

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

# ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2007 г.

ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

## № 3/2015

**Главный редактор**

**КОЗЛОВА С.В. – доктор экономических наук**

### Редакционный совет

**Гринберг Р.С.** – член-корреспондент РАН (председатель), директор Института экономики РАН

**Архипов А.И.** – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН

**Аносова Л.А.** – доктор экономических наук, профессор, начальник Отдела общественных наук РАН

**Глинкина С.П.** – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики РАН

**Головнин М.Ю.** – доктор экономических наук, заместитель директора Института экономики РАН

**Городецкий А.Е.** – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики РАН

**Караваева И.В.** – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории Института экономики РАН

**Рубинштейн А.Я.** – доктор философских наук, профессор, первый заместитель директора Института экономики РАН

**Сенчагов В.К.** – доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра финансовых исследований Института экономики РАН

**Сорокин Д.Е.** – член-корреспондент РАН, проректор по научной работе Финансового университета при Правительстве РФ

**Тихонков К.С.** – доктор экономических наук, первый заместитель генерального директора Международного института исследования риска

**Цветков В.А.** – член-корреспондент РАН, директор Института проблем рынка РАН

УЧРЕДИТЕЛЬ:

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки  
Институт экономики Российской академии наук

МОСКВА

ВЕСТНИК  
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ  
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК  
Научный журнал

№ 3/2015

Журнал «Вестник Института экономики РАН» зарегистрирован  
Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства  
в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.  
Свидетельство о регистрации средства массовой информации  
ПИ № ФС 77-26786 от 19 января 2007 г.  
**Индекс** журнала в Каталоге агентства «Роспечать» 80713  
(для индивидуальных подписчиков)

**Редакционная коллегия:**

**Шацкая И.В.**, канд. экон. наук (заместитель главного редактора);  
**Касьяненко Т.М.** (ответственный секретарь журнала);  
**Смотряцкая И.И.**, доктор экон. наук;  
**Дерябина М.А.**, канд. экон. наук;  
**Грибанова О.М.**

**Журнал «Вестник Института экономики РАН»  
входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов  
и изданий ВАК, в которых должны быть опубликованы  
основные научные результаты диссертации  
на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.**

**Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)**

**ISSN – 2073-6487**

---

---

# СОДЕРЖАНИЕ

---

---

## ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

**Павленко Ю.Г.**

Труды Л.И. Абалкина и российской экономической школы  
в контексте преодоления ограничений современной  
экономической теории . . . . . 7

**Филиппов В.С., Шкалаберда А.И., Юсим В.Н.**

Законы предложения и убывающей отдачи и реалии  
современной экономики. . . . . 14

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

**Архипов А.И., Казанников А.А.**

Государственное снабжение как фактор решения  
продовольственной проблемы в годы Великой Отечественной  
войны: уроки истории. . . . . 27

**Черных С.И.**

Вступление в ВТО и ресурсное обеспечение развития российской  
научно-технологической сферы . . . . . 42

**Козлова С.В., Грибанова О.М.**

Институциональный анализ дисфункций государственного  
управления ЖКХ. . . . . 54

**Халтурин Р.А.**

Система государственного управления транспортом в России . . . . . 64

**Парфенова С.Л., Клыпин А.В.**

Новый вектор развития государственных научных центров:  
от инерционных изменений к активизации в научно-  
технологических сетях. . . . . 73

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

**Календжян С.О., Дуканич О.Е., Лактионова О.Е.**

Генезис финансового аутсорсинга как научно-практического  
направления в теории управления финансами . . . . . 95

**Нагапетян А.Р., Рубинштейн Е.Д., Урумова Ф.М.**

Развитие современной портфельной теории: деформации  
ценообразования и арбитраж. . . . . 106

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

**Шмавонян Г.Д.**

Налоговый и институциональный инструментарий ускорения  
экономического роста в Республике Армения . . . . . 116

<b>Хайдаршина Г.А.</b>	
Обеспечение экономики как фактор развития банковской деятельности в странах Евросоюза: тенденции и перспективы . . . . .	126

### ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

<b>Комолов О.О.</b>	
Характеристика современного капиталистического развития и его противоречия: финансовый аспект . . . . .	135
<b>Сидоров А.А.</b>	
Теоретические предпосылки формирования общехозяйственной конъюнктуры интеграционных объединений. . . . .	152
<b>Макаров А.В.</b>	
«Технократия инженеров» Т. Веблена как альтернативная концепция управления экономикой. . . . .	166
<b>Воскресенская Ю.В.</b>	
Требования инновационной экономики, предъявляемые к современным компаниям . . . . .	177
<b>Доманина А.О.</b>	
Деловые циклы и их основные характеристики. . . . .	183

### НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

<b>Воейков М.И.</b>	
Экономика Победы: Научная конференция в Институте экономики . . . . .	193

### НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

<b>Караева И.В.</b>	
Вклад ученых Московского университета в развитие современной экономической теории. Монография «Долговая проблема как феномен XXI века» . . . . .	199
Условия приема в аспирантуру ИЭ РАН на 2015 год . . . . .	202
Требования к рукописям . . . . .	203

---

---

# CONTENTS

---

---

## THE QUESTIONS OF ECONOMIC THEORY

**Pavlenko Yu.G.**

The scientific works of L.I. Abalkin and the Russian economic school in the context of modern economic theory limitations overcoming ..... 7

**Philippov V.S., Shkalaberda A.I., Yusim V.N.**

Economic laws of supply and decreasing return and economic reality ..... 14

## ECONOMICS AND MANAGEMENT

**Arkhipov A.I., Kazannikov A.A.**

Public procurement as a factor of solving the food problem during the Great Patriotic War: lessons of history ..... 27

**Chernykh S.I.**

Accession to WTO and the resource supply of development of the Russian scientific-technological sphere ..... 42

**Kozlova S.V., Gribanova O.M.**

Institutional analysis of dysfunctions of the state management of housing and communal services ..... 54

**Khalturin R.A.**

Transport system of public administration in Russia ..... 64

**Parfyonova S.L., Klypin A.V.**

New vector of the state research centers' development: from inertial changes to activation in scientific and technological networks..... 73

## FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

**Kalendzhyan S.O., Dukanich O.E., Laktionova O.E.**

Genesis of financial outsourcing as scientific-practical directions in theory of financial management ..... 95

**Nagapetyan A.R., Rubinshtein E.D., Urumova F.M.**

The development of modern portfolio theory: pricing deformation and arbitration. .... 106

## WORLD ECONOMY

**Shmavonyan G.D.**

Tax and institutional tools of economic growth acceleration in the Republic of Armenia ..... 116

<b>Khaidarshina G.A.</b>	
Economic growth as a factor of banking activity development: tendencies and prospects of development .....	126

#### YOUNG SCIENTISTS' PUBLICATIONS

<b>Komolov O.O.</b>	
Characteristics and contradictions of the current capitalist development: financial aspect .....	135
<b>Sidorov A.A.</b>	
Theoretical premises of general business situation formation in integration blocks. ....	152
<b>Makarov A.V.</b>	
T. Veblen and "Engineers technocracy" as an alternative concept of economic governance .....	166
<b>Voskresenskaya Yu.V.</b>	
Requirements of innovation economy to the modern companies. ....	177
<b>Domanina A.O.</b>	
Business cycles and their main characteristics .....	183

#### SCIENTIFIC LIFE

<b>Voeykov M.I.</b>	
«Victory Economy»: scientific conference at the Institute of economics .....	193

#### ONTO THE BOOKSHELF

<b>Karavaeva I.V.</b>	
Contribution of scientists of Moscow University to development of the modern economic theory. Monograph «Debt Problem as a Phenomenon of the XXI Century» .....	199
Conditions of apply for Postgraduate study of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences in 2015 .....	202
Requirements to manuscripts .....	203

---

---

## ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

---

---

Ю.Г. ПАВЛЕНКО

доктор экономических наук, профессор,  
руководитель Центра институтов государственного регулирования  
и гражданского общества Института экономики РАН

### ТРУДЫ Л.И. АБАЛКИНА И РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ В КОНТЕКСТЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ ОГРАНИЧЕНИЙ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В статье рассматриваются цивилизационный и эволюционный подходы к анализу экономического развития в трудах российских экономистов, и прежде всего в работах Л.И. Абалкина. Акцентируется внимание на ряде особенностей российской экономической мысли. В частности речь идет о холистическом, целостном подходе, в рамках которого основное внимание уделяется традициям государственности, со всеми сильными и слабыми их проявлениями. В рамках эволюционного подхода к анализу социально-экономической действительности анализируются взгляды Л.И. Абалкина на формирование смешанного общества как главную среди глобальных перспективных тенденций общественного развития.

**Ключевые слова:** *цивилизационный подход, эволюционный подход, смешанное общество, экономическая теория, российская экономическая мысль.*

**JEL:** B15, B25, B41, B52.

В поисках более полного осмысления современного экономического развития в России и в мире, в преодолении ограничений «мэйн-стрима» российские ученые в своих исследованиях обращают особое внимание на цивилизационные аспекты социально-экономического развития, в том числе в историческом и эволюционном контекстах.

В творческом наследии Л.И. Абалкина цивилизационному аспекту развития экономики отведено значительное место. Цивилизационный подход, по его словам, – не панацея, обладающая правом на знание абсолютной истины. Он вовсе не исключает другие подходы и методы. Но в то же время он образует важное и непререкаемое условие познания и объяснения сложного, многомерного процесса развития человеческого общества [2, с. 33]. По мнению Л.И. Абалкина, большое влияние

на особенности формирования и развитие российской цивилизации оказали географические условия расселения славянских и иных народов, организация их самоуправления и всей экономической жизни. Именно эти факторы способствовали, причем с самых первых шагов и на протяжении всей истории, созданию общинных, групповых структур управления, коллективных, часто артельных форм организации труда, зародили основы последующего развития кооперации [2, с. 282].

Л.И. Абалкин выделяет две особенности российской экономической мысли. Первая, рассматриваемая в рамках холистического, целостного подхода, акцентирует внимание на традициях государственности, со всеми сильными и слабыми проявлениями. Учет их влияния на российскую экономическую мысль остается неизменным условием понимания ее места в мировой науке. Вторая особенность развития российской экономической мысли объясняется воздействием на нее восточного христианства, или православия. В рамках данной религиозной доктрины стремление к материальному богатству – не самоцель, главной же обязанностью человека является выполнение им христианских заповедей. Это служит мерилем его достоинства и определяет его поведение и взаимоотношения в социуме. При этом требования справедливости традиционно стояли выше норм закона [2, с. 280–281].

В своих исследованиях цивилизационного, социально-культурного аспектов развития экономики Л.И. Абалкин опирается на традиции российской школы политической экономии. Сложившийся характер российской культуры привел к широкому распространению в экономических трудах различного рода философских, социальных, психологических, духовно-нравственных и религиозных подходов. И это не было случайным, а отражало стремление к широкому, органически присущему российской экономической мысли взгляду на сложность и целостность изучаемого ею предмета. Так, в основе широко распространенной критики воззрений А. Смита на общество, рассматриваемое им в качестве простой суммы отдельных индивидов, лежало понимание приоритета народно-хозяйственных интересов над индивидуальными. А.И. Чупров в «Истории политической экономии», ссылаясь на немецкую историческую школу, писал, что «в противоположность смитовскому воззрению на общество как на простую сумму отдельных индивидуумов, историческая школа признает, что хозяйство каждого народа есть единое целое, части которого находятся между собою в постоянном взаимодействии: жизнь этого целого управляется своими особыми законами, помимо тех, которым подчиняется индивидуум. В каждом данном народе и в каждом историческом периоде составные части хозяйственного общества находятся между собой в иных отношениях, нежели в другом народе и в другом периоде» [10, с. 217].

Многие теории, характерные для западной мысли, прежде всего теория предельной полезности и маржинализм, не получили в России широкого распространения. «Субъективизм и методологический индивидуализм плохо вписывался в социальный контекст привычного для русских экономистов дискурса. Рациональный, максимизирующий свою полезность индивид не очень подходил на роль главной организующей конструкции экономической теории» [3]. Российской экономической мысли ближе были социальная теория распределения, в основу которой положены два фактора: производительность общественного труда и система социальных отношений, а также объявленная М.И. Туганом-Барановским верховная ценность человеческой личности. У М.И. Туган-Барановского речь идет об экономической политике в тесной связи с этикой. М.И. Туган-Барановский писал, что центральной идеей политики должна стать идея верховной ценности человеческой личности [7]. Академик Г. Шторх в первом томе «Курса политической экономии, или Изложения начал, обуславливающих народное благоденствие» различает два разряда ценностей – ценности внешних благ и благ внутренних – и поясняет: «Между ценностями, могущими войти в наше обладание, одни – материальные – состоят из предметов, вне нас находящихся; другие – нематериальные, то есть не поддающиеся нашим чувствам; они образуют нашу нравственную собственность и составляют часть нашего существа. Эти два разряда ценностей можно отметить именами – внешних благ и благ внутренних» [12, с. 43].

Российские ученые, творя в рамках внутривосточного цивилизационного дискурса, не замыкались в нем, но соотносили свои разработки с мировым опытом. Так, Д.И. Менделеев в своем «Учении о промышленности» пытался обосновать роль государства ссылаясь на общемировые тенденции. «Мы живем, – писал он, – в эпоху господства государственных начал повсюду на земле, и они составляют не только плод исторического движения всего человечества, но и залог всех его дальнейших успехов в победе над природою и над животными инстинктами самих людей, потому что в государстве заложено формирующее начало общности и общего блага, ведущего к совершенствованию общности, а через него и усовершенствованию жизни отдельных лиц» [5].

Некоторые из них пророчески предвидели возрождение неевропейских цивилизаций. Так, наблюдая происходящие в мире процессы, А.В. Чаянов писал, что «наш мир постепенно перестает быть только европейским миром, а ныне Африка и Азия с их своеобразными экономическими формациями все больше и больше будут входить в круг нашей жизни и культуры, мы тем больше будем вынуждены посвящать наш теоретический интерес проблемам некапиталистических

экономических систем» [9]. Эти процессы особенно актуализировались начиная со второй половины XX в. И, как отмечал Л.И. Абалкин, именно «своеобычные экономические формации», или типы цивилизаций, дали мощный толчок проводимым в Азии реформам. Кстати сказать, в Китае Чаянова считают главным теоретиком блестяще проведенной там аграрной реформы [1].

Рассматривая связь конфуцианства и модернизации, профессор Гарвардского университета Ту Вэймин отмечает, что современный Запад, выросший на ментальности Просвещения, задает импульс преобразованиям по всему земному шару. Вместе с тем, по его мнению, исторические причины, в силу которых обновленческий процесс начался именно в Западной Европе и Северной Америке, отнюдь не являются структурными компонентами модернизации. Несомненно, что такие ценности Просвещения, как инструментальная рациональность, права и свобода человека, верховенство закона, неприкосновенность частной жизни и индивидуализм в наше время приобрели универсальное значение. Но, как показывает пример Восточной Азии, конфуцианские ценности типа сострадания, уравнительной справедливости, чувства долга, приверженности ритуалам, ориентации на группу сегодня также стали общепризнанными. Подобно тому, как упомянутые выше западные ценности должны быть инкорпорированы в азиатскую модель модернизации, конфуцианские ценности могут оказаться весьма востребованными при корректировке американского образа жизни [13]. Более того, успех региона, которому удалось обновиться, не допустив при этом тотальной вестернизации, означает, что модернизация может принимать различные культурные формы [4].

Российская школа политэкономии в своем противопоставлении «мэйнстриму» не является изолированным явлением. Пример положительного влияния другой «национальной» школы приводит норвежский экономист Эрик Райнерт, который делится наблюдениями от пребывания в Гарвардской школе бизнеса. «Только через много лет я понял, – пишет Райнерт, – что Гарвардская школа бизнеса за два года обучения незаметно сделала меня адептом альтернативной, ныне исчезнувшей экономической традиции, которая куда ближе к реальной жизни, чем сегодняшняя экономическая наука. Метод ситуационного исследования, которым пользуются в деловых школах, основан на методологии немецкой исторической школы. Эдвин Гей (1867–1946), основатель и первый декан Гарвардской школы бизнеса, 12 лет проучился в немецкоязычных университетах и был последователем немецкого экономиста Густава Шмоллера и его исторического подхода. Стандартная экономическая наука зачастую приучает людей смотреть на мир сквозь призму методологических и математических линз, при этом упуская из виду факторы реальной жизни. Исторический же

подход, напротив, собирает любые фактические доказательства, если они имеют отношение к делу» [6].

Хотелось бы обратить внимание также на правомерность и необходимость эволюционного подхода к анализу социально-экономической действительности. По словам академика Абалкина, современное общество стало другим и отличается от первозданного капитализма так же, как человек разумный от своих далеких предков [2, с. 38]. При этом Л.И. Абалкин особые надежды связывает со смешанным обществом. Смешанное общество, по его словам, по самой своей природе многовариантно и многолико. Оно открыто для выбора конкретных моделей и учета всей совокупности исторических традиций, национальных особенностей, других социокультурных факторов [2, с. 41]. Формирование смешанного общества он определяет как главную среди глобальных тенденций общественного прогресса, оговариваясь при этом, что формирование такого общества – это вопрос отнюдь не ближайшей перспективы [2, с. 37].

Несколько иные акценты в рамках эволюционного подхода составляет известный петербургский экономист В. Рязанов. Он обращает внимание на системную природу кризиса современного капитализма и указывает на возможность альтернативы нынешнему капитализму хотя бы на том основании, что будущее всегда многовариантно и непредсказуемо. По мнению В. Рязанова, тему социализма применительно к возможности посткапиталистического развития также не следует считать закрытой, поскольку, как доказывает история, новое рождается не через один, а через два скачка и два перехода. То есть процесс утверждения нового проходит через отрицание отрицания. Первоначально отрицается предшествующий тип экономики, и одновременно происходит отрицание старого качества и первичной (незрелой) формы экономики нового типа. И только после второго перехода может произойти действительное утверждение нового типа экономики, либо этот процесс рождения нового в экономике затухает в силу разных обстоятельств. По словам В. Рязанова, не исключено, что эта схема применима и для посткапиталистического развития, тем более что сам лозунг «нового социализма» не исчез, но лишь дальше распространился по миру (в частности, в Латинскую Америку). Следует также учесть, что капитализм действительно обладает редкой способностью к трансформации и обновлению. Именно в этом следует видеть его историческое преимущество, даже более значимое, чем инновационность в производственной сфере. Поэтому и сегодня у капитализма есть перспектива, которая воплотится, если в нем найдется потенциал для очередного обновления [8, с. 291].

Представляется, что прогнозирование будущего – неблагодарное занятие. Задача ученого – объективно исследовать прошлое и насто-

ящее. Артур М. Шлезингер в своей работе «Циклы американской истории» описывает на примере толкования происхождения «холодной войны» две фазы в американской послевоенной историографии. В первой, или героической, фазе историки изображают борьбу правых с неправыми, хороших людей с плохими. Эта фаза приняла две формы: сначала ортодоксальную, а затем ревизионистскую, когда правые и неправые меняются местами. Затем, наконец, наступает академическая фаза, которая характеризуется беспристрастностью и постревизионистским синтезом [11]. По нашему мнению, подобные наблюдения американского ученого, в их методологическом содержании могут быть приняты в качестве исследовательского инструментария и к осмыслению истории социально-экономического развития нашей страны последнего столетия. Хотелось бы также надеяться, что в исследовании прошлого и настоящего нашим ученым удастся достигнуть «академической фазы».

#### Литература

1. *Абалкин Л.И.* Логика экономического роста. М.: ИЭ РАН, 2002.
2. *Абалкин Л.И.* Поиск самоопределения: Очерки. М.: Наука, 2002.
3. История экономических учений. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.
4. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствовали общественному прогрессу / Под. ред. Л. Харрисона и С. Хантингтона. М.: Московская школа политических исследований, 2002.
5. *Менделеев Д.И.* С думою о благе российском. Избранные экономические произведения. Новосибирск, 1991.
6. *Райнерт Э.С.* Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными. М.: Изд-во ВШЭ, 2011.
7. *Рыбаков Ф.Ф.* Экономическая политика: эволюция теоретических воззрений // Проблемы современной экономики. 2010. № 1 (33).
8. *Рязанов В.* Немного солнца в холодной воде кризиса // Логос. 2012. № 4.
9. *Чаянов А.В.* Крестьянское хозяйство. М., 1989.
10. *Чупров А.И.* История политической экономии. М.: Издательство Императорского Московского университета, 1911.
11. *Шлезингер-младший А.М.* Циклы американской истории. М.: Прогресс, 1992.
12. *Шторх Г.* Курс политической экономии, или Изложение начал, обуславливающих народное благоденствие. С.-Петербург, 1881.
13. *De Bary William T.* Asian Values and Human Rights: A Confucian Communitarian Perspective. Cambridge: Harvard University Press, 1998.

YU.G. PAVLENKO

doctor habilitatus in economics, professor, head of the Center of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow  
yupavl83@mail.ru

THE SCIENTIFIC WORKS OF L.I. ABALKIN AND THE RUSSIAN ECONOMIC SCHOOL IN THE CONTEXT OF MODERN ECONOMIC THEORY LIMITATIONS OVERCOMING

The author examines the civilizational and evolutionary approaches to the analysis of economic development in the works of Russian economists, above all in scientific works of L.I. Abalkin, focusing on a number of features of Russian economic thought. In particular it is a holistic approach, in which the focus is on the traditions of statehood – with all the strengths and weaknesses of their manifestations. Besides, the author analyses views of L.I. Abalkin on the formation of a mixed society as the main trend among global perspective of social development as a part of an evolutionary approach to the analysis of socio-economic reality.

**Keywords:** *civilizational approach, evolutionary approach, mixed society, economic theory, the Russian economic thought.*

**JEL:** B15, B25, B41, B52.

В.С. ФИЛИППОВ

кандидат экономических наук, доцент РЭУ им. Г.В. Плеханова

А.И. ШКАЛАБЕРДА

кандидат экономических наук, доцент РЭУ им. Г.В. Плеханова

В.Н. ЮСИМ

доктор экономических наук, профессор РЭУ им. Г.В. Плеханова

## ЗАКОНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ И РЕАЛИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются основополагающие гипотезы неоклассической теории – закон предложения и закон убывающей доходности, а также представления о влиянии масштаба на издержки производства. В основе анализа лежат технологические реалии современного производства. Основываясь на практике современного производства, а также на аргументах ведущих экономистов, авторы приходят к выводу, что рассматриваемые основополагающие гипотезы неоклассической теории не имеют обоснованного доказательства в очерченной области их существования и противостоят современным технологическим закономерностям.

**Ключевые слова:** закон предложения, кривая предложения, закон убывающей доходности, масштаб производства, факторы производства, технологический предел.

JEL: D0, D2.

То, что было некогда экономической теорией и было приемлемо, стало теперь «неоклассической экономической теорией» – термин, явно намекающий на устарелость.

*Дж.К. Гэлбрейт*

В настоящее время неоклассическая экономическая теория подвергается серьезной критике со стороны многих экономистов. В то же время основы микро и макроэкономики, заложенные в классических работах А. Маршалла, Л. Вальраса и др., до сих пор остаются основой преподавания экономической теории в большинстве университетов мира. Не остается в стороне и наша страна, которая после смены политического строя безоговорочно перешла на преподавание неоклассических экономических взглядов во всех вузах, и даже в школах. Наблюдается парадоксальная ситуация, когда наряду с курсом «Исто-

рия экономических учений», в котором студентам рассказывается о многообразии экономических взглядов и концепций, преподается дисциплина «Экономическая теория», трактующая неоклассическую маржиналистскую концепцию, как единственно верную. Напрашивается аналогия с другим «незыблемо верным» экономическим учением, которое преподавали советским студентам много лет<sup>1</sup>.

Конечно, можно успокоиться мнением Сергея Гуриева, что нельзя судить о неоклассической теории только по учебникам экономики для 1 курса, существуют более продвинутое представления, которые учитывают современные реалии, несовершенство рынков и т.д.<sup>2</sup> Однако все же есть желание понять, насколько верны базовые концепции «столетней давности».

В настоящей статье мы рассмотрим одну из базовых составляющих микроэкономической неоклассической теории – закон предложения, который Г. Делеплас называл «основополагающей гипотезой теории Маршалла» [3].

Закон предложения формулируется довольно просто: «с повышением цен соответственно возрастает и величина предложения; со снижением цен сокращается также и предложение» [5, с. 52]. Другими словами, «производители хотят изготовить и предложить к продаже большее количество своего продукта по высокой цене, чем они хотели бы это сделать по низкой цене» [5, с. 52]. При этом предполагается неизменность «неценовых детерминант», к которым относятся: «1) цены на ресурсы; 2) технология производства; 3) налоги и дотации; 4) цены на другие товары; 5) ожидания изменения цен; 6) число продавцов на рынке» [5, с. 53]. Кроме того, важнейшим требованием является невозможность увеличения всех факторов производства – увеличивается лишь один фактор при неизменности остальных. Данное условие определяет так называемый краткосрочный период (*short run*). Обычно рассматривается случай невозможности увеличения средств производства (земля, капитал) при увеличении так называ-

---

<sup>1</sup> «... господствующему учению всегда необходима инквизиция для сохранения своих позиций и искоренения инакомыслия. В роли такой инквизиции выступает система университетского образования. Самым простым способом борьбы с альтернативными теориями является замалчивание полученных в их рамках результатов. Система преподавания теоретических курсов обладает огромной инерцией, и изменить ее крайне трудно. Именно это и обеспечивает господствующее положение маржиналистской парадигмы в экономической науке, и современные студенты по-прежнему изучают экономическую теорию в ее состоянии на конец XIX — начало XX в.» [1, с. 57].

