT OF NATIONAL ECONOMIC
SECURITY 16

Rozmainsky I.V. «HOMO POST-SOVETICUS»: THE MAIN CHARACTERISTICS OF
THE ECONOMIC BEHAVIOR FROM THE INSTITUTIONAL AND POSTKEYNESIAN
APPROACH 28

Skorobogatov A.S. RUSSIAN STABILITY OF LAST YEARS: PREREQUISITE FOR
ECONOMIC DEVELOPMENT OR INSTITUTIONAL SCLEROSIS? 41

Mamedov O.Yu. SPECIFICITY AND PECULIARITIES OF THE ECONOMIC REGENERA-
TION IN RUSSIA 59

Mochalova L.A. THE ANALYTICAL MODEL OF THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMIC
THEORY: MATTERS OF COMPLETENESS AND ADEQUACY 69

Melnikov V.V. MODELING OF INSTITUTIONAL CHANGES IN SPHERE OF PREFERENCE
GIVING WHILE PLACING OF GOVERNMENT WORK 81

Nazarenko A.S. METHODS OF ASSESSMENT OF EUROPEAN CALL OPTION IN TERMS
OF ADVANCING MARKETS 95

Krukov S.V. BAYESIAN NETWORKS AS THE UNCERTAINTY MODELING INSTRUMENT
AT INVESTMENT DECISION-MAKING 106

Ivanov N.P. MUTUAL RELATIONS BETWEEN THE CENTRE AND REGIONS IN CONTEXT
OF CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY. 112

Problems of the regional economy

Kuznetsov Yu.V., Cherkasova I.I. METHODOLOGICAL UNDERPINNINGS OF THE
MARKETING APPROACH TO THE REGIONAL TOURIST POLICY FORMATION 119

Dukanich L.V. TYPOLOGISATION OF THE REGIONS CONSIDERING THE
CLASSIFICATION FACTORS DYNAMICS: SOME METHODIC APPROACHES
AND SOLUTIONS 123

Kaleev R.V. INSTITUTIONS OF THE RUSSIAN REGIONAL TELEVISION ADVERTISING
MARKET: PECULIARITIES OF FORMATION AND FUNCTIONING 128

Actual problems of economic practice

Kachalin V.V. COMPETITIVENESS OF THE RUSSIAN COMPANIES ON INTERNATIONAL
MARKETS 141

The open audience

Rozanova N.M. ENGLISH FOR ECONOMISTS: METHODS OF TEACHING 152

He is the one

Meinstring J. EXAMINATION 158

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

2007

Том 5

Номер 1

*Редакционно-издательские работы выполнены
ИП Шаповалов С.В.*

Сдано в набор 15.02.2007. Подписано в печать 26.02.2007.
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № С. 160.

Издательство Наука-Спектр.
344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Мясникова, 54.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии 000 «Рубин».
344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57.