<sup>2</sup> «Экономическая наука не ограничивается теориями столетней давности, изложенными в учебниках для первого курса университета и пятидесятилетней — для третьего курса» [2, с. 29].

емого мобильного ресурса – труда (количества рабочей силы). Оставим в стороне вопрос о современности такой постановки (в настоящее время иногда увеличить количество рабочей силы бывает намного сложнее, чем количество капитала). Будем играть строго по правилам наших оппонентов.

Очевидно, что доказательство закона предложения целиком основано на другом классическом экономическом законе – законе убывающей отдачи. Прямым следствием закона убывающей отдачи становится неизбежный рост средних (единичных) издержек с ростом количества произведенного продукта. Г. Делеплас отмечает: «значимость маршаллианской теории определяется наличием связи между издержками и произведенным количеством» [3, с. 156]. Закон убывающей отдачи (доходности, производительности, предельного продукта) (law of diminishing returns): «увеличение некоторых затрат по отношению к другим неизменным затратам приводит к увеличению общего количества продукции. Но после определенного момента дополнительная продукция, получаемая от прибавления тех же самых дополнительных затрат, по всей видимости, будет становиться все меньше и меньше» [7, с. 23]. По утверждению П. Самуэльсона, «Убывающая доходность – это основной закон экономики и технологии» [7, с. 22].

На чем же основано убеждение экономистов в справедливости этого закона? Авторы одного из популярных учебников пишут: «Отметим сразу, что закон убывающей производительности не доказывается формальным образом (т.е. исходя из некоей системы непротиворечивых аксиом)... Впервые закон убывающей производительности был сформулирован применительно к сельскому хозяйству под названием закона убывающего плодородия почвы еще в конце XVII в. известным французским экономистом А.Р.Ж. Тюрго, который подметил, что при увеличении приложения труда к ограниченному участку земли наступает такой момент, когда каждая следующая дополнительная единица труда приносит меньшее увеличение общего продукта участка земли, чем предыдущая... Вообще закон убывающей производительности имел поначалу явно выраженный сельскохозяйственный характер, да и до сих пор почти во всех учебниках для иллюстрации и подтверждения этого закона приводится один и тот же пример, суть которого вкратце сводится к следующему: ведь нельзя же в самом деле при каком угодно увеличении применяемых труда и капитала вырастить весь мировой запас продовольствия на участке площадью в 1 га (на футбольной площадке, в цветочном горшке и т.д.)» [8, с. 53].

На самом деле в формулировке А. Маршалла закон убывающей отдачи касался исключительно сельского хозяйства: «Каждое приращение капитала и труда, вкладываемых в обработку земли, порождает в общем пропорционально меньшее увеличение количества получае-

мого продукта, если только указанное приращение не совпало по времени с усовершенствованием агротехники» [6, с. 126].

Оставим пока в стороне доказательство закона убывающей отдачи относительно сельскохозяйственного производства и покажем, что распространение данного «закона» на область промышленного производства вообще никак не обосновано и не подтверждено статистически.

А. Маршалл пишет: «То, что правильно для земли..., правильно также и для многих других вещей. Если промышленник имеет, скажем, три строгальных станка, существует определенный объем работы, который можно легко на них произвести. Если он хочет произвести на них больше работы, он должен усердно экономить каждую минуту их использования в урочное время, а быть может, и использовать их и в сверхурочные часы. В результате после того, как достигается их хорошее использование, всякая дальнейшая работа на них дает уменьшающийся эффект» [6, с. 136]. Очевидно, что в этом тексте нет сколь-нибудь убедительных доказательств того, что «всякая дальнейшая работа на них дает уменьшающийся эффект». Нет их и в других частях работы А. Маршалла.

Рассмотрим типовой технологический процесс современного промышленного производства. Он представляет собой технологически оптимальное сочетание производственных факторов. Представим себе, что к одному станку или участку конвейера мы поставили двух рабочих вместо предусмотренного технологией одного. Такая ситуация является технологическим абсурдом, т.к. технологический процесс был заранее спроектирован под необходимое количество рабочих. Добавление одного ресурса к другому, неизменному в большинстве случаев не способно принести никакого дополнительного выпуска продукции ни при каких ценах на продукцию, т.к. наступает технологический предел выпуска, определяемый технологическими возможностями оборудования (см. подробное рассмотрение этого примера в [4]). Если же загрузка оборудования позволяет увеличить выпуск продукции, например, организацией второй смены, то подобные мероприятия приведут к пропорциональному увеличению производительности, а также к уменьшению средних издержек за счет экономии на постоянных расходах. Кроме того, необходимо заметить, что на практике большинство производственных мощностей не находятся в состоянии максимальной загрузки и, в большинстве случаев, способны увеличить выпуск без увеличения факторов производства. Тезис о невозможности удовлетворения потребности всего мира на одном станке (в одном цветочном горшке) не может являться доказательством закона убывающей отдачи, так как в реальности еще на этапе роста эффективности наращивания труда наступит предел технологических возможностей оборудования. Случаи непропорционального увеличения выпуска

при увеличении одного ресурса применительно к промышленному производству могут возникать в плохо организованных технологических процессах, в экспериментальных и исследовательских центрах, в периоды освоения нового производства и т.п. Но эти ситуации никак не могут быть обоснованием «основного закона технологии». Хе, Гонг и Жао отмечают: «Феномен убывающего предельного выпуска существует в современном мире, но эти феномены не проявление закона, а результат плохого управления производством» (пер. В.Ф.) [11, р. 3].

Рассмотрим процесс добавления переменного ресурса (труда) к постоянному (капиталу) более подробно. Графическое изображение классического закона убывающей доходности представлено на рис. 1. На нем можно наблюдать 3 участка: участок возрастающей предельной отдачи, участок убывающей предельной отдачи и участок отрицательной предельной отдачи. Рассмотрим классическое обоснование этих участков на примере популярного учебника К. МакКоннелла и С. Брю [5], в котором эти процессы описаны достаточно подробно.

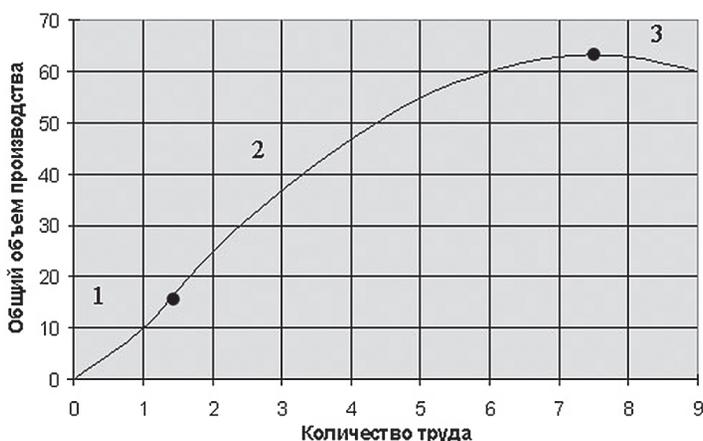


Рис. 1. Классический закон убывающей доходности

1. Участок возрастающей отдачи обосновывается неоклассиками следующим образом. «Представьте себе маленькую столярную мастерскую, изготавливающую деревянные рамы. В мастерской имеется определенное количество оборудования – токарных, строгальных и шлифовальных станков, пил и т.д. Если бы эта фирма наняла всего одного или двух рабочих, общий объем производства и уровень производительности (объем производства в расчете на одного работника) оказались бы очень низкими. Этим рабочим пришлось бы выполнять множество различных трудовых операций, и в результате были бы утрачены преимущества специализации. Кроме того, всякий раз при переходе рабочего от одной операции к другой происходила бы

потеря рабочего времени, а машины значительную часть времени простаивали бы без дела... Таким образом, по мере привлечения дополнительных рабочих на изначально недоукомплектованное персоналом предприятие добавочный, или предельный, продукт, производимый каждым следующим рабочим, будет расти вследствие повышения эффективности производства» [5, с. 480]. На самом деле ситуация, при которой один рабочий работает сразу на нескольких станках, не типична для реального производства. Такая ситуация может быть только в экспериментальных исследовательских лабораториях, ремонтных мастерских и т.п., что не связано с массовым выпуском продукции. В массовом производстве количество рабочих заранее устанавливается в соответствии с технологическими требованиями, тем более что специализация современного производства, как правило, не позволяет одному рабочему работать на нескольких станках. Вообще рассмотрение закономерностей современного производства на примере маленьких кустарных мастерских не является корректным.

Вместе с тем, если все же одному рабочему придется изготавливать партию изделий на нескольких станках, то он, скорее всего, поступит так: сначала сделает все операции на первом станке для всей партии изделий, а затем последовательно перейдет к следующим станкам, т.е. исключит непроизводительные переходы. Точно так же, как поступал первобытный гончар, изготавливая пять глиняных горшков, и так же, как поступит любая домохозяйка при выпечке пирожков. Гончар замесит глину сразу на пять горшков, потом вылепит пять, а потом все пять подвергнет обжигу. А домохозяйка, желая выпечь 50 пирожков, никогда не будет замешивать тесто на один пирожок, раскатывать его, лепить пирожок, а потом печь, и так 50 раз. Таким образом, добавление второго рабочего, скорее всего, не приведет к непропорциональному увеличению отдачи, хотя какой-то небольшой эффект может быть за счет специализации.

2. При дальнейшем увеличении количества рабочих наступит собственно область действия закона убывающей отдачи. «Рабочие будут стоять в очереди, чтобы воспользоваться станком», – пишут К. Мак-Коннелл и С. Брю [5, с. 481]. В реальности не бывает, чтобы дополнительные рабочие использовались в небольшие перерывы на еду и личные надобности основных рабочих. Данная ситуация связана с наступлением технологического предела оборудования и невозможностью дальнейшего наращивания выпуска за счет увеличения одного ресурса, как уже было показано ранее.

3. В неоклассической литературе обычно приводится и третий участок с уменьшением выпуска продукции по мере увеличения переменного фактора. «При продолжающемся увеличении численности занятых может возникнуть ситуация, когда рабочие займут все свобод-

ное пространство на предприятии, и тогда производство вовсе останется». [5, с. 481]. Такая ситуация, при которой добавочный ресурс мешает уже имеющемуся выполнять свои обязанности, вообще абсурдна. Ее описание лишь демонстрирует, к каким парадоксам приводит абстрактно-математическое мышление экономистов.

Таким образом, все три участка кривой закона убывающей отдачи не отражают закономерности технологического процесса в современной промышленности. График, который описывает процесс, происходящий в реальном производстве при добавлении переменного ресурса, представлен на рис. 2. Участок возрастающего объема производства может быть прямой линией, либо с небольшим возрастанием предельной производительности в связи с эффектом специализации. В дальнейшем, при насыщении капитала (достижении технологического предела производства), график сразу же переходит в горизонтальную прямую, а предельная производительность будет равна нулю (подобная форма зависимости обоснована и в работе Хе, Гонг и Жао [11, с. 8–9]<sup>3</sup>). В то же время, на наш взгляд, эту зависимость неправомерно называть законом – она лишь описывает тенденции, которые свойственны современным человеко-машинным технологическим процессам. Необходимо заметить, что в реальном производстве могут встретиться другие ситуации, в том числе и описанные в классическом законе убывающей доходности, но они не могут быть преобладающими, а логика развития, представленная на рис. 2, наиболее характерна для современного промышленного производства.

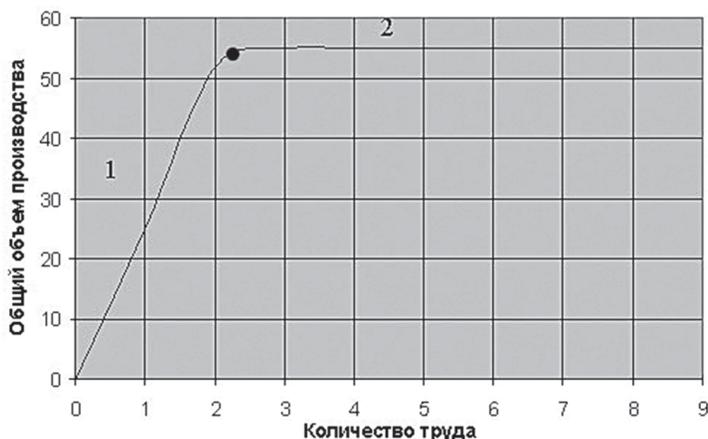


Рис. 2. Процесс добавления ресурса в реальных условиях

<sup>3</sup> В работе [11, с. 13–15] рассматривается также случай, когда переменный фактор может заменять фиксированный. Однако и в этом, на самом деле не свойственном современным технологиям случае зависимость выпуска от добавляемого ресурса будет линейной.

Еще более наглядно технологический предел проявляется в сфере услуг, которая в настоящее время по общему объему реализации в развитых странах уже превосходит промышленность и сельское хозяйство вместе взятые. Очевидно, что никому не придет в голову увеличивать количество пассажиров, перевозимых в авиалайнере при полном заполнении мест, путем увеличения количества пилотов и стюардесс. Подобная ситуация наблюдается и в современном сельском хозяйстве.

Изначально любая технология с самого начала создается при оптимальном сочетании факторов производства и не допускает произвольное увеличение отдельных факторов. Предположения экономистов-классиков могли быть отчасти вызваны наблюдением за несовершенными технологическими процессами XIX в. Однако и в то время они испытывали большие затруднения в подтверждении своих выводов статистическими данными<sup>4</sup>. Э. Мэнсфилд, несмотря на свою приверженность неоклассическим взглядам, отмечает, что «интересным выводом из эмпирических исследований является то, что предельные издержки в краткосрочном периоде имеют тенденцию быть постоянными... Этот результат противоречит теории, представленной ранее, которая говорит, что кривая предельных издержек должна быть U-образной» (пер. В.Ф.) [12, р. 203]. А. Маршалл видел корни закона убывающей отдачи в технологических условиях производства, однако именно рассмотрение этих условий опровергают его гипотезу.

При переходе от рассмотрения поведения функции производительности при росте объема производства к поведению функции издержек необходимо заметить, что тут начинают действовать дополнительные факторы, прежде всего величина постоянных издержек. Рост средних издержек наступает гораздо позже, чем могло бы наступить уменьшение отдачи, а экономия на постоянных издержках и является главной причиной экономии издержек с ростом производства. Необходимо заметить, что классический пример, при котором добавляется всегда равное количество одинакового переменного ресурса и оценивается отдача от него, не отражает те процессы, которые происходят в реальном производстве. В действительности, в случае необходимости осуществления некоторой вспомогательной работы, которая может незначительно увеличить общий выпуск продукции, используется вспомогательный низкооплачиваемый персонал. Например, если токарю 6-го разряда необходимо подавать детали, то для этого нет необходимости нанимать еще одного квалифицированного токаря, а достаточно использовать подсобного рабочего или ученика-практиканта, которые получают гораздо меньшую зарплату, что не приведет

---

<sup>4</sup> Так, А. Маршалл все примеры, не связанные с убывающей отдачей, относил к возрастающему участку кривой отдачи [3].

к увеличению общих средних издержек. К тому же эффекту приводит использование временных рабочих, рабочих с неполным рабочим днем, сдельной зарплатой и т.п.

Таким образом, в случае необходимости увеличения выпуска продукции производитель может сделать это в краткосрочном периоде без увеличения издержек, либо не сделать вообще. В любом случае это не связано с увеличением цены на продукт и увеличением предельных издержек. Кривая средних издержек в краткосрочном периоде в большинстве случаев является падающей вплоть до наступления технологического предела производства.

Последовательным критиком неоклассических законов предложения и убывающей отдачи был известный итальянский экономист П. Сраффа. Он пришел к выводу: «В конечном счете, по серьезным причинам ... в статической системе свободной конкуренции в условиях частного равновесия, без дополнительных гипотез, противоречащих природе системы, кривые издержек с непропорциональной отдачей не могут существовать (за исключением некоторых исключительных случаев). ... Применимая в столь ограниченной области кривая предложения с переменными издержками не может претендовать на статус концепции функционирования реальных отраслей» (цитируется по Г. Делепляс [3, с. 166]). «Таким образом, – отмечает Г. Делепляс, – маршаллианской теории свойственна внутренняя противоречивость, поскольку выводы («фундаментальная симметрия») делаются на основе закона (непропорциональной отдачи), истинность которого не может быть доказана в заданных аналитических рамках (частное равновесие в условиях совершенной конкуренции)» [3, с. 164]. После долгих дискуссий, однако, пренебрегая очевидными противоречиями, сторонники неоклассических маржиналистских теорий не смогли отказаться от своих «стройных математических моделей» и проигнорировали аргументы П. Сраффы. «Современная наука является территорией полной свободы: каждый может высказаться по интересующим его проблемам, но ученые перестали прислушиваться к мнению друг друга» [1, с. 56].

Необходимо заметить, что с позиции здравого смысла идея о том, что когда «новые «дозы» изменяющихся ресурсов соединяются со все меньшим количеством фиксированных ресурсов» [7, с. 23], эффективность их взаимодействия будет уменьшаться, может быть логична. Но такая тенденция не свойственна процессу реального современного производства, в котором добавленный ресурс не способен соединиться с постоянным из-за технологических ограничений. Закон убывающей доходности не доказан как теоретически, так и статистически, поэтому не может служить основанием закона предложения.

Рассмотрим еще несколько аргументов, встречающихся в экономической литературе в связи с обоснованием закона предложения.

Увеличивающаяся цена создает больше стимулов для производителя для выпуска данного товара. Это утверждение апеллирует к так называемому «здравому смыслу». На самом деле у производителя был достаточный стимул и, как было показано выше, возможность производить больше товара и по старой цене. И единственной причиной, почему он этого не делал, являлось отсутствие спроса. П. Сраффа пишет: «Предприниматели, находящиеся в конкурентных условиях, посчитают абсурдным предположение, что причины ограничения выпуска должны быть найдены во внутренних условиях производства, которые не позволяют им увеличить объем выпуска без увеличения стоимости. Главным препятствием, почему они не могут увеличить производство, являются не издержки производства, которые, наоборот, благоприятствуют им в этом случае, а сложность продажи большего количества продукции...» (пер. В.Ф.) [13, р. 543]. Обращает на себя внимание фраза, брошенная авторами известного учебника «Экономикс» К. МакКоннеллом, С. Брю в качестве обоснования закона предложения: «Это в основном диктуется здравым смыслом» [5, с. 52]. На самом деле «здравый смысл» основан на убеждении в ограниченности ресурсов для предложения, т.е. невозможности предложить на рынок большее количество товара по существующей цене. Однако в индустриальную, а тем более в постиндустриальную эпоху, мир изменился. Это изменение и не заметили последователи классической теории.

Максимизация прибыли предпринимателя наступает на возрастающей кривой средних издержек. Математически это действительно так: предприниматель может увеличивать прибыль и в зоне роста средних издержек. Однако это не является доказательством того, что рост издержек – это единственный способ увеличить объем производства и прибыли.

Увеличивающаяся цена позволяет привлекать дополнительные, более дорогие ресурсы. Не существует убедительных доказательств того, что фирмы находятся в условиях дефицита ресурсов по старой цене, наоборот, увеличение потребления ресурсов скорее приведет к их удешевлению за счет экономии на постоянных расходах поставщика. Кроме того, это утверждение противоречит условию краткосрочного периода, когда все внешние факторы неизменны.

Увеличивающаяся цена позволяет входить на рынок новым фирмам с более высокими издержками. Это утверждение также не относится к краткосрочному периоду. Кроме того, не обосновано, что новые фирмы могут быть только с более высокими издержками.

Таким образом, можно утверждать, что фундаментальные законы «предложения» и «убывающей отдачи», составляющие базис неоклассической теории, никак не обоснованы даже в рамках тех предположений (идеальная ситуация, на которую обычно ссылаются неоклас-

сики), которые сама эта теория выдвигает. Кроме того, для современного глобализованного производства вообще не существует проблемы ограничения ресурсов, а время, необходимое для увеличения любых производственных факторов, становится таким коротким, что понятие краткосрочного периода становится не актуальным.

На основе вышеизложенного можно констатировать следующее:

Природа большинства современных технологических процессов не позволяет произвольно изменять пропорции используемых факторов. Увеличение выпуска продукции невозможно путем увеличения только одного фактора из-за технического предела, определяемого другим фактором.

В современном производстве после наступления технологического предела производитель может достаточно быстро увеличить масштаб производства путем пропорционального увеличения всех факторов с уменьшением средних издержек производства.

Другим вопросом, который иногда смешивается с областью действия закона убывающей отдачи, является случай увеличения масштаба производства за счет увеличения всех факторов производства. Именно к такому пути развития вынужден прибегать любой производитель при необходимости увеличить объем производства и, как уже отмечалось выше, в современной экономике это может происходить достаточно быстро. Для этого случая неоклассическая теория предлагает различные варианты зависимости средних издержек от масштаба производства. Однако рано или поздно, по мере увеличения масштаба, средние издержки, согласно теории, должны расти, в противном случае фирмы становились бы мировыми монополистами.

Вместе с тем не существует убедительных доказательств столь значимого отрицательного эффекта масштаба для большинства отраслей. Основным аргументом экономистов в пользу отрицательного эффекта увеличивающегося масштаба производства является тезис о сложности управления огромной компанией. МакКоннелл и Брю в качестве подтверждения данного тезиса приводят слова менеджеров середины XX в. о том, как трудно управлять крупной компанией, не подтвержденные статистическими данными [5, с. 496]<sup>5</sup>. В то же время практика слияний крупных корпораций позволяет усомниться в этом утверждении. А. Коэн отмечает: «Управленческие ограничения в координации крупномасштабных предприятий были постулированы как фактор, который в конечном счете, производит увеличивающиеся издержки, и эта гипотеза просуществовала до наших дней... Также как в долгосрочном периоде имеется большое количество технологий, улучшающих про-

<sup>5</sup> Взяты из книги *Adams W., Brock J.W. The Bigness complex*. New York: Pantheon Books, 1986.

изводство, мы должны ожидать и технологии, улучшающие управление, включая технологии, лучше адаптированные к крупному масштабу производства. Работы Пенроза (1959), Чандлера (1962, 1977) и других авторов показывают, что не существует неотвратимой причины, почему менеджмент не может эффективно измениться или адаптироваться к большому масштабу выпуска» (пер. В.Ф.) [10, р. 217]. Хотя предположение о U-образной кривой средних издержек не находит убедительных доказательств и в XX в., еще более сомнительным эта концепция представляется в условиях информационного прогресса в системах управления в конце XX – начале XXI в. Необходимо заметить, что отсутствие мировых монополистов может быть объяснено другими причинами, помимо увеличения удельных издержек производства. Р. Шонбергер приводит статистическую зависимость: «Наверное, одна из самых популярных в Японии интерпретаций связи между объемом производства и издержками — это псевдоматематическое выражение  $2V = \frac{2}{3} C$ , где  $V$  — объем произведенной продукции, а  $C$  — издержки на единицу продукции. Это выражение не предназначено для математических расчетов и должно пониматься так: удвоение объема производства ведет к сокращению единичных издержек на одну треть» [9, с. 66].

Таким образом, ценовые и ресурсные ограничения к росту выпуска отсутствуют в современной экономике, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде, а объем выпуска определяется исключительно величиной спроса.

В заключение хотелось бы отметить следующее. Идеи, представленные в этой статье, не являются принципиально новыми для науки, о чем свидетельствуют многочисленные ссылки. Однако хочется надеяться, что способ изложения, основанный на технологической природе современного производства, позволит по-новому взглянуть на известную проблему и «прислушаться к мнению друг друга».

#### Литература

1. Быков Е.Е. Батаев Е.А. Значение теории П. Сраффы для экономической науки // Финансы и Бизнес. 2008. № 1. С. 52–57.
2. Гурьев С.М. Мифы экономики: Заблуждения и стереотипы, которые распространяют СМИ и политики. 3-е изд., переработ. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010.
3. Делепляс Г. Лекции по истории экономической мысли. Новосибирск: НГУ, 2000.
4. Зайцев А.В. Закон убывающей отдачи с позиций трудозатратной стоимости. Электронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1726> (Опубликовано 2013).

5. МакКоннелл К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Пер. с 13-го англ. изд. М.: ИНФРА-М, 1999.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Издательская группа «Прогресс». В 3 т. 1993.
7. Самуэльсон П. Экономика. В 2 т. М.: Алгон, 1993.
8. Тарасевич Л.С., Гальперин В.М., Игнатъев С.М. 50 лекций по микроэкономике В 2-х т. СПб.: Экономическая школа, 2000.
9. Шонбергер Р. Японские методы управления производством. М.: Экономика, 1988.
10. Cohen Avi J. The Laws of Returns under Competitive Conditions: Progress in Microeconomics since Sraffa (1926) Eastern Economic Journal, July-September 1983, 9(3), 213–220.
11. He Y., Gong X., Zhao G. Criticism on Neoclassical Firm Theory and Supply Theory Research. (November 14, 2012) Social Science Research Network, 2012. Electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract=2177372>.
12. Mansfield E. Microeconomics: Theory and Applications. (4th ed.). New York: W.W. Norton, 1982.
13. Sraffa P. The laws of returns under competitive conditions // Economic Journal, 36(144), 1926. P. 535–550.

V.S. PHILIPPOV

PhD in economics, associate professor of Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia  
vladrea@gmail.com

A.I. SHKALABERDA

PhD in economics, associate professor of Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

V.N. YUSIM

PhD in economics, associate professor of Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

#### ECONOMIC LAWS OF SUPPLY AND DECREASING RETURN AND ECONOMIC REALITY

The paper deals with fundamental neoclassic hypotheses – laws of supply and decreasing return, as well as scale effect on production costs. The analysis is based on technological realities of up-to-date production. Based on current production practice and well-known economists' arguments authors conclude that fundamental neoclassic hypotheses discussed in this paper do not have reasonable proof in outlined field of existence and conflict with current technological reality.

**Keywords:** *law of supply, supply curve, decreasing return, production scale, production factors, technological limit.*

**JEL:** D0, D2.

---

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

---

А.И. АРХИПОВ

доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН,  
главный научный сотрудник Института экономики РАН

А.А. КАЗАННИКОВ

кандидат экономических наук, докторант Института экономики РАН

### ГОСУДАРСТВЕННОЕ СНАБЖЕНИЕ КАК ФАКТОР РЕШЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОБЛЕМЫ В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ: УРОКИ ИСТОРИИ

В статье анализируется опыт разрешения продовольственной проблемы в годы Великой Отечественной войны. Подчеркивается целесообразность введения нормированного снабжения, карточной системы, развития подсобных хозяйств и других мер как необходимых условий для стабилизации ситуации на продовольственном рынке страны. Систематизируются и раскрываются уроки, которые необходимо извлечь из разрешения продовольственной проблемы в годы войны.

**Ключевые слова:** *продовольственная проблема, Великая Отечественная война, карточная система, нормированное снабжение, уроки войны.*

JEL: Q180, Q190.

Война и активные боевые действия на территории страны накладывают серьезный отпечаток на многие хозяйственные процессы и жизнь людей, в том числе на организацию процессов сельскохозяйственного производства, переработки сельскохозяйственной продукции, доставки конечного продукта на прилавок. Обычный процесс приобретения хлеба в магазине существенно меняется в условиях боевых действий, когда необходимо думать о количестве произведенного хлеба и иных продовольственных продуктов, о способе их доставки и о распределении среди мирных жителей, трудящихся в тылу, военнослужащих. Война порождает комплекс проблем, к которым, как правило, не готова система государственного управления, общество, и справиться с таким вызовом способны не все.

Война изменила не только психологический портрет человека, его духовное внутреннее и физическое состояние, но и всю социально-экономическую систему страны, которая перешла на рельсы военной экономики под лозунгом «все для фронта – все для победы». При этом должна была сохраниться не только независимость страны, свобода людей, но и генофонд нации, играющий немаловажную роль в формировании человеческого потенциала государства, создающий предпосылки для развития страны как мировой державы. Эффективная организация продовольственного снабжения во время боевых действий становилась залогом успеха, своего рода невидимой базой для претворения в жизнь планов командования советской армии.

### **Сельское хозяйство СССР накануне и в первые месяцы войны**

К началу войны в сельском хозяйстве СССР функционировала система экономических обязательств крестьянства, объединявшая законодательно закреплённые отработочную, натуральную и денежную повинности. Отработочная повинность выражалась в установлении обязательной нормы выработки трудодней в колхозе. Натуральные повинности существовали в форме обязательных поставок государству четко зафиксированной номенклатуры продуктов питания, производимых в приусадебном хозяйстве. Денежные изъятия у колхозников производились в виде сельскохозяйственного налога, а также через систему государственных займов, носивших, по существу, обязательный характер. Такая система создавала огромные мобилизационные возможности для решения продовольственной проблемы в годы Великой Отечественной войны.

Однако уже накануне войны сложилась непростая продовольственная ситуация. С декабря 1939 г. в магазинах исчезла мука, начались перебои с другими продуктами питания. В апреле 1940 г. нормы отпуска в одни руки основных продуктов питания (хлеб, крупа, мясо, рыба) в открытой торговле были уменьшены в 2–4 раза. В октябре 1940 г. последовало их новое сокращение, а также введение норм на продажу товаров, которые ранее продавались неограниченно (сахар, картофель, овощи). Основной причиной продовольственного кризиса накануне войны был рост военных расходов. Росла численность армии, которой требовалось все больше продовольствия. Кроме того, создавались продовольственные резервы на случай войны. В результате рыночные фонды продовольственных товаров в расчете на душу населения уменьшились в 1940 г. по сравнению с 1937 г. более чем на 12%.

Заметим, что напряженность с формированием на случай войны реального, а не на отчетной бумаге зафиксированного продоволь-

ственного запаса зерна закладывалась во многом административными методами властей. Уже с 1933 г. урожай зерновых культур в СССР определялся на корню, до сбора. Если до 1937 г. в статистике разрешалась поправка на 10% с учетом возможных последующих потерь, то с 1937–1940 гг. эти скидки были отменены. Таким образом, официальные данные преувеличивали действительные цифры сбора зерновых более чем на четверть. В результате весь заготовленный хлеб находился в полном распоряжении государства. Оно запрещало колхозам и колхозникам продавать зерно собственного производства до полного выполнения государственных планов заготовок. Благодаря этому приему, когда в расчетах использовалась методика, исходящая из видовой урожайности, постоянно повышался уровень заготовок [1].

Причина завышения показателей валового сбора зерна заключалась не только в политических амбициях руководства страны. Такое мощное средство контроля, как видовая оценка урожая, давало государству представление о максимуме возможных сборов зерна и позволяло выжимать из деревни весь запланированный объем заготовок. В случаях невыполнения планового задания, недоимки включались в плановую нагрузку на следующий год. Такие хозяйства заносились в разряд недоимщиков, и зачастую государство перекладывало их долги в форме дополнительных заданий на передовые колхозы, подрывая и в них минимальный уровень обеспеченности колхозников зерном.

Сложившаяся практика отражала серьезные противоречия между властью и непосредственными производителями. Районные, областные и республиканские власти находились в двойственном положении. С одной стороны, как представители государства они обязаны были следить за точным выполнением всех директив центра. С другой стороны, они были заинтересованы в сохранении экономической стабильности подведомственных им сельскохозяйственных предприятий, стремились не допустить их полного разорения, что также грозило наказанием. Выходом из такой ситуации было искажение отчетности о посевных площадях зерновых и видовой урожайности. Это была расплата общества за экономическую неэффективность созданной колхозной системы.

Кроме планирования государственных поставок по видовой урожайности, с 1940 г. устанавливается их погектарный принцип исчисления, согласно которому объем сдаваемого зерна зависел от размера пашни, закрепленной за каждым колхозом. При этом фактические посевы зерновых культур, наличие семян, техники, рабочих рук, погодные условия в расчет не принимались, даже несмотря на то что в годы войны, из-за недостатка ресурсов и рабочих рук, многие колхозные земли пустовали и не засеивались, но хозяйства должны были сдавать с них хлебопоставки. Для каждой территории определялся средний

уровень урожайности, который ежегодно утверждался правительством и получал силу закона. Обязательные поставки, таким образом, были основным источником получения хлеба государством.

Колхозники стремились выполнить государственный план заготовок любой ценой, в том числе и с помощью приписок и других способов обмана. Они не были экономически заинтересованы ни в качестве, ни в количестве сдаваемого зерна. Поэтому нет ничего удивительного в том, что размер сырого и влажного зерна составлял в общем объеме заготовок от 15–18% до войны и 30% и более во время войны. По оценкам ЦСУ СССР, в отдельные годы потери зерна при уборке и хранении, не связанные с погодными условиями или чрезвычайными обстоятельствами, составляли треть его валовых сборов. При этом качество его было низким.

Все это свидетельствует о том, что при действующей к началу войны системе планирования заготовок хлеба государству не только не удалось стимулировать рост производства зерна, но и получать объективное представление о реальных объемах его производства, заготовок и резервов.

## Нормированное снабжение и карточная система

Решение задачи снабжения населения продуктами питания в годы войны базировалось на нормированном подходе к распределению продуктов питания среди населения. Перестройка снабжения городского населения состояла в переходе от свободной продажи продовольственных и промышленных товаров к нормированному их распределению и продаже населению по карточкам. Нормированное снабжение существенно ограничивало потребление. Однако эта вынужденная мера соответствовала условиям военного времени и гарантировала гражданскому населению получение минимума продовольствия и предметов первой необходимости по твердым государственным ценам.

Организация системы нормированного снабжения опиралась на опыт, накопленный в годы гражданской войны и иностранной интервенции, а также на опыт функционирования карточной системы в 1928–1935 гг. Целью продовольственной политики военного времени является прежде всего бесперебойное продовольственное снабжение. Для этого необходимо было сконцентрировать продовольствие в государственном фонде, обеспечить жесточайший режим экономии, наладить строгий учет всех наличных ресурсов, распределять ресурсы в соответствии с иерархией потребностей страны.

Нормированное снабжение было организовано в кратчайшие сроки в самом начале войны. Вводились специальные карточки, по

которым население получало продовольственные и промышленные товары. Карточная система распространялась на основные продукты питания (хлеб, хлебобулочные изделия, муку, крупу, макароны, сахар, кондитерские изделия, жиры) и на непродовольственные товары (ткани, швейные изделия, трикотажные товары, чулочно-носочные изделия, кожаная и резиновая обувь, мыло).

Первые карточки были введены в Москве, Ленинграде и в отдельных городах и пригородных зонах Московской и Ленинградской областей в соответствии с Постановлением СНК СССР от 18 июля 1941 г. В регионах карточная система на хлеб, сахар, кондитерские изделия вводилась с сентября 1941 г., а с ноября 1941 г. на другие продукты питания<sup>1</sup>.

За годы войны карточная система функционировала в 113 городах. В городах, где карточки не вводились, осуществлялось гарантированное по существующим нормам снабжение продуктами работников предприятий, имеющих оборонное значение, и транспорта. Другие группы населения крупных городов снабжались из централизованных фондов, исходя из расчетных норм на соответствующий контингент населения, которые определялись в зависимости от состояния ресурсов. Продуктами, отпускавшимися по расчетным нормам, обеспечивались в первую очередь предприятия общественного питания. Оставшиеся товары направлялись в торговую сеть. Расчетные нормы были сориентированы на нормы снабжения по карточкам и не могли превышать их.

Снабжение продовольствием жителей сельской местности, не связанных с сельскохозяйственным производством, в том числе эвакуированных из городов, осуществлялось по талонам и спискам. Особый порядок снабжения был установлен для социально-бытовых и культурных учреждений и организаций. Для них существовали специальные нормы государственного снабжения, согласованные с органами здравоохранения и просвещения, сориентированные на количество имеющихся ресурсов. Для работников железнодорожного и речного транспорта и связи существовали специальные транспортные карточки, по которым продажа продукции производилась в любом населенном пункте страны<sup>2</sup>.

Количество населения, состоявшего на нормированном снабжении хлебом, ежегодно росло. Так, в связи с перебазированием производительных сил в Поволжье, на Урал, в Сибирь, Казахстан и с увеличением населения городов и промышленных центров восточных районов уже в 1942 г. на государственном нормированном снабжении хлебом находились 61,7 млн чел., в 1945 г. – 80,6 млн чел. [2, с. 76]. При организации

<sup>1</sup> РГАЭ (ЦГАНХ), ф. 7971, оп. 1, д. 893, л. 73.

<sup>2</sup> РГАЭ (ЦГАНХ), ф. 7971, оп. 1, д. 947, л. 51.

снабжения исходили из того, что каждая категория городского населения должна быть обеспечена продовольственными и промышленными товарами. При этом обеспечивалось преимущественное снабжение работников ведущих отраслей народного хозяйства, в первую очередь рабочих оборонной промышленности.

Снабжение хлебом, сахаром, кондитерскими изделиями дифференцировалось по двум категориям. К первой категории относились работники оборонной, угольной, нефтяной, резиновой, химической, цементной, металлургической, машиностроительной и ряда других отраслей тяжелой промышленности, а также транспорта, строек оборонной промышленности. Ко второй категории – рабочие и служащие других отраслей народного хозяйства и городское население.

Для рабочих ряда профессий в отдельных отраслях народного хозяйства были установлены более высокие нормы выдачи хлеба – от 650 г до 1 кг в день. По килограмму хлеба в день получали рабочие и ИТР, занятые на подземных работах, в горячих и вредных цехах [3].

При планировании снабжения населения особое внимание уделялось важнейшим промышленным центрам. Приказом Наркомторга СССР от 23.10.1942 г. предписывалось, что план снабжения населения по всем областям, краям и республикам при всех условиях должен обеспечивать первоочередность отгрузки товаров в основные промышленные районы страны. Так, на Урале процент рабочих, снабжавшихся по повышенным нормам и нормам первой категории, был выше, чем в целом по СССР.

Принцип дифференцированного распределения воплощался также в установлении специальных повышенных норм снабжения в виде дополнительного питания для беременных женщин, кормящих матерей, доноров, больных<sup>3</sup>. Обеспечивалось дополнительное питание детей в городах и рабочих поселках [4, с. 395].

По непродовольственным товарам не устанавливались четкие нормы отпуска товаров. Каждой категории снабжаемого населения предназначалось установленное количество товаров широкого потребления, выраженное в условных единицах – купонах. В соответствии с имевшимся количеством купонов их владелец мог приобрести любые нормированные промышленные товары, которые были в продаже. Для рабочих и ИТР в карточках на непродовольственные товары предусматривалось 125 купонов, для служащих – 100, для иждивенцев, детей и учащихся – 80 купонов. При покупке пары обуви для взрослых нужно было сдать 30 купонов, за пальто – 30, за хлопчатобумажное платье – 35. В районах Крайнего Севера карточки на непродовольственные товары выдавались с двойным количеством купонов.

<sup>3</sup> РГАЭ, ф.7971, оп. 1, д. 946, л. 140.

Карточная система снабжения в годы войны характеризовалась, во-первых, устойчивостью норм выдачи продуктов, а в последние годы войны даже некоторым повышением норм для отдельных групп занятых. А во-вторых, сохранялась стабильность розничных цен на товары, отпускаемые по карточкам. В течение всего военного периода правительство обеспечивало сохранение стабильных низких цен на продовольствие и промышленные товары, а также довоенных тарифов на коммунальные услуги и транспорт. В годы войны государственные розничные цены были повышены лишь на алкогольные напитки и табачные изделия.

Такая экономическая политика способствовала устойчивости реальной заработной платы, что в известной мере отражало интересы основной массы рабочих и ограждало от стихийного колебания цен на колхозном рынке. Однако нельзя забывать, что параллельно с государственными ценами в стране существовали и «пайковые цены», и цены колхозного рынка, и цены коммерческой торговли. Множественное регулирование цен во взаимосвязи с ограничением продажи товаров в итоге вело к ослаблению роли денег в народном хозяйстве.

Проблема продовольствия остро стояла и в деревне. Здесь она была связана главным образом с нехваткой мужской рабочей силы (остались преимущественно женщины, дети и старики) и с отсутствием лошадей (все лошади были направлены на фронт, и приходилось пахать вручную), а также с дополнительными сборами с крестьянских хозяйств в пользу фронта. Это был второй после коллективизации удар, который значительным образом изменил облик отечественной деревни. Женский труд в деревне стал преобладающим.

Конечно же, карточная система распределения продовольствия порождала и элементы злоупотреблений со стороны лиц, которые имели доступ к конечному товару. Однако это носило скорее исключительный характер, так как система наказания за любые подобные проступки была чрезвычайно строгой.

### **Организация системы общественного питания и развитие подсобного хозяйства**

В годы войны существенно возросли роль и значение общественного питания. В 1944 г. услугами общественного питания пользовались около 25 млн чел., что в два с лишним раза больше, чем до войны [5, с. 107]. Возрастание роли общественного питания объясняется рядом причин. Война нарушила сложившийся домашний уклад многих семей. В связи с мобилизацией в армию большого количества мужчин на предприятиях их заменяли женщины, в т.ч. бывшие домохозяйки. На предприятиях число работающих женщин составляло больше

половины. В таких условиях женщины не могли уделять прежнее внимание домашнему хозяйству. Работа на производстве в одну, а иногда и в две смены также способствовала тому, что люди все больше пользовались общественным питанием. В связи с этим домашнее приготовление пищи значительно уменьшилось. Рост значения общественного питания в годы войны объясняется также и тем, что под контролем общественности оно давало возможность более рационально использовать имевшиеся ограниченные ресурсы продовольствия.

За годы войны изменилась структура сети общественного питания – центральное место заняли столовые. В отдельных промышленных районах, где в годы войны увеличилось количество рабочих, сеть столовых выросла значительно больше, чем в среднем по стране. Так, на Урале и в Западной Сибири эта сеть удвоилась.

Абсолютное увеличение количества столовых обусловило рост их доли в структуре сети общественного питания СССР. В начале 1941 г. удельный вес столовых в общем числе предприятий питания СССР составлял 49,7%, к концу 1942 г. их доля увеличилась до 59,1%, к концу 1944 г. – до 76,9%. Одновременно сокращалась доля буфетов и закусок. В сети ОРСов и Продснабов доля столовых возросла с 65,5% в 1941 г. до 83,5% в 1945 г.<sup>4</sup>

В целях расширения местной продовольственной базы для улучшения снабжения заводских столовых продовольствием СНК СССР и ЦК ВКП(б) постановлением от 7.9.1940 г. обязали директоров предприятий и местные советские организации создавать подсобные хозяйства огородно-овощного и животноводческого направления, земельные участки для которых выделялись из государственного фонда. Развитию подсобных хозяйств в годы войны уделялось особое внимание. Постановление СНК СССР и ЦК ВКП(б) от 7.4.1942 г. установило порядок выделения земель для подсобных хозяйств и под огороды рабочих и служащих [6, с. 653]. Местные органы обязывались выявить все пустующие земельные участки в городах и поселках, а также свободные земли государственного фонда, расположенные вокруг городов и населенных пунктов, и отвести их предприятиям, учреждениям, организациям и военным частям для организации подсобных сельскохозяйственных предприятий и под огороды рабочих и служащих.

При отсутствии свободных участков промышленным предприятиям разрешалось, с согласия колхозов, временно использовать под посевы их пустующие земли. Кроме того, в ведение промышленных наркоматов передавались совхозы и фермы из других систем. Всего за годы войны наркоматам было передано 550 совхозов и ферм. Создание и развитие системы подсобных хозяйств приобрело широкий размах.

<sup>4</sup> Рассчитано по: РГАЭ, ф.7971, оп. 2, д. 153, л. 23; д. 221, л. 15–16.

Только в системе ОРСов количество подсобных хозяйств составило около 30 тысяч.

Посевная площадь подсобных сельскохозяйственных предприятий в промышленности и на транспорте увеличилась с 1366 тыс. га в 1940 г. до 3104 тыс. га в 1943 г., т.е. в 2,3 раза. поголовье крупного рогатого скота за этот период увеличилось в 1,5 раза и составило в 1943 г. 904 тыс. голов [7, с. 558]. В годы Великой Отечественной войны огородничество получило дальнейшее развитие. К 1945 г. в стране насчитывалось свыше 18 млн огородников [8, с. 397], собравших с 1626 тыс. га посевных площадей 9552 тыс. т картофеля и овощей. На одну семью огородника в 1945 г. пришлось 515 кг картофеля и овощей. Благодаря коллективному и индивидуальному огородничеству городское население получило в 1942–1945 гг. дополнительно более 26 млн т картофеля и овощей [2, с. 116].

Огородное движение имело две формы – коллективное и индивидуальное огородничество. Продукция как с индивидуального, так и с коллективного огорода шла в полное распоряжение семьи огородника.

Земля, предоставленная предприятию под огороды, в случае коллективной формы огородничества не делилась на участки. Все работы осуществлялись коллективно. Полученный урожай делился между участниками коллективного огорода согласно количеству затраченного труда каждым огородником. Индивидуальная форма огородничества предполагала раздачу земли отдельным огородникам. Земельные участки под огороды выделялись размером не более 0,15 гектара. Работа на участке осуществлялась в индивидуальном порядке огородником и членами его семьи. Весь выращенный урожай целиком шел в распоряжение семьи огородника. Важно также отметить, что доходы рабочих и служащих, полученные ими от индивидуальных и коллективных огородов, освобождались от обложения сельскохозяйственным налогом.

### **Продовольственное снабжение армии как необходимое условие для достижения Победы**

Неблагоприятно сложившаяся обстановка в начальный период Великой Отечественной войны поставила продовольственное снабжение страны и Вооруженных Сил в очень тяжелые условия. В связи с вынужденным отступлением наших войск государство лишилось крупных запасов продовольствия на складах, оказавшихся в оккупированных районах. Из западных приграничных областей не удалось вывезти свыше 70% мобилизационных запасов. Только частично они были обращены на текущее снабжение войск.

Продовольственная проблема обострилась и в связи с мобилизацией из сельского хозяйства большей части работоспособного муж-

ского населения и техники. Это привело к значительному уменьшению в стране валового сбора сельскохозяйственных культур. Так, в 1942 г. валовой сбор зерна сократился по сравнению с 1940 г. с 95,6 млн до 29,6 млн т, сахарной свеклы – с 18 млн до 2,2 млн т, картофеля – с 76,1 млн до 23,6 млн т.

Огромный ущерб немецко-фашистские оккупанты нанесли пищевой промышленности. Свыше 50% предприятий Наркомата пищевой промышленности СССР оказались на оккупированной территории. Особенно пострадали сахарная, маслосебяная, консервная и табачная отрасли промышленности. Из 210 сахарных заводов, имевшихся в стране, 196 были полностью или частично разрушены. Выпуск сахара в 1942 г. уменьшился по сравнению с довоенным уровнем в 29 раз.

В сложившихся условиях были значительно расширены посевы зерновых и технических культур в Поволжье, на Южном Урале, в Сибири, Казахстане, Средней Азии и Закавказье. Вся тяжесть решения продовольственной проблемы легла в основном на эти районы, где развернулось строительство пищевых предприятий на базе оборудования, вывезенного из временно оккупированных районов. Это позволило значительно увеличить производство специальных продуктов для армии. Так, выпуск пищевых концентратов во втором полугодии 1941 г. увеличился более чем на 50% по сравнению с первым полугодием этого же года. В 1942 г. их было выработано для армии около 160 тыс. т.

Большое значение для бесперебойного снабжения населения и армии продовольствием имели мероприятия по строжайшему учету и распределению наличных продовольственных ресурсов. В 1941–1942 гг. на централизованном государственном продовольственном снабжении находилось около 77 млн чел. гражданского населения и военнослужащие, а на фуражном довольствии – свыше 1,2 млн лошадей. Снабжение армии в годы войны можно разделить на три этапа.

Первый, начальный этап охватывает период с начала войны до середины 1942 г. Продовольственное обеспечение войск фронтов в период стратегической обороны в основном базировалось на использовании разбронированных мобилизационных запасов на базах Госрезерва, Наркомзага и созданных к началу войны запасов на продовольственных складах приграничных военных округов. В этот период войны основное внимание уделялось не подвозу фронтам продовольствия, а своевременной эвакуации его из тыловых районов армий и фронтов вглубь страны.

Во второй период войны, с ноября 1942 г. по июнь 1943 г., во время Сталинградской и Курской битв главной задачей было максимально приблизить запасы продовольствия к войскам. В армиях содержались 15-суточные запасы. Армейские запасы продовольствия размещались

в трех эшелонах, что создавало благоприятные условия для маневра ими в ходе наступательной операции.

На третьем этапе войны, начиная со второго полугодия 1943 г. и до конца войны, основными источниками снабжения для большинства южных и центральных фронтов стали местные продовольственные ресурсы. Всего в 1943 г. силами войск действующей армии, внутренних военных округов и аппаратом Главного управления продовольственного снабжения Советской Армии было заготовлено 4,7 млн т зерна, картофеля и овощей, а вместе с сеном и продукцией подсобных хозяйств – около 7 млн т продовольствия и фуража.

По мере успешного продвижения советских войск на запад излишки продовольствия, оставленного войсками фронтов в их тыловых районах, передавались военным округам, гражданским организациям, совхозам и колхозам. Тем самым заготовительные органы фронтов оказали существенную помощь в восстановлении разрушенного гитлеровцами народного хозяйства в прифронтовых районах страны.

Таким образом, в период Великой Отечественной войны служба тыла успешно справилась с бесперебойным снабжением войск фронтов продовольствием и фуражом. Общий расход основных видов продовольствия и фуража на довольствие Советской Армии за годы Великой Отечественной войны составил около 40 млн т. Только из местных ресурсов было заготовлено и обращено на довольствие войск свыше 20 млн т продовольствия.

Обеспечение армии продовольствием было так же важно, как и обеспечение ее современной боевой техникой. Система снабжения армии продовольствием проделала непростой путь от этапа потери территорий и, соответственно, источников обеспечения продовольствием, до возвращения ранее потерянных территорий и расширения источников получения продовольствия для нужд населения и армии.

### **Уроки для современников и будущих поколений**

Какие же уроки мы можем и должны извлечь из анализа опыта разрешения продовольственной проблемы во время войны?

Урок первый – диверсификация источников получения продовольственных товаров для нужд военного и гражданского населения, обеспечение эффективных механизмов государственных закупок и хранения продовольственных товаров, входящих в систему государственных резервов. Государство должно обладать надежной продовольственной базой и разветвленной сетью агропромышленных производств, с возможностью увеличения количества производимой продукции за счет повышения эффективности производства и масштабирования бизнеса в короткие сроки. Уроки военного времени свидетельствуют о том, что

в вопросах производства продовольствия следует руководствоваться не только рыночными подходами, следуя которым наращивается производство исключительно в районах с благоприятным климатом, но и необходимостью иметь агропромышленные кластеры в недостаточно благоприятных по климатическим условиям районах страны. В настоящее время вполне возможно применение методик советской экономики в области планирования развития сельского хозяйства страны по субъектам РФ.

Сейчас сельское хозяйство России находится не в простом положении, наблюдается зависимость страны от импорта мяса и иных продовольственных товаров. Для разрешения проблемы продовольственной независимости страны государству следует уделить пристальное внимание вопросам диверсификации сельскохозяйственного производства, что позволит повысить эффективность использования пространственного потенциала, решить вопросы сельскохозяйственной безработицы, повысить качество потребляемых продуктов питания населением.

Урок второй – целесообразно создавать и совершенствовать логистические потоки движения товаров по территории страны на основе их согласования с развитием разветвленной транспортной инфраструктуры (на основе железнодорожного, воздушного и автомобильного транспорта). Исторически инфраструктурный вопрос является болезненным для России, и он по-прежнему не решен. На современном этапе не хватает дорог и воздушного сообщения, скоростных железнодорожных магистралей. Все это увеличивает себестоимость логистических услуг и перевозки продовольственных и иных товаров по территории страны.

Следует подчеркнуть, что для современной России решение инфраструктурного вопроса актуально не только в контексте развития сельскохозяйственного производства, но и в рамках развития экономики страны в целом. Россия сегодня не использует полномасштабно свой транзитный потенциал.

Урок третий – централизованные и децентрализованные элементы управления должны диалектически взаимодействовать и дополнять друг друга. Говоря языком современной экономики, рыночные механизмы и государственное управление не антагонисты, а взаимодействующие инструменты управления экономикой.

В годы войны советское руководство активно применяло наряду с централизованными инструментами закупок и распределения товара между нуждающимися гражданами также и децентрализованные инструменты в виде развития подсобных хозяйств и огородничества. Это существенным образом позволило повысить уровень продовольственной обеспеченности граждан страны. Использование

двух инструментов увеличения продовольственного обеспечения населения позволило успешнее решать продовольственные вопросы.

Для современной России по-прежнему актуальны проблемы развития личного подсобного хозяйства, недостаточен и уровень развития крупных агропромышленных предприятий, главным образом в области мясного скотоводства и свиноводства. Усилия соответствующих органов государственной власти уже имеют некоторые успехи в этой области, а дополнительным импульсом для развития явилось продовольственное эмбарго. При этом не следует забывать об использовании в рамках либеральной экономической политики централизованных инструментов государственного управления, которые также важны для обеспечения стабильности экономического положения страны.

Урок четвертый – системы государственного управления должны быть готовы к решению сложных политических задач, обладать достаточным уровнем гибкости и профессионализма. Эффективная система государственного управления создает стране дополнительные конкурентные преимущества на мировой арене. Способность оперативно решать сложные государственные задачи, которая обеспечила победу в Великой Отечественной войне, требует отлаженных механизмов государственного управления по всей вертикали власти. Система управления и система контроля качества управления позволяли в годы войны решать эту задачу. В разрешении продовольственной проблемы значительную роль сыграло грамотное управление сельскохозяйственным производством. Правильные действия в области наращивания производства в колхозах и совхозах, приусадебных хозяйствах позволили улучшить положение со снабжением фронта продовольствием. Конечно, совершенствовать систему государственного управления лучше в мирное время.

Урок пятый – подготовка профессиональных кадров как в военном деле, так и в области агропромышленного производства, является необходимым залогом успеха государственной политики и лидерства страны. Кадры, как и в годы войны, «решают все» и в наше непростое мирное время. Стоит вспомнить, что развитие кадрового потенциала занимало важное место в военный период. Как правило, оно происходило «с колес», сразу на практике, что диктовалось условиями войны и необходимостью скорейшего вхождения человека в производственный или военный процесс.

Между тем учеба требует концентрации внимания и усилий. В спешке сложно обеспечить качественное обучение, и *сегодня*, в спокойном режиме, кадры готовить проще. Однако для современной России актуальной остается реформа образования, в том числе реформа сельскохозяйственного образования. Будущее сельского хозяйства Рос-

сии – это постиндустриальное сельское хозяйство, основанное на глубоких научных знаниях сельскохозяйственного производства. Ярким примером такого постиндустриального сельского хозяйства являются хозяйства развитых стран Западной Европы. Для нас важно совершить такой переход, который позволит вывести сельское хозяйство России в лидеры постиндустриальной экономики страны.

Война является для каждого из нас уроком, который мы должны хорошо усвоить. Сложно оценивать решения, принимаемые во время боевых действий, не являясь их активным участником или лицом, принимающим решения. Можно лишь делать некоторые выводы. Важно быть готовым экономически, стратегически и тактически к возможным обострениям международной обстановки. Для этого должна быть разрешена продовольственная проблема России, созданы все условия для маневрирования и диверсификации рисков сельскохозяйственного производства, сформированы агропромышленные кластеры по всей территории страны. Успехи в экономике создают решающие предпосылки для успехов во внешней и внутренней политике страны. Победа в Великой Отечественной войне – яркий пример такого успеха.

#### Литература

1. Продовольственный вопрос и товарно-денежные отношения в годы Великой Отечественной войны / Н.Е. Рогожникова // Великая Отечественная война 1941–1945 гг. в современной исторической науке: Материалы международной научной конференции. Тольятти: Изд-во ТГУ, 2005.
2. История Великой Отечественной войны Советского Союза 1941–1945 гг. в 6-ти томах. Т. 6. М., Воениздат, 1965.
3. Любимов А.В. Торговля и снабжение в годы Великой отечественной войны. М., 1968 С. 29; РГАЭ, ф.7971, оп.1, д. 692, л.102.
4. Советская экономика в период Великой Отечественной войны. М.: Наука, 1970.
5. 35 лет советской торговли. Сборник статей. 1917–1952. М.: Госторгиздат, 1952.
6. Директивы КПСС и Советского правительства по хозяйственным вопросам (1917–1957 годы) в 4-х томах. Т. 2. М.: Госполитиздат, 1957.
7. Чернявский У.Г. Война и продовольствие: снабжение городского населения в Великой Отечественной войне (1941–1945 гг.). М.: Наука. 1964. С.133; Вознесенский Н.А. Избранные произведения 1931–1947. М.: Политическая литература. 1979.
8. Профсоюзы СССР. Документы и материалы. В 5-ти томах. Т. 3. М.: 1963.

A.I. ARKHIPOV

doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of science, academician of the Russian Academy of Natural sciences, Moscow, Russia  
aiarchipov@mail.ru

A.A. KAZANNIKOV

PhD in economics, doctoral candidate of the Institute of Economics of Russian Academy of sciences, Moscow, Russia  
Alexey.a.kazannikov@gmail.ru

PUBLIC PROCUREMENT AS A FACTOR OF SOLVING THE FOOD PROBLEM DURING THE GREAT PATRIOTIC WAR: LESSONS OF HISTORY

The paper analyzes the experience of solving the food problem in the Great Patriotic War. It is emphasized the feasibility of introducing rationing, rationing system, the development of farms and other measures as necessary conditions for the stabilization of the situation in the food market. The authors systematize and reveal the lessons to be learned from solving the food problem during the War.

**Keywords:** *food problem, the Great Patriotic War, the card system, rationing, the lessons of the War.*

**JEL:** Q18, Q19.

С.И. ЧЕРНЫХ

доктор экономических наук, профессор,  
заведующий сектором Института проблем развития науки РАН,  
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

## ВСТУПЛЕНИЕ В ВТО И РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ НАУЧНО- ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СФЕРЫ<sup>1</sup>

В статье рассматриваются проблемы, связанные с ресурсным (финансовым) обеспечением развития российской научно-технологической сферы, с осуществлением взвешенной государственной политики в этой области с учетом вступления России во Всемирную торговую организацию. Даются предложения по созданию надежных барьеров на пути угроз, связанных с деформацией отечественного научно-технологического потенциала и препятствующих инновационному развитию российской экономики.

**Ключевые слова:** *Всемирная торговая организация (ВТО), конкурентоспособность, инвестиции в инновации, государственная политика, научные исследования и разработки (НИР), интеллектуальная собственность.*

JEL: С780, К120, К310.

### Россия в ВТО: хотели как лучше...

Обязательства, которые взяла на себя Россия в связи с вступлением в ВТО, можно разделить на четыре группы: 1) снижение ставок импортных пошлин и импортных квот; 2) снятие административных барьеров на доступ зарубежных компаний на отечественные рынки; 3) сокращение экспортных пошлин; 4) реформирование законодательства и системы государственного управления для приведения их в соответствие с требованиями ВТО. Данные обязательства так или иначе затрагивают более 60 % обрабатывающих отраслей и более половины сектора услуг. В целом в сфере влияния норм и правил ВТО окажутся отрасли, формирующие около 60 % ВВП России.

Как уже справедливо отмечалось на страницах журнала «Вестник Института экономики РАН», присоединение к ВТО неоднозначно

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ (проект № 14-02-00409).

оценивается как аналитиками, так и простыми гражданами страны: «С одной стороны, Россия, безусловно, получает дополнительные импульсы для роста эффективности экономики и повышения ее конкурентоспособности. С другой – небывалая прежде открытость нашей экономики, поспешный «подгон» законодательной базы под западно-европейские стандарты, а по некоторым направлениям и неготовность к равновыгодному сотрудничеству таят в себе риски и угрозы безопасности» [1, с. 60].

На наш взгляд, эффект от российского членства в ВТО будет достигнут лишь тогда, когда общий баланс соответствующих прав и обязательств будет сведен в пользу отечественной экономики и послужит ее динамичному росту. Либерализация доступа на рынок иностранных товаров и услуг не должна нанести ущерба отдельным секторам российской экономики, особенно тем, которые находятся в стадии модернизации и реконструкции. Однако добиться минимизации этого ущерба чрезвычайно трудно. Не случайно многие действия России уже становятся предметом торговых споров в ВТО. Например, Евросоюз пожаловался на незаконные, по его мнению, барьеры при импорте европейских автомобилей и свинины. По словам чиновников из Брюсселя, они готовят и другие жалобы, в том числе по общим принципам российского режима импортных пошлин. У ЕС, США и других членов ВТО вызывает беспокойство еще ряд вопросов – от повышения тарифов, которые Россия обещала снизить, до превращения Таможенного союза в Евразийский союз. В целом, старожилы ВТО полагают, что Россия умышленно не стремится выполнить главную цель вступления в эту организацию – сделать национальную экономику более открытой и увеличить свой международный торговый оборот. Наша страна любые подобные претензии отрицает [2].

Такая ситуация, в частности, свидетельствует о том, что при нынешнем состоянии отечественной экономики и сырьевом характере экспорта Российская Федерация вряд ли сможет в ближайшей перспективе воспользоваться выгодами от участия в мировой торговле и преференциями, которые дает членство в ВТО. Из-за свертывания наукоемких производств не стоит ожидать существенного расширения присутствия России на мировых рынках. Экспансия же зарубежных товаров и услуг может вызвать рост безработицы и обострение социальных проблем. При этом следует учитывать тот факт, что внутренний рынок для России, в силу отечественной специфики, всегда имел и будет иметь на порядок большее значение, чем внешний, и внутренние цены всегда были и долго еще должны быть существенно ниже мировых из-за относительно низкого уровня заработной платы.

Кроме того, в последнее время все сильнее раздаются голоса о том, что ВТО сейчас не способна адекватно регулировать новый мир, в кото-

ром интеллектуальная собственность создается в одной юрисдикции и превращается в материальное изделие в другой, а глобальная экономика скоро будет состоять не из громоздких международных организаций, а из производственных цепочек – от изобретения до поставки товара (услуги). Многие страны уже объединяются в цепочки поставок, обмениваются технологиями и выстраивают таким образом новую глобальную экономическую архитектуру, независимую от жестких правил Всемирной торговой организации [3].

Наша страна еще слабо вовлечена в международную кооперацию производства и реализации услуг, в эти «цепочки поставок». Ситуация, кроме того, усугубляется постоянным ужесточением условий доступа российских товаров на зарубежные рынки. Причем если против традиционной сырьевой продукции российского экспорта (нефти, газа, цветных металлов и др.) зарубежные партнеры не применяют практически никаких ограничений, то против продукции с высокой долей добавленной стоимости (прокат, целлюлоза, минеральные удобрения, текстиль) применяются сотни лимитирующих мер. Экономические санкции в связи с присоединением Крыма, турбулентность на валютном рынке, снижение цен на нефть и опасения экономического спада также не способствуют спокойной жизни России в рамках ВТО. Кстати необходима ясность в вопросе о том, насколько введенные против страны санкции соответствуют нормам ВТО. По этому поводу министр экономического развития РФ А. Улюкаев прямо заявил: «... страны ВТО должны иметь уверенность, что их экономические отношения не будут в один прекрасный момент поставлены под вопрос из-за неэкономических обстоятельств» [4].

Вступление России в ВТО обострило также проблему охраны интеллектуальной собственности. Мировой рынок торговли лицензиями на объекты интеллектуальной собственности показывает устойчивый ежегодный рост, в среднем около 12%, при том что промышленное производство растет не более чем на 2–3%. В этом отношении Россия сильно отстает – доля страны в общем объеме поданных заявок на изобретения составляет 1,5%. Для сравнения: доля США – 19,4%, Японии – 20,5%, Китая – 23,6%; до 80–90% прироста ВВП в этих странах приходится на долю новых знаний, воплощенных в научно-технических разработках, соответствующих лицензиях, технике и технологиях. И именно это является основной чертой инновационной экономики, базирующейся в том числе на серьезных капиталовложениях.

Кроме того, есть еще проблема повышения конкурентоспособности: «...ВТО создает лишь благоприятные условия для производителей высокотехнологичных товаров и услуг при выходе их на внешний рынок, при защите прав интеллектуальной собственности, развитии и расширении кооперации между отечественными и зарубежными высокотех-

нологичными компаниями, а также при привлечении в Россию высоко-технологичного оборудования из-за рубежа. Вопрос только в том, много ли сейчас в России предприятий, способных конкурировать на глобальном уровне? ...Их можно перечислить по пальцам» [5, с. 61–62].

Действительно, во всемирном рейтинге конкурентоспособности стран, составленном Всемирным экономическим форумом на 2013–2014 гг., Россия занимает 64-е место (всего в списке 148 государств). Этот рейтинг рассчитывается исходя из 12 индексов, в которых учитываются различные составляющие конкурентоспособности. При этом для РФ самыми проблемными являются 4 индекса: эффективность рынка товаров и услуг (126-е место), качество институтов (121-е место), развитость финансового рынка (121-е место), конкурентоспособность компаний (107-место) [6, с. 128]. Такое положение свидетельствует о том, что наша страна вряд ли сможет в ближайшее время адекватно ответить на один из ключевых вызовов для нашей страны – усиление в глобальном масштабе конкурентной борьбы за факторы, определяющие конкурентоспособность инновационных систем, в первую очередь за «умные» деньги (инвестиции, привлекающие в проекты новые знания, технологии, компетенции). В условиях низкой эффективности национальной инновационной системы в России это означает ускоренное «вымывание» из страны сохраняющегося конкурентоспособного потенциала – кадров, технологий и прорывных идей.

Между тем конкуренция между инновационными системами разных стран постоянно усиливается, причем в число конкурентов постоянно входят новые страны. Если раньше СССР конкурировал в научной сфере с США, отчасти с Великобританией, Францией, ФРГ и Японией, то сейчас потенциальными конкурентами России являются не только Китай, Индия и страны Юго-Восточной Азии, но и Бразилия, Мексика, Испания и даже Румыния, Болгария и Турция, а в перспективе – Украина, Белоруссия и Казахстан. Факторы, определяющие конкурентоспособность инновационных систем, становятся все более мобильными, а «цепочки поставок» все более разнообразными: ключевых исследователей можно переманить на другое место работы, для лидирующих компаний можно предложить наиболее выгодные условия для размещения бизнеса и т.д. Большое значение имеют и условия для проживания исследователей, в частности, природные условия. В таких обстоятельствах для России продолжение существующей недружественной политики по отношению к исследователям и инновационным компаниям может привести к полной потере научного и технологического потенциала.

В целом России не удалось за последние 10 лет проявить себя инвестиционно привлекательной экономикой с благополучным деловым климатом. Вкладываясь в модернизацию производства не торопятся ни зарубежные, ни отечественные предприниматели. Об этом свиде-

тельствует и продолжающийся (почти уже хронический) отток капитала из страны.

России необходим прорыв на международный рынок наукоемкой продукции, что одновременно защитит ее внутренний рынок и остановит процесс деградации научного, интеллектуального и производственного потенциала. Это по силам только государству, так как ни одна, даже очень крупная, компания не в состоянии самостоятельно выйти на внешний рынок наукоемкой продукции и закрепиться на нем, потому что нужно постоянно обновлять продукцию и нести значительные затраты на сети сервисного обслуживания.

На долю семи высокоразвитых стран приходится 80–90% всей наукоемкой продукции и весь ее экспорт, ориентированный на макротехнологии. В глобальном масштабе насчитывается 50 макротехнологий, под которыми понимается совокупность всех технологических процессов (НИР, подготовка производства, сервисная поддержка проектов) по созданию определенного рода продукции с заданными параметрами, из которых 22 макротехнологии контролируют США, 8–10 – Германия, 7 – Япония и по 3–5 Великобритания и Франция.

Исходя из наличия в России огромных мощностей в области машиностроения и металлообработки (включая предприятия ВПК), сырьевой базы и высококвалифицированных кадров (особенно в сфере науки и образования), а также учитывая геополитические интересы России, можно сформулировать ряд национальных приоритетов России в области макротехнологий. Россия на период до 2025 г. могла бы поставить задачу приоритетного развития по 12–16 макротехнологиям. Причем до 2020 г. основными макротехнологиями могли бы быть 6–7 из них, по которым наш суммарный уровень знаний сегодня приближается к мировому, если не превосходит его (авиация, космос, ядерная энергетика, судостроение, спецметаллургия и энергетическое машиностроение). Если указанные макротехнологии удастся сделать конкурентными, то Россия на рынке наукоемкой продукции способна подняться с 0,3% до 10–12% занимаемой на нем доли, что только за счет экспорта дало бы до 140–180 млрд долл. в год. Ключевыми факторами успеха здесь будут конкурентные качество, цена, соответствующее сервисное обеспечение продукции и услуг.

Как новые глобальные вызовы, так и тенденции развития российского сектора исследований и разработок определяют необходимость формирования и развития единого эффективного научно-технологического пространства страны, смещения акцентов с наращивания общих объемов поддержки по всем составляющим национальной инновационной системы на радикальное повышение эффективности, концентрации усилий государства на разрешении критических для инновационного развития проблем. Как отмечают эксперты ОЭСР,

«есть надежда, что правительство (Российской Федерации – С.Ч.) станет рассматривать государственные расходы на науку и технологии как стратегические инвестиции, которые должны быть защищены от дальнейших сокращений, поскольку они существенны для успеха программы инноваций и экономической модернизации в России» [7, с. 226]. От себя добавим – и для повышения конкурентоспособности российских товаров и услуг в условиях членства в ВТО.

### **Борьба за «умные» деньги**

Не подлежит сомнению, что государство должно поддерживать научно-исследовательские организации и инновационно активные компании, уравнивать условия конкуренции с зарубежными исследователями и производителями инновационной продукции, содействовать привлечению инвестиций в передовые технологии и благодаря этому создавать оптимальные условия для реализации всей инновационной цепочки: воспроизводство знаний посредством фундаментальных исследований – проведение прикладных исследований и разработок – внедрение научно-технических результатов в производство – производство конкурентоспособной инновационной продукции.

Центральное место в формировании данной цепочки принадлежит совершенствованию государственной политики в сфере финансирования науки и инноваций. При этом основными ее элементами должны выступать: повышение эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на выполнение исследований, разработок и внедрение их результатов в производство; обеспечение приоритетного финансирования фундаментальных исследований; усиление программно-целевого метода финансирования научно-инновационной сферы; привлечение дополнительных (альтернативных) источников финансирования науки и инноваций.

Любое финансирование, за исключением благотворительности, подразумевает достижение той или иной степени эффективности функционирования финансируемого объекта. Вместе с тем посчитать прямую отдачу, а значит и оценить эффективность денежных затрат в научно-исследовательской сфере традиционными экономическими методами крайне затруднительно. Во многом по этой причине не выработаны единые подходы к оценке эффективности науки, прежде всего фундаментальной.

Так, например, показателями эффективности фундаментальных исследований могут служить: общее число статей, опубликованных в рецензируемых журналах; число статей, приходящееся на одного исследователя; средний импакт-фактор (численный показатель важности) журналов, в которых опубликованы статьи; среднее число ссылок

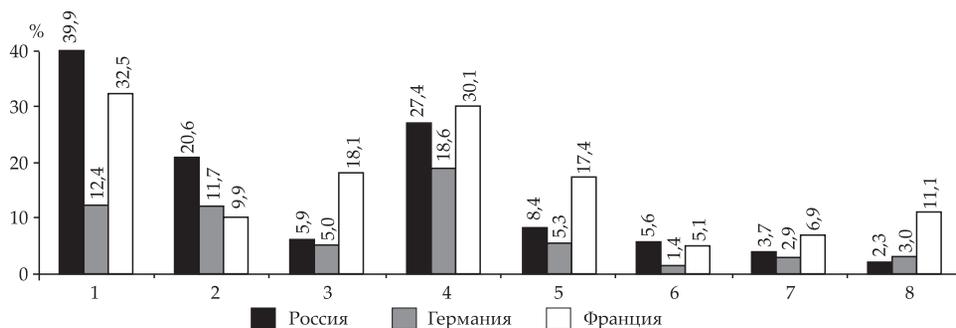
на одну статью; число патентов и т.п. Среди них важнейшими показателями, по оценке Статистического института ЮНЕСКО, являются: количество публикаций и их цитируемость, а также количество патентов. В этой связи следует отметить, что получившая в последнее время распространение международная система оценки научных публикаций и цитирования отдает приоритет англоязычным рецензируемым журналам, что негативно отражается на показателях, относящихся к российской научной периодике. Кроме того, не принимаются во внимание такие виды изданий, как монографии, статьи в сборниках, тезисы докладов и т.п. Не стоит также забывать, что и в условиях глобализации российские исследователи должны работать прежде всего на свою страну, а не на англоязычные журналы, при всем уважении к ним.

По данным Института проблем развития науки РАН, информационная продуктивность российского научного комплекса почти в точности соответствует его внутренним затратам. Иными словами наши исследователи публикуют столько, сколько (согласно международному стандарту) позволяют объемы финансирования отечественной науки. Значит, проблему повышения результативности научных исследований следует рассматривать во взаимосвязи с выделяемыми ресурсами [8, с. 12–13].

Высокая значимость финансового обеспечения инновационного развития в целом не вызывает сомнений. Об этом свидетельствуют и результаты международных сопоставлений (см. рис. 1).

Как видим, недостаток финансовых средств, в том числе обеспеченных государственной поддержкой, является существенным препятствием на пути внедрения инноваций не только в России, но и в высокоразвитых странах. По мнению представителей российских промышленных предприятий, недостаток собственных денежных средств и финансовой поддержки со стороны государства (столбцы 1 и 2 на графике) является, наряду с высокой стоимостью нововведений (столбцы 4), наиболее значимым фактором. Примечательно, что фактор низкого спроса на новые товары, работы и услуги (столбцы 3) для российских фирм менее значим, чем для французских.

Что касается источников финансирования инновационной деятельности российских промышленных предприятий, то основным из них являются собственные средства (доля примерно 80%). При недостатке финансовых ресурсов для реализации инновационных проектов предприятия в большинстве своем не прибегают к кредитным ресурсам банков. Основная причина этого – недоступность кредитных и подобных ресурсов (например, лизинговых) по причине высоких процентных ставок. Как правило, банки выдают кредиты только заемщикам с успешной кредитной историей и при наличии материальных ресурсов для предоставления их в качестве залога-обеспечения. Более того,



Факторы, препятствующие инновациям:

1 – недостаток собственных денежных средств; 2 – недостаток финансовой поддержки; 3 – низкий спрос на новые товары; 4 – высокая стоимость нововведений; 5 – недостаток квалифицированного персонала со стороны государства\*\*; 6 – недостаток информации о новых технологиях; 7 – недостаток информации о рынках сбыта работы, услуги; 8 – неразвитость кооперационных связей.

\* Данные представлены за последний год, по которому имеются сведения.

\*\* Для Германии и Франции поддержка из сторонних источников.

Рис. 1. Оценка факторов, препятствующих технологическим инновациям на промышленных предприятиях (удельный вес организаций, оценивших отдельные факторы, препятствующие инновациям, как основные, в общем числе организаций, осуществлявших технологические инновации).

Источник: Данные ИПРАН РАН.

каждый кредит является возвратным с четкими сроками исполнения кредитных обязательств, что не всегда приемлемо для кредитования инновационной деятельности предприятий, так как сроки реализации товаров, технологий, услуг на рынке, а также их коммерческий успех не всегда могут быть достаточно спрогнозированы. К тому же крупнейшие банки-кредиторы очень консервативны в выборе потенциальных заемщиков и подвергают их тщательным проверкам, что отражается на увеличении сроков принятия кредитных решений. Таким образом, инновационно-активные предприятия вынуждены использовать заемные ресурсы в очень ограниченном объеме и только под проекты с высокой коммерческой реализуемостью либо под конкретные заказы на выпуск уже разработанной продукции.

Справедливости ради следует отметить, что в Плане первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г., утвержденном распоряжением Правительства РФ 27 января 2015 г., в числе первоочередных мероприятий отмечается, во-первых, формирование механизма предоставления из федерального бюджета предприятиям промышленности, реализующим проекты импортозамещения, в том числе в рамках соответствующих программ, субсидий на компенсацию части затрат на уплату процентов по кредитам, привлеченным в российских кредит-

ных организациях на пополнение оборотных средств и (или) финансирование текущей производственной деятельности и, во-вторых, расширение мер поддержки малых инновационных предприятий, в том числе: а) предоставление грантов малым инновационным предприятиям на финансовое обеспечение инновационных проектов, имеющих перспективу коммерциализации; б) расширение масштабов реализации программ поддержки малых инновационных предприятий, реализуемых Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

В мировой практике для оценки позиций страны в мировой экономике все шире используется комплексный финансовый показатель – затраты в инвестициях на инновации. Он отражает способность страны к инвестиционно-инновационной деятельности, в основе оценки которой лежит множество финансово-экономических показателей (расходы на исследования и разработки, количество полученных патентов, развитость сферы образования в стране и т.д.). Одним из основных показателей в этом ряду является объем внутренних затрат на исследования и разработки, включая текущие и капитальные затраты. Так вот, абсолютная величина внутренних затрат на исследования и разработки в России сейчас в 12 раз ниже, чем в США, этот показатель в процентах к ВВП также существенно отстает от аналогичных показателей в развитых странах, при том что абсолютная численность исследователей находится все еще на достаточно высокой позиции (см. рис. 2).

Следует отметить, что, по данным Всемирного банка, национальное богатство развитых стран только на 5% состоит из природных ресурсов, на 18% – из капитала, а на 77% – из знаний и умения ими распорядиться. При этом все большую роль играют нематериальные активы – организационные и интеллектуальные ресурсы (НИР, патенты, кадры, организация и услуги). При этом вклад добавленной стоимости, которая образуется от оборота интеллектуальной собственности, в ВВП России – менее 1%, а в США этот показатель составляет 12%, в Германии – 7–8%, в Финляндии – 20%.

Согласно результатам расчетов, проведенных по странам ОЭСР и по России, чем более развита страна экономически, тем значительнее ее затраты на научные исследования и выше эффективность НИР. Так, страны, где ВВП на душу населения на 30% выше среднемирового уровня, вкладывают в научную сферу в 1,5 раза больше (США, Япония, Швейцария и Норвегия). Государства с производством ВВП на душу населения менее 50% среднемирового уровня (страны Восточной Европы, Турция и Мексика) затрачивают на развитие науки в 4,5 раза меньше. Разница в объемах финансирования НИР в абсолютном выражении между лидером (США) и аутсайдером изучаемой совокупности (Турция) составляет 154 раза. Анализ показывает, что интенсив-

ность связи между объемом затрат на НИР и ВВП в расчете на душу населения страны достаточно высока (коэффициент корреляции 0,68): в среднем по совокупности прирост уровня благосостояния страны на 1 пункт пропорционален повышению доли вложений в развитие науки на 0,02% от объема ВВП.

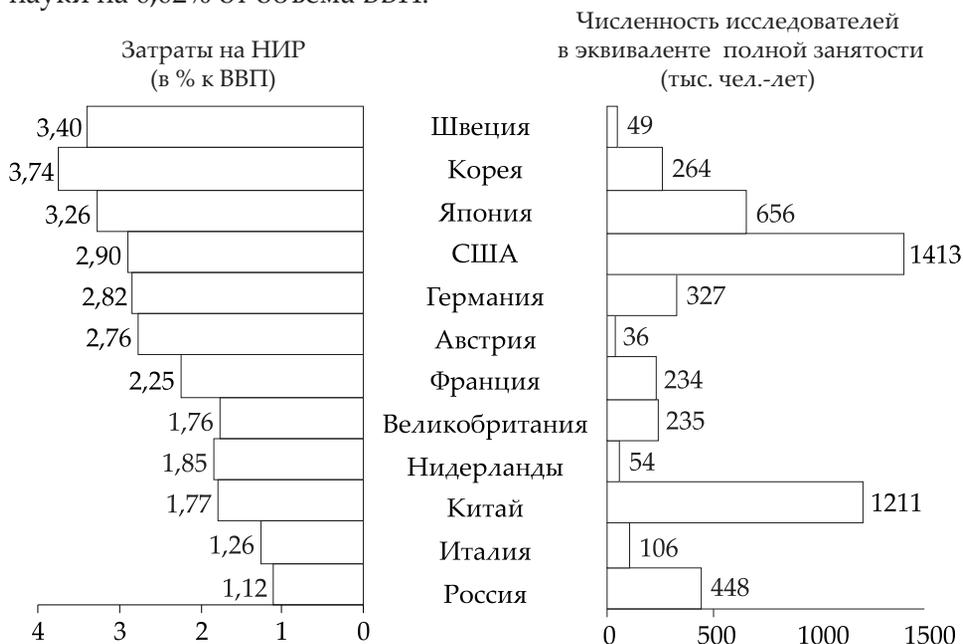


Рис. 2. Затраты на научные исследования и разработки и численность исследователей в некоторых странах мира.

Источник: Данные по России представлены в оценке ИПРАН РАН за 2013 г.; по зарубежным странам – за последний год, по которому имеются данные в использованном источнике (Main Science and Technology Indicators, Paris).

Членство в ВТО с объективной необходимостью требует гармоничного включения научных исследований и разработок в систему государственного управления социально-экономическим развитием страны, позволяющего обеспечить ее связь с практикой и тем самым повысить эффективность получаемых результатов. Выполнение этого условия является важной предпосылкой переориентации национальной экономики на инновационный путь развития, так как научно-исследовательские результаты всегда нацелены в будущее, и в то же время сама наука имеет слабые шансы на развитие, если функционирует в отрыве от практики.

Согласно Основам политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020 года и дальнейшую перспективу, к 2015 г. внутренние затраты на научные исследования и разработки должны достигнуть уровня 1,5–1,7% валового внутреннего

продукта, а к 2020 г. – 2,5–3%, причем более половины из них – за счет частного сектора. Достичь этих показателей реально только при существенном повышении интереса нашего предпринимательского сектора к инновациям. Частный бизнес пока неохотно идет в инновационные отрасли, находя более прибыльные сферы приложения капитала. Отсутствие стимулирующих мер и слабость конкуренции сдерживают перераспределение капитала из сырьевых отраслей в сферу НИР и наукоемкое производство, а также использование новых технологий и освоение инновационной продукции. Сотрудничество государственного и частного секторов экономики должно стать ключевым компонентом новой инновационной политики России, поскольку, при правильной организации, оно обеспечивает получение более широких преимуществ от капиталовложений в исследования и разработки, создавая благоприятные предпосылки для устойчивого инновационного развития, являющегося стратегическим фактором экономического роста.

Траектория развития российской экономики, как показывает анализ, пока остается на пути экстенсивного роста. Правительственные прогнозы и программы, всякого рода «дорожные карты», несмотря на провозглашаемые цели перехода к интенсивному (инновационному, неоиндустриальному и т.п.) развитию, строятся таким образом, что способствуют, скорее, воспроизводству сложившейся деформированной экономической структуры. Консерватизм наблюдается и при корректировке приоритетных направлений развития науки и технологий. Между тем в современном мире они (наука и технологии) развиваются чрезвычайно быстро. Предсказать, что будет актуальным и перспективным, например, в 2030 г., сейчас можно лишь приблизительно. Нужны постоянные механизмы мониторинга науки и технологий, наукоемких производств для того, чтобы принимать правильные корректирующие решения по развитию российской научно-технологической сферы, что особенно важно в условиях членства России во Всемирной торговой организации.

### Литература

1. *Архипов А., Михайлов Б.* Присоединение России к ВТО: целесообразность, проблемы, риски, безопасность // Вестник Института экономики РАН. 2012. № 6.
2. В ВТО не довольны поведением России / Ведомости. 16 мая 2014. <http://finance.rambler.ru/news/economics/145665495.html>.
3. ВТО никому не нужна, а от России не ждут реформ / Информ. агентство «Финмаркет». 15 января 2013. <http://www.finmarket.ru/main/article/3191291>.

4. Улюкаев: необходима ясность... / ТАСС. 4 марта 2015. <http://finance.rambler.ru/news/economics/158954035.html>.
5. Барковский И. Поможет ли присоединение России к ВТО модернизации отечественной экономики? // Вестник Института экономики РАН. 2012. № 6.
6. Институциональная среда российской конкуренции: преодоление структурно-дисфункциональных стереотипов в государственном управлении / Науч. ред. А.Е. Городецкий, отв. ред. И.Р. Курнышева. М.: ИЭ РАН, 2014.
7. Обзоры ОЭСР по инновационной политике. Российская Федерация. М., 2011.
8. Миндели Л.Э., Черных С.И. и др. Финансирование исследований и разработок в России: состояние, проблемы, перспективы. М.: ИПРАН РАН, 2013.

S.I. CHERNYKH

doctor habilitatus in economics, professor, head of the Sector of the Institute of science development problems of the Russian Academy of sciences, leading research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia  
esterbio@rambler.ru

#### ACCESSION TO WTO AND THE RESOURCE SUPPLY OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN SCIENTIFIC-TECHNOLOGICAL SPHERE

This paper is devoted to the issues associated with the financial development of scientific-technological sphere, implementation of sound public policy in this area, taking into account the Russia accession to the World Trade Organization. The author provides suggestions for creating strong barriers against threats associated with deformation of the national scientific and technological capabilities and innovative development of the Russian economy.

**Keywords:** *the World Trade Organization (WTO), competitiveness, investment in innovation, public policy, research and development (R&D), intellectual property.*

JEL: C780, K120, K310.

С.В. КОЗЛОВА

доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник  
Института экономики РАН

О.М. ГРИБАНОВА

научный сотрудник Института экономики РАН

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДИСФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ЖКХ

В статье рассмотрены этапы реформирования сферы жилищно-коммунального хозяйства с позиций эффективности управления этим сектором экономики со стороны государства. Выявлены дисфункции госуправления на различных этапах реформы. Приведены результаты исследования жилищно-коммунальных услуг как общественных благ и как простых результатов деятельности в рыночных условиях. Обоснована позиция необходимости перехода к формам государственно-частного партнерства в сфере коммунального хозяйства.

**Ключевые слова:** жилищно-коммунальное хозяйство, жилищно-коммунальные услуги, общественные услуги, реформа, государственно-частное партнерство, государственное управление.

JEL: L900, L970, L980.

Проводимые в России в период с 1991 г. до настоящего времени реформы оказали и продолжают оказывать существенное влияние на развитие и функционирование жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). На фоне кардинальных экономических и структурных реформ во всех отраслях российской экономики принципиально изменились и функции государства в управлении ЖКХ. Это проявилось в постепенном уходе государства от бюджетного финансирования отрасли, переводу ее на рыночные методы хозяйствования, передачу в частную собственность значительной части жилого фонда, строительство нового жилья, поддержание в нормальном состоянии и восстановление имеющегося жилого фонда за счет средств собственников жилья и постепенный переход к 100%-ной оплате коммунальных услуг населением.

**Первый этап реформы ЖКХ (1991–1996 гг.)** затронул в основном систему управления и положил начало процессу приватизации жилищного фонда. В соответствии Законом РФ «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» от 04.07.1991 г. №1541-1

граждане страны получили право бесплатно приобретать в собственность занимаемые ими жилые помещения. Одновременно с правами владения, пользования и распоряжения жильем государство передавало гражданам и обязанности по его содержанию. Тем самым была изменена правовая основа эксплуатации жилых зданий: ранее ответственность за нее лежала на государстве, теперь эта ответственность возлагалась на собственников любой формы. Но ввиду отсутствия проработанного механизма для реализации данного положения и неготовности большинства населения к решению текущих жилищно-коммунальных проблем перед государством все острее начал вставать вопрос о необходимости принятия крупномасштабных мер, направленных на оздоровление состояния отрасли ЖКХ и ее развитие.

К концу первого этапа реформы ЖКХ (1996 г.) в большинстве регионов изменилась структура управления жилищно-коммунальным хозяйством на уровне республики, края, области. На смену ТПО ЖКХ, совмещавших функции государственного управления и хозяйствования, пришли министерства, комитеты, департаменты, выполняющие исключительно функции управления. В соответствии с новым законодательством изменились и их задачи. Основная тяжесть регулирования жилищно-коммунальных отношений была перенесена на уровень местного самоуправления (города, населенного пункта). На муниципальном уровне начали создаваться службы «Заказчика» – организации по управлению жилищным фондом и реализации муниципального заказа по жилищно-коммунальному обслуживанию населения.

Законом РФ «Об основах федеральной жилищной политики» было определено, что к 1998 г. отрасль ЖКХ должна перейти на полную самоокупаемость. Однако к указанному сроку стало ясно, что реализация провозглашенных целей далека от завершения. В 1995 г. срок был изменен с 5 до 10 лет, а в 1999 г. – с 10 до 15 лет. Это существенно повлияло на состояние финансирования отрасли. Одновременно в этот же период была резко расширена система льгот на оплату услуг ЖКХ. Уже на первом этапе реформирования ЖКХ стали проявляться дисфункции госуправления в данной отрасли – реформа ЖКХ затормозилась.

**Началом следующего этапа реформирования ЖКХ стала государственная поддержка через институт госкорпорации.** Началом этого этапа стало подписание 21 июля 2007 г. Президентом РФ Федерального закона «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства». Закон установил правовые и организационные основы предоставления финансовой поддержки субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям на проведение капитального ремонта многоквартирных домов и переселение граждан из аварийного жилищного фонда путем создания государственной

корпорации – Фонда содействия реформированию ЖКХ, осуществляющей функции по предоставлению такой финансовой поддержки. С 2013 года средства Фонда направляются также на модернизацию систем коммунальной инфраструктуры.

Фонд ЖКХ был создан в качестве «рычага оздоровления и модернизации» жилищно-коммунальной сферы России<sup>1</sup>. Согласно ч. 1 ст. 3 Закона № 185-ФЗ, это государственная корпорация, на которую возложены такие функции, как предоставление финансовой поддержки за счет средств Фонда на основании заявок; методическое обеспечение подготовки субъектами Российской Федерации заявок и прилагаемых к заявкам документов; мониторинг реализации региональных адресных программ по проведению капитального ремонта многоквартирных домов, региональных адресных программ по переселению граждан из аварийного жилищного фонда, региональных программ по модернизации систем коммунальной инфраструктуры, а также выполнения предусмотренных Федеральным законом условий предоставления финансовой поддержки за счет средств Фонда (ч. 2 ст. 4 Закона №185-ФЗ).

Одной из целей деятельности анализируемой государственной корпорации является финансовая поддержка мероприятий, направленных на модернизацию жилищно-коммунального хозяйства. При этом, как отражено в ч. 1 ст. 18 Закона № 185-ФЗ, обязательным условием предоставления финансовой поддержки за счет средств Фонда является доленое финансирование проведения капитального ремонта многоквартирных домов, переселения граждан из аварийного жилищного фонда за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации и (или) бюджета муниципального образования, находящегося на территории указанного субъекта Российской Федерации и претендующего на предоставление финансовой поддержки за счет средств Фонда. Субъектом Российской Федерации может быть установлен минимальный размер софинансирования за счет средств бюджетов муниципальных образований. Объем долевого финансирования определяется соответственно субъектом Российской Федерации и муниципальным образованием. Таким образом, Фонд не вправе самостоятельно и по

<sup>1</sup> В соответствии с ч. 1 ст. 4 Федерального закона от 21.07.2007 №185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства», целями деятельности Фонда являются: создание безопасных и благоприятных условий проживания граждан и стимулирование реформирования жилищно-коммунального хозяйства, формирование эффективных механизмов управления жилищным фондом, внедрение ресурсосберегающих технологий путем предоставления финансовой поддержки за счет средств Фонда и осуществление информационно-разъяснительной деятельности.

собственной инициативе осуществлять финансирование мероприятий по улучшению ЖКХ на уровне субъекта Федерации.

По мнению ряда ученых (см., например, [1]), такой механизм государственного воздействия на исследуемую сферу нельзя назвать оптимальным. Во-первых, как следует из Закона №185-ФЗ, региональные бюджеты должны обладать собственными минимальными ресурсами, требующимися для текущего и капитального ремонта объектов ЖКХ. На практике же эти ресурсы привлекаются за счет иных, смежных с ЖКХ федеральных программ. Региональные программы не способны покрыть необходимые затраты. Муниципальные бюджеты, как известно, полностью зависят от дотаций и субвенций бюджетов субъектов Федерации. Налицо замкнутый круг: если у края или области нет возможности финансово инициировать развитие коммунальной сферы, то нет и перспектив получить необходимую материальную поддержку из средств федерального бюджета, распределяемых Фондом содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства.

В результате этого сегодня мы не можем констатировать, что Фонд полностью выполняет поставленные перед ним задачи.

К середине 2014 г. реализация реформ в сфере жилищно-коммунального комплекса обострила многие проблемы, а также выявила целый ряд противоречий, которые требовали незамедлительного решения.

**Современный этап реформы ЖКХ – трансформация форм управления коммунальной инфраструктурой.**

Современный этап реформирования управления ЖКХ со стороны государства направлен на формирование условий для привлечения частного бизнеса в ЖКХ, в первую очередь через трансформацию форм управления коммунальной инфраструктурой.

В развитие реформы управления ЖКХ в конце 2014 г. Минстроем России было принято Распоряжение от 18 ноября 2014 г. №2316-р во исполнение подпункта «а» пункта 1 перечня поручений Президента по итогам заседания Госсовета от 6 июля 2013 г. №Пр-1479. Правительству поручено к 2016 г. обеспечить на основе концессионных соглашений передачу частным операторам, в уставных капиталах которых доля участия Российской Федерации, субъектов Федерации и (или) муниципальных образований составляет не более 25%, объектов жилищно-коммунального хозяйства всех государственных и муниципальных предприятий с неэффективным управлением.

На наш взгляд, предложенные направления развития управления сферой ЖКХ могут показать хорошие результаты, если будут учтены причины неудач прошлых этапов российской реформы ЖКХ.

**Причины неудач реформ в сфере ЖКХ.**

Среди множества причин следует выделить основные. Во-первых, это завышенное ожидание положительного эффекта от внедрения

нового для российской экономики и общества института приватизации (который оказался не столь эффективным, как ожидали), и самоустрашение государства от сферы ЖКХ на первом этапе реформы. Говоря об эффективности институтов, мы подразумеваем их результирующее воздействие на общественное благосостояние. Положительным, с точки зрения общественного благосостояния, можно считать такое изменение правил (режима регулирования), которое ведет к суммарному положительному балансу выгод и издержек разных групп экономических агентов<sup>2</sup>.

Во-вторых, на наш взгляд, неудачи экономических реформ в России во многом обусловлены игнорированием значения социальных факторов. Решение отдельных насущных экономических проблем невозможно без учета фундаментальных проблем регулирования поведения людей во всех сферах общественной жизни страны.

Согласно точке зрения академика Л. Абалкина, «главный ориентир социальной политики на современном этапе - всемерное стимулирование экономической активности, создание предпосылок, при которых каждый человек способен своим трудом, энергией, инициативой и талантом обеспечивать достаточные условия жизни для себя и своей семьи. Это отвечает как требованиям эффективности, так и принципу социальной справедливости общества» [2, с. 643]. Таким образом, принципы социальной справедливости должны быть положены в основу социально-экономической политики российского государства. Исследования мегатрендов общественного развития показали, что обеспечение должного уровня социальной справедливости – обязательное условие развития национальной экономики. Модернизация основных параметров экономических отношений в России на современном этапе должна осуществляться не только в технологическом и организационно-правовом аспекте, но и в гуманистическом направлении. В этом случае институт социальной справедливости становится существенным фактором социально-экономического развития России.

В-третьих, изменения экономической системы, происходящие в современной России, влекут за собой трансформацию всех ее субъектов, в том числе и государства. Поэтому в период реформ государство должно не отстраняться от управления в сфере ЖКХ, а трансформироваться, формируя новое институциональное пространство и преодолевая свои дисфункции в управлении.

В современной экономике всегда, в той или иной степени, присутствует государство. Традиционное объяснение необходимости

---

<sup>2</sup> Это не всегда означает Парето-улучшение – для части экономических субъектов возможны потери. Соответственно, необходимы и переговоры о компенсации таких потерь.

государственного вмешательства в экономику связано с наличием так называемых «провалов рынка» – информационной асимметрии, внешних эффектов, недопроизводства общественных благ. Хотя Р. Коуз и другие экономисты, работающие в рамках новой институциональной экономической теории, показали, что вмешательство государства не является абсолютно необходимым для решения этих проблем, на практике государство остается и важнейшим регулятором хозяйственных процессов, и хозяйствующим субъектом, осуществляющим непосредственное производство определенных типов благ. К таким благам относятся и жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ).

Анализируя понятие «жилищно-коммунальная услуга», следует отдельно рассмотреть такие понятия, как «жилищные услуги» и «коммунальные услуги». Жилищные услуги – это услуги по:

- предоставлению в пользование жилых помещений по договору социального найма или договору найма жилого помещения государственного или муниципального жилищного фонда;
- содержанию и ремонту жилого помещения, включая услуги и работы по управлению многоквартирным домом, содержанию и текущему ремонту общего имущества в многоквартирном доме;
- капитальному ремонту общего имущества в многоквартирном доме для собственников жилья;
- вывозу твердых бытовых отходов;
- вывозу жидких бытовых отходов от многоквартирных жилых домов.

Коммунальные услуги – это услуги, доводимые до потребителя в жилище, услуги по электроснабжению, водоснабжению и водоотведению, газоснабжению, теплоснабжению, которые создают комфортность проживания, способствуют осуществлению жизнеобеспечения и поддержания необходимого санитарного состояния городов и иных поселений. Однако в целях обеспечения комфортности проживания жилищно-коммунальное хозяйство необходимо рассматривать не по отдельным отраслям, а как комплекс взаимосвязанных отраслей: жилищное хозяйство и коммунальное хозяйство. Жилищное хозяйство – это часть городского хозяйства, призванная обслуживать потребности человека в жилище, а коммунальное хозяйство – это важная часть территориальной инфраструктуры, формирующая (вместе с жилищным хозяйством) жизненную среду человека [2, с. 108]. Особенности жилищных услуг являются:

- невозможность для отдельного потребителя выбора исполнителей услуг;
- практическое отсутствие возможности отказа от приобретения услуг;

– отсутствие оценки качества услуг (что во многом исключает оборотный контроль со стороны населения за выполнением договорных обязательств и возможность применения экономических санкций) [3, с. 13].

И здесь возникает теоретический вопрос, при ответе на который существует как минимум две противоположные точки зрения и от ответа на который зависит дальнейшая судьба реформы в области ЖКХ.

### **Является ли жилищно-коммунальная услуга общественным благом?**

Так что же такое общественное благо? У чистого общественного блага есть два свойства, отличающих его от частного блага, – неконкурентность и неисключаемость. Неконкурентность означает, что от роста числа участников и активного потребления этого блага меньше не становится. Неисключаемость – что никто не может быть исключен из потребителей этого блага (в том смысле, что затраты на такое исключение гораздо выше возможных выгод от него) [4, с. 682]<sup>3</sup>.

*Первая точка зрения.* Услуги ЖКХ относятся к категории общественных благ.

Жилищно-коммунальные услуги обладают рядом специфических свойств, таких как: неэластичность спроса, сильная зависимость от местных условий и сочетание различных типов рыночных структур (монополии, естественной монополии, конкуренции). Необходимость в жилищно-коммунальных услугах постоянна. Чем более неблагоприятны условия проживания населения и функционирования предприятий, тем более разрушительные последствия могут иметь разрывы в предоставлении данного вида услуг. Главную роль в формировании общественного характера рынка коммунальных услуг играет всеобщий и безусловный характер потребления. Производство, транспортировка и распределение коммунальных услуг формируют единую инженерную систему. Подобная жесткая связь между производством и потреблением услуг исключает возможность существования в отрасли частной собственности. При этом: «Три главных свойства коммунальных услуг (незаменимость, доступность и свойство насыщения потребностей) исключают их рыночный характер» [5, с. 13].

*К первой же точке зрения можно отнести и позицию, когда считают, что жилищно-коммунальная услуга является социально значимым благом, то есть экономическим благом, производство и потребление*

<sup>3</sup> Разумеется, на практике мы имеем дело с «нечистыми» общественными благами, у которых при определенных условиях исчезает свойство неконкурентности или неисключаемости.

которого порождает значительные внешние эффекты. Кроме того, жилищно-коммунальные услуги отличаются от всех других продолжительностью и постоянством. Эти услуги являются той основой, которая обеспечивает удовлетворение многочисленных потребностей жизнеобеспечения людей [6, с. 44]. Очевидно, чем выше качественные характеристики блага, тем выше полезность этого блага для человека.

*Вторая точка зрения.* Неконкурентность и неисключаемость присущи только коммунальной инфраструктуре (трубам, проводам, насосным станциям, трансформаторным будкам), а не так называемым «коммунальным услугам» (теплу, воде и электричеству).

Приверженцы второй позиции рассуждают следующим образом [7]. Коммунальная инфраструктура чрезвычайно капиталоемкая: затраты на подключение потребителя велики, и далеко не всегда подключенного потребителя можно отключить (например, легко отключить от электричества, но не просто – от водоснабжения и водоотведения). Это напоминает свойство неисключаемости. Во-вторых, инфраструктура строится с большим запасом прочности, чтобы можно было предоставить больше единиц блага, чем обычно требуется. Сети теплоснабжения, например, рассчитаны на более сильные морозы, чем обычно происходят в данной местности. А это означает, что в нормальных условиях конкуренции за потребление не происходит. То есть имеет место и неконкурентность благ. Таким образом, коммунальная инфраструктура (те самые трубы) как раз таки является общественным благом: она неконкурентна и неисключаема. Более того, из-за своих технических особенностей и капиталоемкости она очень близка к чистому общественному благу. А поскольку это общественное благо, то логично, чтобы общество посредством государства управляло его предоставлением.

Что касается коммунальных услуг (тепла, воды и электричества), то, по сути, мы получаем вполне материальный товар: воду, газ, теплоноситель, электричество), а не услугу. Исключением является, разве что, водоотведение. То есть, коммунальные услуги в большинстве своем являются товарами. Более того, они не являются общественными благами. Тепло, например, можно получать через систему центрального отопления, от мини-котельной для жилого комплекса или от дровяной печи. Также и для промышленных объектов: тепло можно закупать у центральной котельной, а можно построить свою и напрямую платить за топливо. А раз так, то тепло оказывается конкурентным и исключаемым.

Поскольку коммунальные блага являются частными, то каждый потребитель должен заказывать и потреблять их самостоятельно, также самостоятельно он должен за потребление платить. А значит предоставление коммунальных благ – всегда предмет договора между

продавцом и покупателем (кому, что и в каких количествах поставлять). А раз так, то логично отдать предоставление таких товаров на откуп конкурентному рынку, который заведомо эффективнее любой формы монополий.

В то же время при ответе на вопрос, на основании каких принципов должно осуществляться функционирование столь запутанного коммунального сектора? сегодня сторонники обеих точек зрения положительно отзываются о государственно-частном партнерстве в этом секторе экономики.

Сторонники первой точки зрения считают, что рынок коммунальных услуг является естественной монополией с доминирующей государственной собственностью, что обусловлено проявлением общественной сущности коммунальных услуг. Приватизация данной отрасли катастрофическим образом подрывает интересы потребителей. Следовательно, любые изменения в правовом поле функционирования отрасли не должны затрагивать вопросы перехода прав собственности на соответствующие инженерно-технические сооружения. Что не исключает привлечение частных инвесторов в отрасль, с целью поддержания её работоспособности и повышения эффективности, прежде всего в рамках системы государственно-частного партнерства.

Сторонники второй точки зрения считают, что лучшим является государственно-частное партнерство, где частное лицо производит и предоставляет коммунальные блага, а инфраструктуру ему предоставляет муниципалитет – в управление, аренду или концессию. Общество имеет возможности для контроля, а частные лица конкурируют за возможность входа на рынок. Чтобы ГЧП стало господствующей формой, потребители, прежде всего, должны уяснить природу коммунальных благ и понять, что они в рамках коммунального тарифа одновременно платят за предоставляемый товар и вкладывают деньги в общественное благо.

Таким образом, выбор не сводится к дилемме: свободный рынок (отсутствие регулирования) или государственное регулирование. Выбор дискретных институциональных альтернатив регулирования рынков значительно богаче.

Создание социально ориентированных и экономически эффективных институтов в форме ГЧП (модели концессии) в сфере жилищно-коммунального хозяйства позволит создать объективные условия для реального развития системы предоставления жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ).

При этом неотъемлемая обязанность, функция и «доминирующая компетенция» государства требует, чтобы был реализован целый ряд функций, в том числе институциональных [8].

## Литература

1. Захарова Е.В. Роль жилищно-коммунальных услуг в решении социальных проблем общества // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2009. № 3 (39). С. 107–111.
2. Абалкин Л. И. Избранные труды. В 4 т. Т. IV. В поисках новой стратегии. М., 2000.
3. Кирсанов С.А. Жилищные и коммунальные услуги как вид экономической деятельности // Российский экономический интернет-журнал. 2008. № 4. С. 105.
4. Макконелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика; М.: ИНФРА-М, 2006.
5. Каменева Е.А. Специфика жилищно-коммунальных услуг как объекта финансовых отношений в ЖКХ // Финансы и кредит. 2010. № 22(406). С. 7–14.
6. Елисеев В.Н., Ермишина А.В. Факторы и перспективы модернизации коммунальной экономики России // Terra Economicus. 2011. Т. 9. №3–2. С. 43–47.
7. Соболев Н. Коммунальные услуги или коммунальные блага? <http://urban-blog.tumblr.com/post/26596994139>.
8. Клейнер Г.Б., Петросян Д.С. Взаимодействие государства и общества при формировании экономической политики // Общество и экономика. 2005. № 4. С. 55–56.

S.V. KOZLOVA

doctor habitatus in economics, leading research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia, [vestnik-ieran@inbox.ru](mailto:vestnik-ieran@inbox.ru)

O.M. GRIBANOVA

research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia, [omg@inecon.ru](mailto:omg@inecon.ru)

## INSTITUTIONAL ANALYSIS OF DYSFUNCTIONS OF THE STATE MANAGEMENT OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

The paper distinguishes stages of the sphere of housing and communal services reforming from positions of effective state management of this sector of the economy. State administration dysfunctions at various stages of reform are revealed. Results of research of housing-and-municipal services as public benefits as well as simple results of activity in market conditions are given. The position of the necessity of transition to public-private partnership forms in the sphere of municipal services is proved.

**Keywords:** *housing and communal services, housing-and-municipal services, public services, reform, public-private partnership, public administration.*

**JEL:** L900, L970, L980.

Р.А. ХАЛТУРИН  
кандидат экономических наук,  
старший научный сотрудник Института экономики РАН

## СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТОМ В РОССИИ

В статье рассматривается система государственного управления транспортным комплексом России с учетом административной реформы. Автор подчеркивает важную роль государства в развитии эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечивающей ускоренное движение потоков.

**Ключевые слова:** *государственное управление, транспорт, инфраструктура, автомобильные дороги.*

**JEL:** O18, H50.

Транспорт является одной из важнейших отраслей народного хозяйства, обеспечивающих основополагающие условия жизнедеятельности общества. Она играет роль цементирующего фактора различных сфер хозяйства, обеспечивая производство и обращение продукции промышленности и сельского хозяйства, нужды капитального строительства, потребности населения в перевозках.

Транспорт представляет собой достаточно сложную структурированную систему, в рамках которой функционируют шесть видов транспорта<sup>1</sup> и дорожное хозяйство. Каждый из них обладает существенными особенностями, которые не могли не сказаться на организации управления всей системой. Система государственного управления транспортом является одной из подсистем управления обществом, обладающая внутренней организацией, функциями, свойствами и связью с другими системами.

Государственное управление транспортом можно определить как планомерную, непрерывную деятельность органов государственной власти, направленную на создание и обеспечение своевременности и качества морских, речных, воздушных, железнодорожных и автомобильных перевозок. Эта деятельность проявляется в исполнительно-распорядительном по форме и организующем по содержанию воздействию на управляемые хозяйствующие объекты [1, с. 177].

---

<sup>1</sup> Виды транспорта – автомобильный, железнодорожный, воздушный, водный, трубопроводный, космический.

Рассматривая систему государственного управления в области транспорта, можно отметить, что она является трехуровневой. В соответствии с Конституцией РФ, федеральные пути сообщения находятся в ведении Российской Федерации, т.е. на уровне правительства РФ происходит организация государственного управления транспортом. На следующем уровне организация управления транспортом осуществляется органами исполнительной власти субъектов РФ, здесь можно выделить департаменты или министерства транспорта соответствующих субъектов Федерации. А на муниципальном уровне совершается не государственное управление, а местное, выраженное в транспортном обслуживании населения муниципального образования.

Современная система государственного управления транспортом в России построена с учетом основных направлений административной реформы и осуществляет свою деятельность с помощью специальных федеральных органов исполнительной власти:

- Министерства транспорта РФ;
- Федеральной службы по надзору в сфере транспорта;
- федеральных агентств.

Перечисленные федеральные органы исполнительной власти выполняют свои специфические функции. Министерство транспорта РФ вырабатывает государственную политику в области транспорта и регулирует транспортную деятельность нормативно-правовыми актами. Федеральная служба по надзору в сфере транспорта осуществляет контроль и надзор в своей сфере деятельности. Федеральные агентства оказывают государственные услуги, касающиеся транспортной деятельности и управления государственным имуществом в сфере соответствующих видов транспорта.

В состав Министерства транспорта входят различные органы государственного управления, такие как службы, департаменты и инспекции [2, с. 68].

Федеральная служба по надзору в сфере транспорта находится в ведении Министерства транспорта Российской Федерации и осуществляет свою деятельность непосредственно и через свои территориальные органы во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, общественными объединениями и иными организациями.

Федеральные агентства находятся в ведении Министерства транспорта Российской Федерации и осуществляют свою деятельность во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, общественными объединениями и иными организациями.

До появления этих трех звеньев, государственное управление транспортом осуществляло Министерство путей сообщения Российской Федерации, которое Указом Президента Российской Федерации от 9 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» было упразднено. Функции упраздненного министерства были переданы вышеперечисленным федеральным органам исполнительной власти.

Министерство путей сообщения насчитывает 150-летнюю историю своего существования: 15 июня 1865 г. Император Александр II издал Указ об учреждении Министерства путей сообщения России (МПС). После Октябрьской революции на смену МПС пришел Народный комиссариат путей сообщения (НКПС), а в 1946 г. он был преобразован в Министерство путей сообщения СССР, которое просуществовало до 1992 г.

Следует отметить, что все значимые исторические перемены в развитии России связаны с различными вехами в развитии транспорта: водного, железнодорожного, автомобильного, трубопроводного. Однако при этом главная функция транспортной системы заключена в обеспечении единства федеральных и региональных рынков, формировании единого экономического пространства, обеспечении внутренней миграции населения. Без хорошо развитой транспортной инфраструктуры возникают сложности в обеспечении структурной перестройки экономики и выхода на траекторию экономического роста.

В разных странах, вследствие природно-географических особенностей и экономических возможностей, по-разному формируется структура транспортных перевозок.

Как видно из таблицы 1, в развитых странах Западной Европы, характеризующихся относительно небольшой территорией и отличающихся развитыми автомобильными путями, существенно больший удельный вес в грузообороте принадлежит автомобильному транспорту. Так, во Франции более 1 млн км автодорог, и все с твердым покрытием. Густота автомобильных дорог составляет 1887,9 км дорог на 1000 км<sup>2</sup> территории, для сравнения в России этот показатель составляет 42,6 км. Естественно, что при такой густоте автомобильных дорог с твердым покрытием<sup>2</sup> во Франции 76,1% грузооборота осуществляется автомобилями.

---

<sup>2</sup> К твердому покрытию автодорог относятся: усовершенствованное покрытие (цементнобетонное, асфальтобетонное, из щебня и гравия, обработанных вяжущими материалами) и покрытие переходного типа (из щебня и гравия (шлака), не обработанных вяжущими материалами, каменные мостовые, из грунтов и местных малопрочных материалов, обработанных вяжущими материалами).

**Удельный вес отдельных видов транспорта в общем грузообороте  
(без газопроводного<sup>3</sup>, %)**

Страна	Вид транспорта					
	Железнодорожный	Автомобильный	Трубопроводный	Морской	Внутренний водный	Воздушный
Россия*	43,3	4,5	49,3	1,6	1,2	0,1
Германия	21,5	62,8	3,3	–	12,5	–
Италия	9,1	85,5	5,4	–	0,1	–
Китай*	19,5	30,6	1,5	32,4	15,8	0,1
США	45,3	32,8	13,9	–	8,1	–
Франция	12,5	76,1	7,4	–	4,0	–
Япония**	4,0	63,9	–	31,9	–	0,2
Великобритания	10,6	83,5	5,8	–	0,1	–

\* – с учетом газопроводного транспорта; \*\* – грузооборот внутри страны.

В целом в странах, имеющих небольшую территорию, в грузовых перевозках преобладает автомобильный транспорт. В тех странах, которые характеризуются значительными территориями, возрастает доля железнодорожного транспорта (в США – 45,3%, России – 43,3%).

Автомобильный транспорт России занимает существенный удельный вес в перевозке пассажиров и грузов, он обеспечивает 68% перевозимых грузов и 71% пассажиров<sup>4</sup>. Дальнейшее развитие автомобильных перевозок во многом определяется состоянием дорожной сети, в частности, автомобильных дорог. Автомобильные дороги относятся к тем звеньям транспортной сети, без необходимого количества и качества которых невозможно функционирование (за редким исключением) ни одной отрасли народного хозяйства. Наличие дорог оказывает комплексное влияние на экономическое развитие за счет снижения издержек и на социальную устойчивость как отдельных регионов, так и страны в целом.

Дорожная сеть России – это ее национальное богатство, которое необходимо беречь, развивать и эффективно использовать. Однако в целом в России до сих пор нет сети федеральных дорог, связывающих

<sup>3</sup> По материалам: Транспорт и связь в России. 2012: Стат. сб. / Росстат. – М., 2012. С. 274. Грузооборот транспорта исчисляется суммированием произведений массы перевезенных грузов в тоннах на расстояние перевозки в километрах. Единица измерения тонно-километр.

<sup>4</sup> Рассчитано по материалам: Транспорт и связь в России. 2012: Стат. сб. / Росстат. – М., 2012. С. 99–102.

все регионы страны. Нормативным требованиям по качеству соответствует около 38% автодорог федерального значения. Как подчеркивается в «Транспортной стратегии РФ на период до 2030 года», федеральные автомобильные дороги исчерпали свою пропускную способность. С превышением нормативной загрузки эксплуатируется почти 27% дорог федерального значения. Местная дорожная сеть развита недостаточно, поэтому значительная часть локальных перевозок производится по федеральным дорогам. Ускорение автомобилизации страны пока не привело к соответствующему росту объемов строительства и реконструкции дорожной сети, а ремонт автомобильных дорог в последние годы даже несколько сократился. При увеличении за последние 10 лет протяженности автомобильных дорог общего пользования на 15% автомобильный парк вырос почти более чем в 1,7 раза. В России нет скоростных автомобильных дорог. Несоответствие протяженности автодорог уровню автомобилизации населения и потребностям в автоперевозках – важнейший показатель недостаточного развития дорожной сети<sup>5</sup>.

Спецификой транспорта является нематериальный характер производимой продукции, поэтому основная задача транспорта – оказание услуг по перевозке грузов и пассажиров при обеспечении непрерывного процесса их перемещения [3, с. 211]. В рыночных условиях для качественного осуществления перевозочного процесса по автодорожной сети недостаточно наличия автодорог, необходима и развитая дорожная инфраструктура.

Условием формирования дорожной сети выступает спрос и предложение. Предложение формирует спрос за счет ассортимента произведенных товаров (и уровня цен). В свою очередь спрос, как общественная потребность, определяет объем и структуру товарного предложения. Пропускные возможности дорожных сетей формируют в значительной мере предложение, а спрос формирует потоки товарных поставок, и все это происходит на инфраструктурном автотранспортном рынке. Этот рынок связан наличием сети автодорог, автокомпаниями и грузоотправителями, хорошо отработанной логистикой, налаженной системой обслуживающей дорожной инфраструктуры.

Касаясь элементов инфраструктуры, приведенных в таблице 2, отметим, что последние несколько лет в РФ не уделяется должного внимания дорожной инфраструктуре. Исключение составляют мотели, мочные пункты и автозаправочные станции. Российская дорожная инфраструктура не соответствует западным стандартам обустройства дорожной сети. На автодорогах страны не хватает станций тех-

---

<sup>5</sup> По данным: Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года. С. 13–14.

**Тенденции изменения обслуживающих дорожную сеть элементов инфраструктуры (на конец года; тыс. ед.)**

Элементы инфраструктуры	2000 г.	2005 г.	2011 г.	2011 г.* в % к 2005 г.
Площадки-стоянки	3,2	3,2	4,1	128,1
Площадки отдыха с эстакадой	0,6	0,6	0,6	100,0
Моечные пункты	0,3	0,2	0,3	150,0
Организации розничной торговли	2,9	4,7	4,4	93,6
Пункты питания	2,6	4,0	4,2	105,0
Мотели, кемпинги	0,3	0,5	0,6	120,0
Автозаправочные станции	2,8	4,4	5,0	113,6
Станции технического обслуживания	0,6	1,1	1,2	109,1
Медпункты	0,5	0,5	0,5	100,0
Пункты связи	0,7	0,9	1,1	122,2
Общественные туалеты	2,1	2,5	3,0	120,0

\* Рассчитано по материалам: Транспорт и связь в России. 2012: Стат. сб. / Росстат. М., 2012. С. 128.

нического обслуживания, придорожные пункты питания и торговли располагаются, как правило, хаотично, без учета потребностей участников движения. В Европе отсутствие хотя бы одного обязательного элемента дорожной инфраструктуры автоматически означает отказ в приеме объекта в эксплуатацию.

Характеристики технических и эксплуатационных параметров автодорог, искусственных сооружений, объектов дорожного сервиса обуславливают качество дорожной инфраструктуры. Развитая дорожная инфраструктура кроме искусственных сооружений, предназначенных для движения транспортных средств, подразумевает наличие объектов дорожного сервиса. Российская автодорожная сеть обеспечена объектами дорожного сервиса хуже, чем дорожные сети зарубежных стран. Это уменьшает скорость доставки грузов, следовательно, снижает конкурентоспособность автомобильных дорог.

На Первой всемирной конференции по безопасности дорожного движения<sup>6</sup> отмечалось что, несмотря на то что развитие транспорта

<sup>6</sup> 19–20 ноября 2009 г. в Москве прошла Первая всемирная министерская конференция по безопасности дорожного движения, которая собрала более 1500 делегатов из 150 стран.

оказывает благоприятное влияние на общественное благосостояние, транспорт также создает многочисленные риски, связанные со здоровьем населения и экономическим ущербом. Как отмечают эксперты Всемирного банка (ВБ), такие факторы, как ухудшение качества дорожного покрытия, аварийное состояние транспортных средств, равно как и плохое поведение водителей, стало причиной угрожающего темпа роста травматизма и смертности в результате ДТП [4, с. 129].

Следует отметить, что правительство РФ предпринимает существенные меры по решению транспортных проблем России и, в частности, проблем автомобильных дорог. Их строительство ведется в соответствии с ФЦП «Развитие транспортной системы России (2010–2020 гг.)», подпрограмма «Автомобильные дороги»<sup>7</sup>. Срок существовавшей программы «Модернизация транспортной системы России (2002–2010 гг.)» продлен на период до 2020 г., а также изменено ее название на «Развитие транспортной системы России (2010–2020 Гг.)».

ФЦП «Развитие транспортной системы России» (2010–2020 гг.) следует рассматривать как важнейший этап реализации более общего и долгосрочного документа – «Транспортной стратегии России до 2030 г.»<sup>8</sup>.

Согласно Транспортной стратегии, за годы ее реализации общий объем капитальных вложений с учетом налога на добавленную стоимость оценивается в 89,2–106,5 трлн руб. по инновационному варианту и в 63,6–72,8 трлн руб. по базовому (консервативному) варианту<sup>9</sup>. В Транспортной стратегии на период до 2030 г. обозначены задачи обеспечения граждан и экономики современными транспортными услугами. Транспортная стратегия определяет позицию государства по созданию условий для социально-экономического развития, прежде всего в целях повышения качества транспортных услуг, снижения совокупных издержек общества, зависящих от транспорта, усиления инновационной, социальной и экологической направленности развития транспортной отрасли.

Реализация мероприятий по развитию дорожного хозяйства в 2010–2030 гг. позволит достичь следующих результатов<sup>10</sup>:

---

<sup>7</sup> Постановление Правительства РФ от 05.12.2001. №848 (ред. от 15.05.2014) «О Федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России (2010–2020 годы)».

<sup>8</sup> Распоряжение Правительства РФ от 22.11.2008 № 1734-р (ред. от 11.06.2014) «О Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года».

<sup>9</sup> По данным: Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года». С. 138–139.

<sup>10</sup> По данным «Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года». С. 168–172.

- увеличения плотности дорожной сети общего пользования с 54,9 км в 2011 г. до 80,1 км на 1000 км<sup>2</sup> территории в 2030 г.
- увеличения протяженности автомобильных дорог общего пользования с 928 тыс. км в 2012 г. до 1385,8 тыс. км в 2030 г.
- увеличения ввода в эксплуатацию автомобильных дорог общего пользования (нарастающим итогом) с 0,3 тыс. км в 2011 г. до 62 тыс. км в 2030 г.

Важной составляющей системы государственного управления транспортом является нормативная база, закрепляющая структуру федеральных органов исполнительной власти в области транспорта и организацию управления транспортной деятельностью. Ее основу составляют Конституция РФ, транспортные кодексы и уставы, федеральные законы, указы Президента РФ и постановления Правительства РФ.

В то же время анализ таких элементов государственного управления транспортом, как программ, имеющих стратегических разработок, а также правовой базы, показал, что все они слабо взаимосвязаны друг с другом.

Государству в сфере управления и регулирования транспортом необходимо ориентироваться на такую стратегическую цель, как содействие экономическому росту и повышению благосостояния населения страны через доступ к безопасным и качественным транспортным услугам и превращение географических особенностей России в ее конкурентное преимущество.

Для реализации данной стратегической цели необходимо решение следующих задач.

1. Развитие эффективно функционирующей транспортной инфраструктуры, обеспечивающей ускоренное движение потоков, снижение транспортных издержек.
2. Повышение доступности услуг транспортного комплекса для всех слоев населения в разных регионах страны.
3. Реализация транзитного потенциала страны.
4. Повышение безопасности и устойчивости транспортной системы.
5. Улучшение инвестиционного климата.

На решение этих главных задач и должно быть ориентировано государственное управление транспортом.

В стратегии обеспечения России дорогами, их строительство и формирование также следует увязывать не только с перспективной схемой развития производства и направлением миграционных потоков внутри страны, но и со стратегией развития автопрома до 2030 г., которая определяет емкость внутреннего рынка автомобилей и, естественно, с реальными возможностями бюджетов всех уровней: федерального, регионального и муниципального.

## Литература

1. Братановский С.Н, Остапец О.Г. Правовая организация управления транспортным комплексом Российской Федерации. М.: Директ-медиа, 2012.
2. Зельднер А.Г. Государство в системе обеспечения устойчивого развития экономики // Вестник Института экономики РАН. 2012. №6. С. 66–77.
3. Осипов В.С. Конкуренция, основанная на совместном создании ценности в отрасли сельскохозяйственного машиностроения // Перспективы науки. 2013. № 10 (49). С. 210–213.
4. Ганеев А.М. Привлечение инвестиций в сферу здравоохранения в Российской Федерации // Вестник Института экономики РАН. 2014. № 3. С. 127–133.

R.A. KHALTURIN

PhD in economics, senior research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia  
xalturin86@mail.ru

## TRANSPORT SYSTEM OF PUBLIC ADMINISTRATION IN RUSSIA

The paper is devoted to the system of public administration in transport complex of Russia. The author emphasizes an important role of the state in development of the effective transport infrastructure providing the accelerated movement of streams.

**Keywords:** *public administration, transport, infrastructure, highways.*

**JEL:** O18, H50.

С.Л. ПАРФЕНОВА

кандидат экономических наук,  
заведующая отделом проблем научно-технологической политики  
и развития науки Российского научно-исследовательского института  
экономики, политики и права в научно-технической сфере, г. Москва

А.В. КЛЫПИН

кандидат экономических наук, заведующий сектором социально-  
экономических проблем развития научно-технологической сферы  
отдела проблем научно-технологической политики и развития науки  
Российского научно-исследовательского института экономики, политики  
и права в научно-технической сфере, г. Москва

## **НОВЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НАУЧНЫХ ЦЕНТРОВ: ОТ ИНЕРЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ К АКТИВИЗАЦИИ В НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СЕТЯХ<sup>1</sup>**

В статье исследуется вопрос развития государственных научных центров. Проведен комплексный количественный анализ их деятельности в 2008–2013 гг., включая анализ специфических функций, таких как реализация приоритетных направлений развития науки, технологий и техники, разработка критических технологий, а также совместная деятельность с высшими учебными заведениями. Выявлены основные барьеры развития государственных научных центров. Представлены предложения развития центров на основе теории сетевых форм организации научной деятельности, проектного и программно-целевого подходов.

**Ключевые слова:** *государственные научные центры, сети, научно-технологические сети, научно-технологические приоритеты, критические технологии.*

**JEL:** O38.

---

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке Минобрнауки России (соглашение № 14.571.21.0006) в рамках ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы»

## История развития и постановка проблемы

Создание государственных научных центров (ГНЦ) являлось одной из первых попыток селективной поддержки группы наиболее значимых научных организаций, деятельность которых была связана с научно-технологическим обеспечением развития важнейших отраслей промышленности и социальной сферы, в том числе оборонно-промышленного комплекса [1, с. 15]. Принцип селективности применительно к ГНЦ был реализован посредством закрепления этого статуса за организациями, получившими международное признание и обладающими высококвалифицированными специалистами, а также уникальным оборудованием<sup>2</sup>. Принятой нормативной правовой базой было установлено что присвоение статуса ГНЦ предполагает их отнесение к объектам науки федерального значения с особыми формами государственной поддержки и обеспечения деятельности<sup>3</sup>.

Начиная с 1996 г. государственные научные центры выступали исполнителями первой федеральной целевой научно-технической программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники гражданского назначения», утвержденной с целью реализации национальных приоритетов в области науки, технологий и техники. При этом тематика научно-исследовательских работ коллективов ГНЦ перекрывала весь спектр приоритетных направлений развития науки, технологий и техники, и критических технологий – технологий, направленных на обеспечение независимости государства от внешних рынков в ключевых отраслях экономики, вооруженных силах, объектах социальной и инженерной инфраструктуры.

Направления активизации инновационной деятельности государственных научных центров были намечены в 1998 г. в рамках Постановления Правительства Российской Федерации № 453 «О Концепции реформирования российской науки на период 1998–2000 годов», в соответствии с которым было определено, что развитию системы государственных научных центров, объединяющих основной научно-технический потенциал страны в области прикладных исследований, следует придать новый импульс. Отмечалась необходимость более жесткой увязки объемов их государственного финансирования с результатами выполняемых по государственному заказу работ, использования эксперимен-

---

<sup>2</sup> О государственных научных центрах Российской Федерации (вместе с «Порядком присвоения статуса государственного научного центра Российской Федерации») [Текст]: Указ Президента РФ от 22 июня 1993 г. № 939 // СПС КонсультантПлюс.

<sup>3</sup> О первоочередных мерах по обеспечению деятельности государственных научных центров Российской Федерации [Текст]: постановление Правительства РФ от 25 декабря 1993 г. № 1347 // СПС КонсультантПлюс.

тальной базы ГНЦ для активной инновационной деятельности с привлечением соизмеримых с государственными внебюджетных средств.

В 2002 г. в федеральную целевую научно-техническую программу «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники гражданского назначения» на 2002–2006 годы» был включен специальный блок III «Исследования и разработки, выполняемые государственными научными центрами». Однако в 2004 г. в новой редакции программы он был ликвидирован. В федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы»<sup>4</sup>, и в последующих ФЦП, связанных с развитием науки и технологий, мероприятия по развитию ГНЦ отсутствовали.

Непоследовательность, несистемность и фрагментарность проводимой в отношении института ГНЦ государственной политики привели к тому, что реальный их вклад в процесс разработки технологических решений, востребованных отраслями промышленности, в настоящее время является незначительным. Непроработанным остается вопрос применения инструментов финансирования ГНЦ. На сегодняшний день статус государственных научных центров подкреплен только льготами по освобождению научных центров от налогообложения их имущества (п. 15 ст. 381 Налогового кодекса Российской Федерации) и снижению платы за земельные участки, используемые для научной и научно-технической деятельности в рамках регионального законодательства.

Есть основания полагать, что государственные научные центры, обладающие всеми необходимыми ресурсами для выполнения полного цикла работ от фундаментальных и поисковых исследований до создания новых образцов техники и технологий с последующим их выводом на рынки, только формально стали крупными научно-инженерными и технологическими структурами. На практике возложенные на ГНЦ функции до настоящего времени реализованы в слабой степени.

Поэтому актуальными становятся проблемы определения места и роли государственных научных центров в российской научно-технологической сфере, а также выработка предложений по совершенствованию направлений их развития.

<sup>4</sup> О федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы» [Текст]: постановление Правительства РФ от 17 октября 2006 г. № 613. Режим доступа: <http://2007.fcpir.ru/catalog.aspx?CatalogId=259>; Об утверждении Положения об управлении реализацией федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007 – 2012 годы» [Текст]: приказ Минобрнауки РФ от 24 декабря 2007 г. № 372. Режим доступа: <http://2007.fcpir.ru/catalog.aspx?CatalogId=385>.

Подход к изучению и выбору способа разрешения обозначенных проблем основан на исследовании теоретических аспектов сетевой модели организации научных исследований, на анализе зарубежного и российского опыта функционирования сетевых научно-технологических структур, комплексном количественном анализе деятельности ГНЦ<sup>5</sup>, включая анализ их специфического функционала.

## **Теоретические аспекты образования сетевых научно-технологических структур**

Идеология проведенного исследования базируется на трансформации сложившейся иерархической системы научных организаций в рамках научно-технологического комплекса и переходе к сетевой модели организации научной деятельности. Основными предпосылками к этому являются следующие изменения, происходящие в современном обществе [2, с. 78–89].

### *1. Технологические изменения*

Реиндустриализация (новая индустриализация на основе новейшего технологического уклада) предполагает изменение типа производства, т.е. массовое производство продукции с эффектами масштаба (economy of scale) вытесняет клиентоориентированное производство с эффектами разнообразия (economy of scope) на основе конвергенции науки и технологий. Переориентация типа производства сказывается на изменении его способов, когда взамен линейно интегрированных структур приходят гибкие сетевые формы организации, что, в свою очередь, оказывает влияние на характер взаимодействия между научными организациями и предприятиями и приводит к распространению сетевой парадигмы на среду генерации знаний.

### *2. Социальные изменения*

Современный социальный мир – мир пересекающихся, перекрывающих друг друга сетей самого разного характера, который оказывает влияние на изменение статуса иерархических отношений, в том числе и в среде ученых. Ускорение процесса трансформации знаний и представление его в относительно доступной форме в информационной среде позволило принимать участие в его создании не только авторитетных ученых, но и молодых одаренных исследователей, нарушив традиционный иерархический процесс его получения.

---

<sup>5</sup> В анализе использовались показатели деятельности ГНЦ за 2008–2013 гг. По некоторым показателям относительно 2012 г. использовались ожидаемые значения, в виду отсутствия возможности использовать более поздние сведения.

### 3. Развитие коммуникационных систем

Роль специфического коммуникативного акта в науке выполняет публикация, которая через цитаты связана с работами других авторов и является, в свою очередь, побудителем новых исследований. Современные информационно-коммуникативные технологии (Интернет) вытесняют традиционные формы обмена знаниями, ограниченные количеством печатных изданий и числом участников, способствуя распространению новых интерактивных форм, доступных неограниченному кругу ученых (интернет-публикация, интернет-форум, телеконференция, сетевой клуб и др.).

### 4. Изменение формы построения научного поиска

Необходимость быстрого реагирования современной науки на запросы со стороны производства и общества актуализирует потребность в переходе от тематических к проблемным формам построения и осуществления научного поиска, что влечет за собой изменение требований к компетенциям научного коллектива. Возможность формирования необходимых компетенций коллектива на основе сетевой модели организации научной деятельности способствует диффузии и взаимопроникновению теорий и методов различных областей знаний, приводя к получению неожиданных и значимых научных результатов.

### 5. Удорожание материально-технической базы науки

Капитальное строительство новых лабораторий или поддержание полного материально-технического обеспечения действующих требует значительных инвестиционных вложений. В связи с этим государство или крупный бизнес вынуждены концентрировать финансовые ресурсы на инфраструктурных объектах, в которых сосредоточен значительный научно-технический потенциал. Точечное размещение научной инфраструктуры стимулирует повышение мобильности ученых, способствуя переходу к сетевой организации научной деятельности.

Вопросы организации взаимодействий по сетевому принципу участников среды генераций знаний и определения сущности сетевой структуры на протяжении последних 4-х десятилетий изучался многими зарубежными и российскими исследователями [см., например: 3, 4, 5]. Одни из них отмечают, что «взаимодействия в сети призваны упорядочить отношения обмена между участниками и способствовать их приспособлению к условиям изменяющейся среды» [Джоунс, Хестерли, Баргатти, 4, с. 23]. Другие обращают внимание на «органичность и постоянно расширяющийся потенциал сетевых организаций» [Нохриа, Эклес, 4, с. 23] и представляют сеть в качестве некой «морфологии современного общества» [Кастельс, 4, с. 23]. Однако и те, и другие исследователи обосновывают преимущество сетевых структур и доказывают наращивание сетевых взаимодействий, в том числе между участниками научно-технологической сферы. Л.А. Воронина

и С.В. Ратнер пишут: «формируется так называемое новое информационно-экономическое пространство, которое характеризуется возможностью разделять производственный процесс по отдельным предприятиям, размещенным в различных местах, при этом обеспечивая единство производственного процесса через современные коммуникационные возможности» [5, с. 9].

Исследования, посвященные вопросам эволюции процесса организации научной деятельности, подтверждают вывод о необходимости трансформации действующей иерархической модели и перехода к сетевой форме организации научного поиска. И.Е. Москалев, интерпретируя современную науку как постнеоклассическую, заключает, что на данном этапе «особое значение придается нелинейным сетевым взаимодействиям, отражающим комплексное и нелинейное видение мира, поскольку сложность, открывшаяся взору современного субъекта-наблюдателя, не может быть понятна в рамках узкодисциплинарной схемы» [6, с. 207]. По нашему мнению, новая междисциплинарная форма исследования, позволяющая достичь понимания сложных явлений, возможна на основе коммуникационного (сетевого) подхода и требует взаимодействия ученых разных специализаций на условиях самоорганизации и децентрализованного управления внутри группы.

### **Российский и зарубежный опыт организации научной деятельности по сетевому принципу**

В российской истории опыт сетевой организации научных исследований известен еще периодом СССР. В конце 1940-х годов остро встал вопрос о необходимости развития экономики на базе мировых достижений науки и техники. В связи с этим возросла потребность в реализации комплексных научно-технических проектов, направленных на решение крупных социально-экономических проблем. Реализация таких проектов потребовала разработки механизмов встраивания сети научных, проектных и конструкторских организаций в централизованное плановое народное хозяйство. Координирующие функции обеспечения кооперации организаций и предприятий различной ведомственной подчиненности при реализации проектов государственного значения выполнял Государственный комитет Совета Министров СССР по внедрению передовой техники в народное хозяйство, отвечающий за техническое развитие промышленности.

Анализ зарубежного опыта сетевой организации науки [5, с. 63–84] позволил выделить три основных типа активно развивающихся сетевых структур.

1. Сеть кооперации в научно-исследовательской сфере (горизонтальная интеграция) – совокупность научных коллективов, созданная

для выполнения сложных научно-исследовательских проектов. Примером являются канадские «Сети центров совершенства (NCE)».

2. Сеть трансфера технологий (вертикальная интеграция) – совокупность сильных партнерских связей между научными и производственными коллективами, обеспечивающая быструю коммерциализацию результатов интеллектуальной деятельности. Аналог – Национальная геномная исследовательская сеть Германии.

3. Сеть передачи компетенций (смешанная интеграция) – совокупность научных коллективов, действующих на постоянной и временной основе, способствующая наращиванию компетенций по актуальным направлениям научной деятельности в рамках отдельных проектов. Подобная сеть получила развитие в Великобритании в качестве организации экспертного сообщества (групп) в Центре превосходства по сканированию будущего. Основная функция Центра – реализация форсайт-проектов.

Примером зарубежной организационной структуры в научно-технологической сфере, сочетающей в себе характеристики и иерархической формы, и сетевой, является Национальный центр научных исследований Франции (CNRS), который представляет собой крупную научно-исследовательскую корпорацию, обладающую уникальной инфраструктурой и системой управления и распределения ресурсов. Около 85% исследовательских коллективов (лабораторий), включенных в состав CNRS, функционируют на базе внешних структур – университетов, колледжей, исследовательских организаций и лабораторий.

Анализ показывает, что характерными чертами зарубежных сетевых научно-технологических структур является их ориентированность на реализацию конкретных проектов (жизнеспособность этой черты подтверждает и российский опыт времен СССР), виртуальный тип размещения субъектов и их активное взаимодействие по горизонтали.

Формат российских научно-технологических сетей четко не определен. Рассматривая вместе крупные государственные объекты научно-образовательного и научно-технологического назначения (национальные исследовательские центры, государственные научные центры, федеральные университеты, национальные исследовательские университеты и научные организации), следует отметить, что в общей совокупности они не представляют единое целое, связи и взаимодействия между ними не системны. Причиной тому является, в том числе, деактуализация исторически устоявшихся научно-технологических институтов федерального подчинения, осуществляющих исследовательскую деятельность в соответствии с национальными приоритетами развития сферы науки и технологий, которыми в российской хозяйственной системе традиционно являются государственные научные центры.

Проведенный комплексный количественный анализ деятельности ГНЦ позволил сделать следующие выводы.

*Использование ресурсного потенциала ГНЦ (система кадров, имущество и инфраструктура)*

По показателям кадровой составляющей государственных научных центров происходят разнонаправленные изменения (см. рис. 1, 2, 3). В то время как отмечена тенденция омоложения исследовательского персонала, выявлено падение доли исследователей в общей численности сотрудников, а также исследователей, имеющих ученую степень.

Стоимость активов и имущества ГНЦ период увеличилась (Рис. 4, 5, 6). Вместе с тем произошел рост удельного веса стоимости машин и оборудования старше 7 лет в стоимости машин и оборудования. Однако последний из названных показателей в слабой степени отражает реальное обновление материально-технической базы центров. Так, ежегодно в мире создается большое количество новой техники для научных исследований и разработок, которая вытесняет предыдущие образцы. Использование показателя, учитывающего только 7 летний возраст технических ресурсов, не передает реакцию ГНЦ на такие изменения.

В отношении показателей объектов научной и инновационной инфраструктуры ГНЦ (см. рис. 7, 8, 9, 10) установлен значительный рост научно-образовательных центров (на 88%). Количество технопарков и

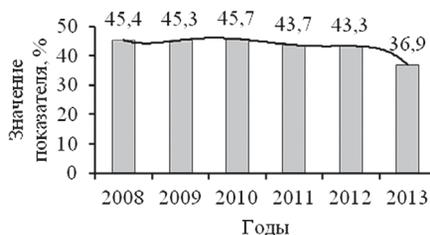


Рис. 1. Удельный вес исследователей в численности работников

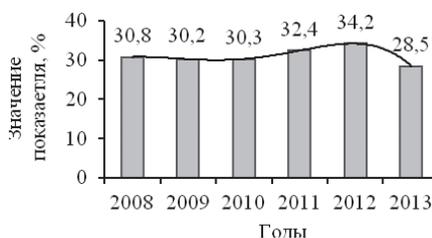


Рис. 2. Удельный вес ученых со степенью

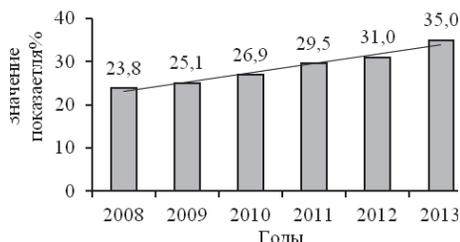


Рис. 3. Доля исследователей в возрасте до 39 лет в общей численности исследователей

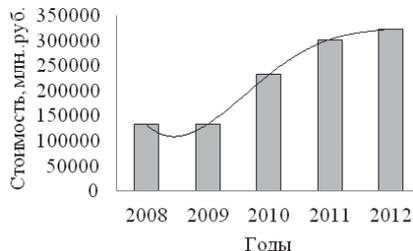


Рис. 4. Среднегодовая стоимость нематериальных активов

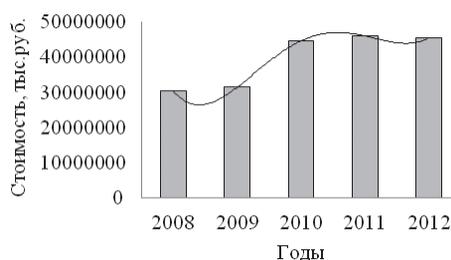


Рис. 5. Среднегодовая стоимость основных фондов

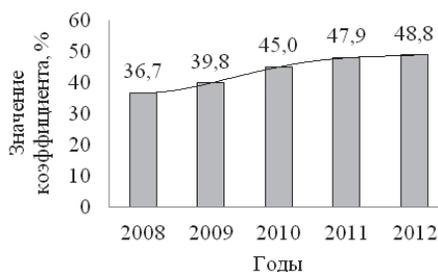


Рис. 6. Удельный вес стоимости машин и оборудования в возрасте до 7 лет в стоимости машин и оборудования

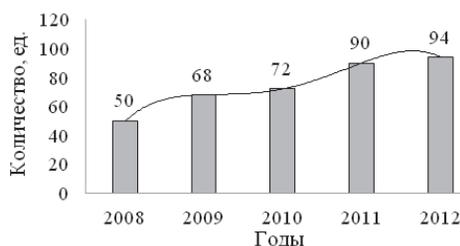


Рис. 7. Научно-образовательные центры ГНЦ

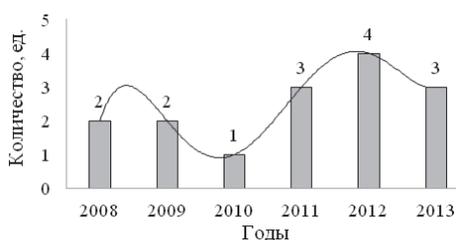


Рис. 8. Технопарки и бизнес-инкубаторы ГНЦ

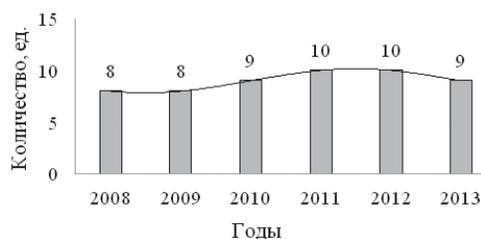


Рис. 9. Центры трансфера технологий ГНЦ

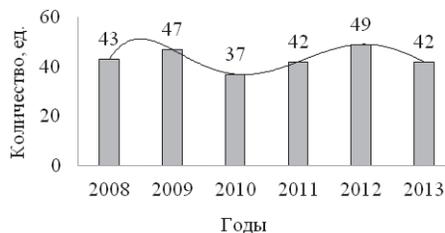


Рис. 10. Маркетинговые структуры ГНЦ

бизнес инкубаторов, центров трансфера технологий и маркетинговых структур за исследуемый период практически не изменилось. Причем в отношении количества технопарков и бизнес-инкубаторов, а также маркетинговых структур, отмечена высокая волатильность значения показателей (от 20 до 50% отклонения в некоторые годовые отрезки периода).

В отношении показателей объектов научной и инновационной инфраструктуры ГНЦ (см. рис. 7, 8, 9, 10) установлен значительный рост научно-образовательных центров (на 88%). Количество технопарков и бизнес инкубаторов, центров трансфера технологий и маркетинговых структур за исследуемый период практически не изменилось. Причем в отношении количества технопарков и бизнес-инкубаторов, а также маркетинговых структур, отмечена высокая волатильность

значения показателей (от 20 до 50% отклонения в некоторые годовые отрезки периода).

На основе отсутствия положительной динамики по показателям количества подразделений государственных научных центров, ответственных за взаимосвязь исследований и разработок с рынком, нельзя сделать вывод, что работа центров по этому направлению абсолютно неэффективна. Однако необходимо признать несоответствие количества ГНЦ и количества центров трансфера технологий (последних намного меньше), а также неустойчивость количества структур центров, ответственных за маркетинг, что в будущем создает риски низкой доли исследований и разработок ГНЦ, получивших коммерциализацию.

#### Финансовое обеспечение и доходы ГНЦ

Анализ финансирования государственных научных центров показал превалирование финансового обеспечения за счет средств федерального бюджета (см. рис. 11). Примечательным также является поступление значительных объемов средств за счет международных контрактов и хозяйственных договоров.

Следовательно, основную роль в финансировании научной деятельности ГНЦ сохраняет федеральный бюджет и средства отечественных и зарубежных предприятий. Сравнительно низкая доля финансирования принадлежит бюджетам субъектов Российской Федерации и внебюджетным фондам, что свидетельствует о слабой вовлеченности ГНЦ в региональные инвестиционные проекты.

#### Ключевые показатели результативности деятельности ГНЦ

Анализ установил положительную динамику по объему выполненных работ и услуг, а также средств, полученных от реализации иннова-

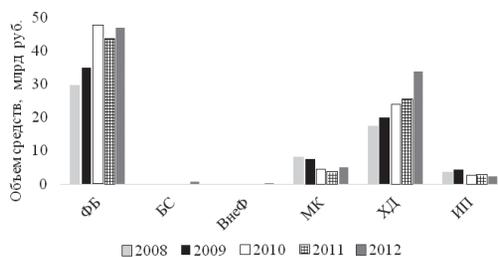


Рис. 11. Финансовое обеспечение и доходная деятельность ГНЦ, где ФБ – федеральный бюджет, БС – бюджеты субъектов РФ, ВнеФ – внебюджетные фонды, МК – международные контракты, ХД – хозяйственные договора, ИП – иные поступления

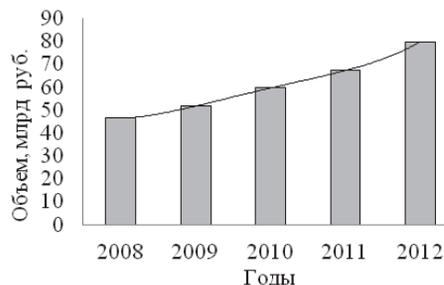


Рис. 12. Объем выполненных работ (услуг)

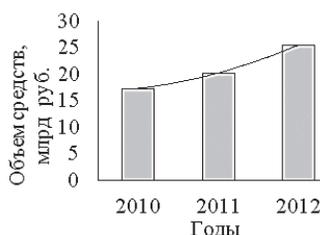


Рис. 13. Объем средств, полученных от реализации инновационной продукции

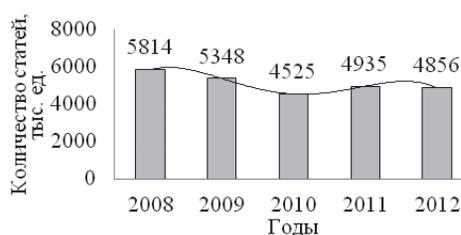


Рис. 14. Количество статей, опубликованных сотрудниками ГНЦ в научных журналах

ционной продукции (Рис. 12, 13). При этом, в соответствии с имеющимися данными, около 70% всех используемых результатов интеллектуальной деятельности научных центров ими же и внедряются и только 21% передаются третьим лицам по лицензионному договору, а 4,2% – по договору отчуждения. Что касается показателя количества статей, опубликованных в российских и международных научных журналах, по нему выявлена неблагоприятная тенденция (см. рис. 14).

#### *Реализация ГНЦ специфических функций*

Научные исследования и опытно-конструкторские разработки ведутся государственными научными центрами в разрезе их специфических функций, среди которых: работа по созданию критических технологий, прогнозно-аналитическая (экспертная) функция, информационно-ресурсная функция, а также функция обеспечения непрерывной подготовки кадров высшей квалификации и развития научно-педагогических школ.

Таблица

**Количество ГНЦ, участвующих в реализации приоритетных направлений**

Приоритетное направление	Количество ГНЦ
Безопасность и противодействие терроризму	24
Индустрия наносистем	26
Информационно-телекоммуникационные системы	22
Науки о жизни	16
Перспективные виды вооружения, военной и специальной техники	31
Рациональное природопользование	27
Транспортные и космические системы	27
Энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика	27

Приоритетные направления, по которым ведет деятельность большинство государственных научных центров, связаны в основном с оборонно-промышленным комплексом – 55 единиц по двум тематическим направлениям ОПК (см. табл.).

Также ГНЦ активно ведут работу по приоритетным направлениям в сфере природопользования, транспортным системам и космосу, а также энергоэффективности. Наименее развито в исследованиях и разработках центров такое направление, как «Науки о жизни». Что касается критических технологий, большая часть научных центров нацелена на «Базовые и критические военные и промышленные технологии для создания перспективных видов вооружения, военной и специальной техники» (см. рис. 15). Кроме того, значительное количе-

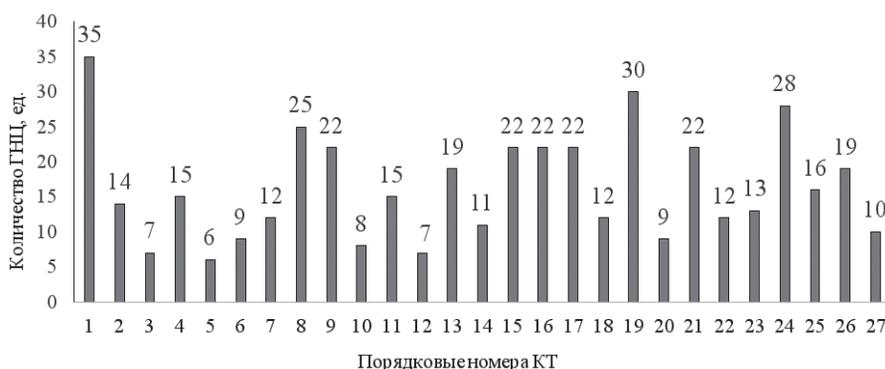


Рис. 15. Количество ГНЦ, осуществляющих свою деятельность по каждой критической технологии

*Примечание (порядковые номера КТ):* 1 – базовые и критические военные и промышленные технологии для создания перспективных видов вооружения, военной и специальной техники; 2 – базовые технологии силовой электротехники; 3 – биокаталитические, биосинтетические и биосенсорные технологии; 4 – биомедицинские и ветеринарные технологии; 5 – геномные, протеомные и постгеномные технологии; 6 – клеточные технологии; 7 – компьютерное моделирование наноматериалов, наноустройств и нанотехнологий; 8 – нано-, био-, информационные, когнитивные технологии; 9 – технологии атомной энергетики, ядерного топливного цикла, безопасного обращения с радиоактивными отходами и отработавшим ядерным топливом; 10 – технологии биоинженерии; 11 – технологии диагностики наноматериалов и наноустройств; 12 – технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам; 13 – технологии информационных, управляющих, навигационных систем; 14 – технологии наноустройств и микросистемной техники; 15 – технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику; 16 – технологии получения и обработки конструкционных наноматериалов; 17 – технологии получения и обработки функциональных наноматериалов; 18 – технологии и программное обеспечение распределенных и высокопроизводительных вычислительных систем; 19 – технологии мониторинга и прогнозирования состояния окружающей среды, предотвращения и ликвидации ее загрязнения; 20 – технологии поиска, разведки, разработки месторождений полезных ископаемых и их добычи; 21 – технологии предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера; 22 – Технологии снижения потерь от социально значимых заболеваний; 23 – технологии создания высокоскоростных транспортных средств и интеллектуальных систем управления новыми видами транспорта; 24 – технологии создания ракетно-космической и транспортной техники нового поколения; 25 – технологии создания электронной компонентной базы и энергоэффективных световых устройств; 26 – технологии создания энергосберегающих систем транспортировки, распределения и использования энергии; 27 – технологии энергоэффективного производства и преобразования энергии на органическом топливе.

ство ГНЦ ведет научно-исследовательскую деятельность по «Технологиям мониторинга и прогнозирования состояния окружающей среды, предотвращения и ликвидации ее загрязнения», «Технологиям создания ракетно-космической и транспортной техники нового поколения». Наименьшее количество проектов по критическим технологиям «Геномные, протеомные и постгеномные технологии», «Биокаталитические, биосинтетические и биосенсорные технологии», «Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам».

Реализация прогнозно-аналитической (экспертной) функции ГНЦ предполагает проведение научно-исследовательских работ по проектам программно-целевых и прогнозных документов, проведение анализа, подготовку обоснований и прогнозов основных направлений и перспектив развития критических технологий. По состоянию на конец 2013 г. в разработке проектов программно-целевых и прогнозных документов приняли участие 7 из 48 ГНЦ. Однако следует отметить, что такие работы имеют обобщающий характер, обоснования необходимости развития той или иной критической технологии в соответствующей отрасли в них отсутствуют. Например, в Прогнозе (Форсайте) развития авиационной науки и технологий до 2030 г. и на дальнейшую перспективу<sup>6</sup>, подготовленном ЦАГИ, целесообразность реализации критических технологий, в частности, для нужд авиации, не приводится. На этом основании можно сделать вывод о поверхностном содержании работ, выполняемых в рамках реализации указанной функции (прогнозы без привязки к возможности развития определенных приоритетных направлений и критических технологий).

В дополнение к вышеизложенным функциям государственные научные центры реализуют функцию аккумуляции отраслевых информационных ресурсов. На базе ФГБУ «ААНИИ» действуют Центр ледовой гидрометеорологической информации, Мировой центр данных по морскому льду и Центр Единой государственной системы информации об обстановке в мировом океане, которые обеспечивают федеральные органы исполнительной власти и другие заинтересованные организации необходимыми данными. ГНЦ ФГУП «ВНИИФТРИ» поддерживает 24 информационных ресурса, включающих научно-техническую информацию по критическим технологиям. Работа ГНЦ по этим направлениям уникальна и должна быть использована в реализации соответствующих отраслевых, в том числе коммерческих, проектов с участием ГНЦ.

Воспроизводство высококвалифицированных кадров является не только одним из приоритетов развития сектора исследований и разработок, но и всей социально-экономической политики Российской Федерации. Возникает понимание необходимости развития этого

<sup>6</sup> <http://www.aviatp.ru/upload/iblock/09f/cattejloobmbfbkpxbepndn%20iobsxc%20raptbjmf.pdf>.

направления в государственных научных центрах, что предполагает повышение качества соответствующих связей.

В распоряжении ГНЦ находятся уникальные технические ресурсы для исследований и разработок, а также квалифицированный персонал для их осуществления, в то время как высшие учебные заведения имеют, во-первых, окончательно еще не сформированный, но потенциально применимый в НИОКР человеческий капитал – студентов, магистрантов и аспирантов; во-вторых, опытных исследователей – докторантов, научных сотрудников. С учетом возможности полноценного использования и развития кадрового потенциала ГНЦ и вузов важным является решение задачи усиления взаимодействий ГНЦ с высшими учебными заведениями.

Совместная работа ГНЦ и вузов ведется на встречно направленных и взаимно согласующихся курсах. При этом, как видно из рисунков 16 и 17, абсолютное количество структурных подразделений, созданных вузами в научных центрах, выше по сравнению с количеством подразделений, которые создаются ГНЦ в вузах. В том же периоде, в целом, положительная динамика наблюдается по показателю числа выпускников вузов, которые готовили выпускные квалификационные работы на базе научных центров (рост на 8,9% за период) (см. рис. 18). По показателю количества научных и научно-педагогических школ наблюдается негативная тенденция (см. рис. 19).

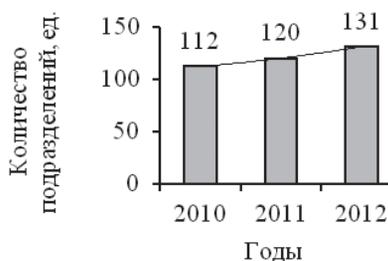


Рис. 16. Количество структурных подразделений, созданных вузами в ГНЦ

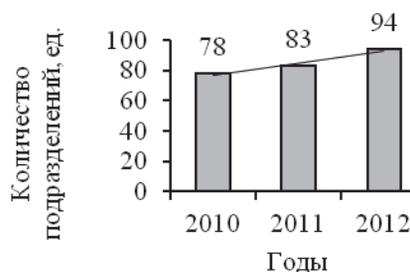


Рис. 17. Количество структурных подразделений, созданных ГНЦ в вузах

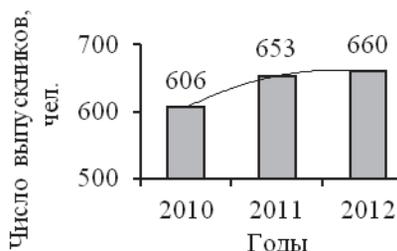


Рис. 18. Число выпускников вузов, которые готовили дипломные работы на базе ГНЦ

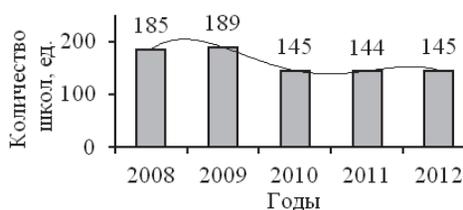


Рис. 19. Количество научных и научно-педагогических школ ГНЦ

## Анализ территориального расположения ГНЦ

Согласно действующему законодательству государственные научные центры могут создаваться на всей территории Российской Федерации. Однако по факту количество ГНЦ, созданных в Москве и Санкт-Петербурге, а также в Московской области, значительно превышает количество ГНЦ в других регионах России (см. рис. 20).

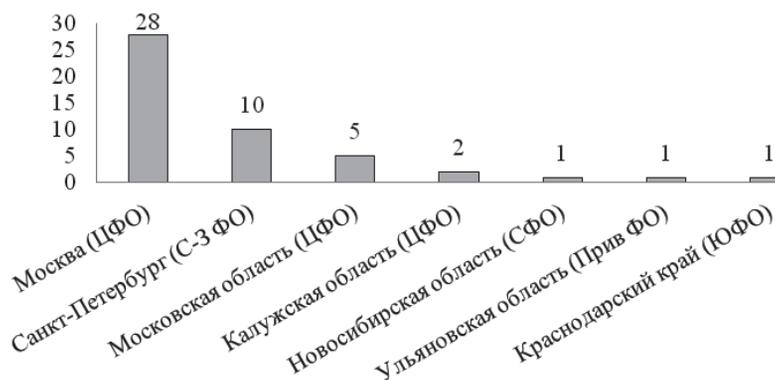


Рис. 20. Территориальное расположение ГНЦ, где: ЦФО – Центральный федеральный округ, С-З ФО – Северо-западный федеральный округ, СФО – Сибирский федеральный округ, Прив ФО – Приволжский федеральный округ, ЮФО – Южный федеральный округ.

Вместе с тем производственный потенциал России не ограничивается только названными регионами. Наиболее крупные промышленные центры России находятся на Урале и в Сибири, а также в Поволжье. Например, по показателю объема отгруженных товаров собственного производства обрабатывающей промышленности лидирующие места одновременно с Москвой, Санкт-Петербургом и Московской областью занимают Свердловская, Челябинская, Тюменская, Нижегородская области, Республика Татарстан, Республика Башкортостан, Пермский край<sup>7</sup>. Однако в Сибирском федеральном округе создан только один государственный научный центр (Новосибирская область). На Урале ГНЦ отсутствуют.

Причины означенных по результатам анализа проблем, на наш взгляд, связаны со следующими общесистемными барьерами развития государственных научных центров:

1. Научно-технологические сети в России находятся только на начальной стадии формирования. Государственные научные центры в них пока не играют ключевой роли и развиваются автономно по инерционному сценарию.

<sup>7</sup> По расчетам авторов с использованием данных Росстата.

2. Деятельность государственных научных центров слабо ориентирована на реализацию масштабных инновационных проектов с высокой наукоемкой составляющей, направленных на решение важных социально-экономических задач государственного масштаба.

3. Порядок присвоения статуса государственных научных центров не основан на принципах конкурентного отбора. Причиной тому являются два основных фактора. Первый связан с отсутствием существенных преференций, на которые могут претендовать организации, имеющие статус ГНЦ, что не стимулирует их вступать в борьбу за присвоение данного статуса. Второй объясняется отсутствием эффективной системы оценки деятельности ГНЦ, что приводит к регулярной «переаттестации» действующих центров. Также примечательным является тот факт, что какая-либо информация о реализации конкретных проектов по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники и критическим технологиям в отчетности ГНЦ отсутствует.

4. Каждый из ГНЦ задействован в реализации приоритетных направлений развития науки, технологий и техники и разработки критических технологий, однако большинство из них – в области оборонно-промышленного комплекса.

5. Отсутствие Программы совместной деятельности государственных научных центров не способствует их целевой ориентации на решение задач по развитию научно-технологических приоритетов и разработке критических технологий.

6. Территориальная концентрация государственных научных центров в Московском регионе и Санкт-Петербурге не способствует сближению ГНЦ с промышленно активными точками России, территориально отдаленными от «двух столиц».

### **Предложения по развитию государственных научных центров на основе сетевой модели организации научной деятельности**

На разрешение выделенных проблем ориентированы следующие предложения.

1. *Встроить государственные научные центры в систему связей с другими субъектами научно-технологической сферы на принципах сетевой модели.*

Взаимосвязи между субъектами предлагаемой нами модели сети можно представить в виде некоторой тригональной пирамиды (Рис. 21), сформированной из узловых точек, которые связаны упорядоченными взаимодействиями и нацелены на решение конкретных задач. Позиции направляющих в сети занимают федеральные (региональ-

ные) органы исполнительной власти и частные инвесторы, первые из которых формируют и задают стратегические цели развития науки и технологий, и собственно перечень критических технологий, по которым ведут работу ГНЦ, а вторые – являются основными инвесторами разрабатываемых технологий. От каждой из вершин пирамиды распространяются связи в направлении других сетевых узлов – высших учебных заведений, предприятий промышленности.

Особенностью таких связей является их упорядочивание за счет ясных приоритетов развития, определенных органами исполнительной власти и присутствие заинтересованности в совместной деятельности всех участников научно-технологической сети. ГНЦ при этом выступают узлами многообразных связей, ответственными за формирование и разработку инновационных технологических решений для нужд промышленности. В данную систему должны быть встроены также такие субъекты научно-технологической сети, как центры трансфера технологий, технопарки (в сфере высоких технологий) и (или) индустриальные парки, и (или) инжиниринговые центры. На схеме показана только часть из них.

Ключевое значение в этой системе отводится взаимодействию «вузы-ГНЦ-предприятия» (см. рис. 22), это основание предложенной тригональной бипирамиды.

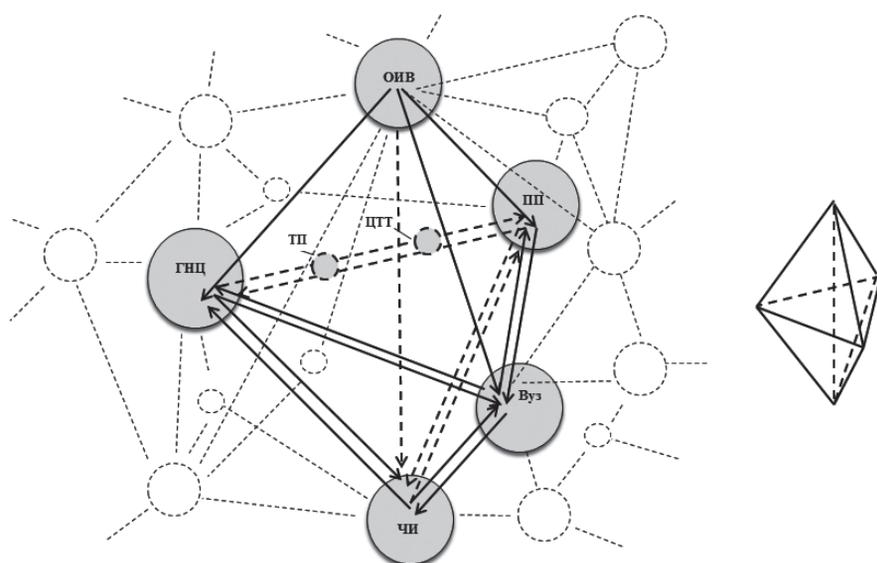


Рис. 21. Тригональная бипирамида сетевого взаимодействия ГНЦ с другими субъектами научно-технологической сети, где ОИВ – федеральные или региональные органы исполнительной власти, ПП – промышленное предприятие, ЧИ – частные инвесторы (венчурные фонды), ТП – технопарк (инжиниринговый центр), ЦТТ – центр трансфера технологий.

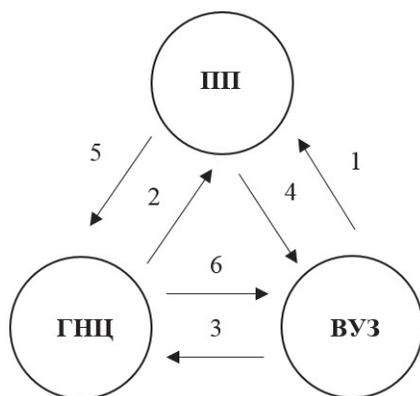


Рис. 22. Система связей между ГНЦ, вузами и промышленными предприятиями, где ПП – промышленные предприятия, со следующими связями:

1 – трансфер высококвалифицированных кадров; 2 – внедрение технологий; 3 – участие в стажировках в научно-технологической сфере; 4 – формирование заказов на специалистов; 5 – поступление запросов на технологии; 6 – передача опыта и знаний

Деятельность государственных научных центров по укреплению и развитию связей между вузами и промышленными предприятиями должна привести к многозначительному результату. Будут реализованы системная подготовка высококвалифицированных кадров для нужд промышленности (связь 1), переход ГНЦ и вузов на более высокий по качеству уровень в проведении новых научно-технических разработок и в их практическом внедрении в промышленное производство (связь 2). Эти цели будут достигнуты посредством совместной системной работы: одновременного прохождения студентами обучения и опытной деятельности в государственных научных центрах (связь 3), а также на предприятиях промышленности (связь 1). Кроме того, произойдет привлечение студентов и исследователей вузов, а также исследователей ГНЦ к производственному процессу, в ходе которого формируются запросы предприятий в специалистах по определенным направлениям (связь 4) и в конкретных производственных технологиях (связь 5). При этом тесное взаимодействие ГНЦ с вузами позволит обеспечить не только непрерывность подготовки кадров, но и проведение научных исследований путем передачи опыта старших исследователей молодым кадрам (связь 6).

2. Привлечь ресурсы ГНЦ к реализации крупнейших инвестиционных проектов государственной важности, в том числе региональных инвестиционных проектов, закрепив соответствующие положения в Программе совместной деятельности и развития ГНЦ, а также мероприятиях Государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности».

Идея получения эффекта масштаба и стимулирования развития разного рода отраслей за счет реализации какого-либо одного крупного государственного проекта была изложена В.М. Ковальчуком в его выступлении на форуме «Открытые инновации» в октябре 2014 г., на котором он отметил: «Любой прогресс в науке и технологиях связан только с реализацией крупных проектов. Пример тому – атомный проект, который изначально был определен только одной целью – создать атомное оружие. Однако он стал базой для «цивилизационного витка», в ходе которого были созданы принципиально новая атомная и термоядерная энергетика, ТОКАМАК (рис. 23), что сегодня обеспечивает принципиально новую электроэнергетику и электродвижение» [7].



Рис. 23. Логика развития отраслей и направлений исследований на основе одного атомного проекта

Источники: Форум «Открытые инновации». Секция «Наука» *Open Innovation Talks* «Мегапроекты – подъем большой науки». <http://www.forinnovations.ru/forum/program/104>.

Такой подход в полной мере укладывается в концепцию развития ГНЦ. Действительно, исследования фундаментальных свойств материи в ходе реализации «атомного проекта» стимулировали развитие науки и в других востребованных сегодня направлениях исследований: изотопы, ускорители, методы математического моделирования, инновационные материалы. С учетом этого опыта следует предположить, что встраивание работы государственных научных центров в крупные

инвестиционные проекты может обеспечить прорыв в развитии и подъеме разного рода отраслей промышленности.

3. *В рамках программно-целевого подхода разработать Программу совместной деятельности и развития ГНЦ, в которой должны быть определены механизмы интеграции ГНЦ и сопряженных с ними организаций в процесс разработки и реализации критических технологий.*

Как было отмечено А.В. Истоминым и В.С. Селиным, «программно-целевое планирование и управление, основанное на выборе наиболее эффективных направлений научно-технической политики и производственной структуры во взаимосвязи с комплексом социально-экономических целей страны, становится важным фактором совершенствования системы хозяйственного управления» [8, с. 28]. Польза программно-целевого подхода заключается в том, что с его помощью определяются столь необходимые концептуальные основы развития государственных научных центров и реализуются на практике мероприятия, направленные на подкрепление статуса ГНЦ, в том числе через дополнительные налоговые льготы и преференции. Важным аспектом разработки программы является ее ориентированность на реализацию научными центрами критических технологий как для нужд оборонно-промышленного комплекса, так и для гражданской промышленности.

4. *Закрепить отдельные мероприятия по развитию ГНЦ в важнейших стратегических и программных документах с указанием ожидаемых результатов и объемов финансирования. Таким документом должна стать Государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (с включением в нее раздела «Развитие взаимодействия между государственными научными центрами, промышленными предприятиями и высшими учебными заведениями с целью реализации приоритетных направлений развития науки, технологий и техники и разработки критических технологий»).*

5. *Разработать и ввести в применение методiku оценки эффективности деятельности ГНЦ и их рейтинга, основанные на достаточном наборе показателей.*

Действующий набор оценочных показателей государственных научных центров не позволяет сделать исчерпывающие выводы о результативности их деятельности. В частности, в отчетности отсутствуют такие важные показатели оценки, как загрузка производственных площадей, количественные показатели реализации конкретных проектов по приоритетным направлениям и критическим технологиям. Проведение систематической оценки деятельности ГНЦ по усовершенствованному перечню показателей и составление по ним рейтинга центров будет способствовать реализации принципа конкурентного отбора научных организаций, претендующих на статус ГНЦ.

6. Реализовать территориальное рассредоточение ГНЦ по принципу привязки к промышленным «точкам роста» с целью усиления связей науки, образования и производства. Инструментом к реализации предлагаемой меры должен стать мониторинг деятельности организаций в крупнейших промышленных центрах Российской Федерации и рассмотрение возможностей для наделения наиболее успешных из них статусом ГНЦ. Ориентиром могут являться крупные промышленные и научные центры России, включая регионы, обозначенные стратегическими территориями Российской Федерации: Дальний Восток, Крым. Одновременно на базе ГНЦ могут быть организованы специализированные объекты инновационной инфраструктуры, активно взаимодействующие с уже созданными в соответствующем регионе технопарками, бизнес-инкубаторами, центрами трансфера технологий.

#### Литература

1. Государственные научные центры – важнейшее звено инновационного развития / под общ. ред. акад. РАН Е.Н. Каблова. М.: Адвансес-солюшнз, 2014.
2. Парфенова С.Л. Сетевая модель организации научной деятельности / С.Л. Парфенова // Альманах «Наука. Инновации. Образование». 2014. № 16.
3. Jones C.A General Theory of Network Governance: Exchange Conditioned and Social Mechanisms / C. Jones, W. Hesterly, S. Borgatti. – Academy of Management Review. 1997. 22(4); Imai K. Interpretation of organization and market / K. Imai, H. Itami // International Journal of Industrial Organization. 1984. № 2. PP. 285–310; Nohria N. Networks and organization: Structure, form and action / N. Nohria, R. Eccles. – Boston: Harvard Business School Press. 1992; Webster F. The Changing Role of Marketing in the Corporation / F. Webster // Journal of Marketing. 1992. Vol. 56. October; Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
4. Брысина Т.Н. Сетевой принцип организации социума, науки, образования / Т.Н. Брысина // Современные проблемы науки и образования. 2006. № 1. С. 37–38; Грив Г. Преимущество сетей: как извлечь максимальную пользу из альянсов и партнерских отношений / Г. Грив, Т. Роули, А. Шипилов: Пер с англ. М.: Альпина Паблишер, 2014; Гордиенко Г.В. Перспективы развития инновационных сетей / Г.В. Гордиенко. Информационно-аналитический портал клуба субъектов инновационного и технологического развития России. [innclub.info/wp-content/uploads/2011/02/горденко\\_6\\_конк\\_дд.doc](http://innclub.info/wp-content/uploads/2011/02/горденко_6_конк_дд.doc).
5. Воронина Л.А., Ратнер С.В. Научно-инновационные сети в России. – Инфра-М, 2010.

6. Москалев И.Е. Сети научных коммуникаций: междисциплинарный подход / И.Е. Москалев // Философия науки. 2005. Вып. 11: Этнос науки на рубеже веков. <http://iph.ras.ru/page50689323.htm>.
7. Ковальчук М.В. Выступление на заседании «Мегапроекты – подъем большой науки» Форума «Открытые инновации». 14 октября 2014 г. Режим доступа к видеоматериалу: <http://www.forinnovations.ru/forum/program/104>.
8. Истомин А.В., Селин В.С. Стратегия и возможности программно-целевого подхода в регулировании регионального экономического развития / А.В. Истомин, В.С. Селин // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2009. № 3(7).

S.L. PARFYONOVA

PhD in economics, head of Department of problems of scientific and technological policy and development of science of the Russian research institute of economics, policy and law in the scientific and technical sphere, Moscow, Russia

A.V. KLYPIN

PhD in economics, head of Sector of social and economic problems of development of the scientific and technological sphere, Moscow, Russia  
e-mail: [klypin@gmail.com](mailto:klypin@gmail.com)

#### NEW VECTOR OF THE STATE RESEARCH CENTERS' DEVELOPMENT: FROM INERTIAL CHANGES TO ACTIVATION IN SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL NETWORKS

The issue of Russian research centers' development is investigated in current paper. The results of a comprehensive quantitative analysis of its activities in 2008–2013 are presented. Analysis of state research centers' specific functions, such as the implementation of priorities of science, technology and engineering, and of critical technologies as well as joint activities with universities is made. The basic barriers of public research centers are identified. The authors present some proposals of state research centers' development based on the theory of network forms of scientific activity, project and program approaches.

**Keywords:** *Russian state research centers, networks, scientific and technological networks, scientific and technological priorities, critical technologies.*

**JEL:** O38.

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

---

---

С.О. КАЛЕНДЖЯН

доктор экономических наук, профессор, декан Высшей школы корпоративного управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, заслуженный экономист РФ

Л.В. ДУКАНИЧ

доктор экономических наук, профессор Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

О.Е. ЛАКТИОНОВА

кандидат экономических наук, доцент, соискатель Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

### ГЕНЕЗИС ФИНАНСОВОГО АУТСОРСИНГА КАК НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ В ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ

Предметом исследования явился генезис финансового аутсорсинга (F&O) как научно-практического направления современного финансового менеджмента, имеющего в качестве своей цели повышение эффективности организации управления финансами предприятий. Обобщив все факторы, влияющие на становление и развитие F&O и его функции, изменяющиеся во времени, авторами была предложена концептуальная схема генезиса финансового аутсорсинга. Предложены пути развития F&O в России.

**Ключевые слова:** *финансовый аутсорсинг, финансовый менеджмент, финансовый консалтинг.*

JEL: B490.

Современное развитие отечественной экономики определяется во многом общемировыми тенденциями, такими как глобализация, усиление конкуренции, институциональные преобразования, распространение информационных технологий и инноваций во всех сферах экономической деятельности. В настоящее время для большинства промышленных предприятий России характерным явля-

ется: высокая степень автономности организации производства товаров и оказания услуг, неэффективное использование имеющихся ресурсов и недостаточная концентрация на ключевых направлениях деятельности. Эти факты обуславливают необходимость поиска и внедрения новых стратегий управления с целью адаптации предприятия к внешним и внутренним условиям хозяйствования. В качестве альтернативы возникают новые бизнес-стратегии, такие как аутсорсинг.

Аутсорсинг позволяет предприятию оптимизировать масштабы организации до оптимально управляемого уровня, полнее использовать преимущества специализации, уменьшить штат персонала, вывести за пределы организации непрофильные подразделения, снизить затраты и как следствие увеличить доходность и профессионализм компании.

Сущность аутсорсинга, его природу исследовали многие ученые, как отечественные, так и зарубежные. Развитие аутсорсинга в международной практике инновационных экономик связано с тем, что в условиях усиливающейся конкуренции, а также под воздействием кризисных явлений, охвативших экономики стран, субъектам хозяйствования довольно сложно достичь требуемой эффективности и конкурентоспособности.

Актуальность приобретают вопросы уточнения сущности, природы F&O как организации бизнес-процесса управления финансами на договорной основе, как научно-практического направления и современного инструмента финансового менеджмента. Актуальным является также определение направлений государственного стимулирования развития аутсорсинговой деятельности по оказанию услуг F&O.

Анализ международного рынка деловых услуг показал, что объем аутсорсинговых сделок приближается к 1,5 трлн долл. Причем доля услуг F&O среди деловых услуг на международном рынке уже в 2009 г. составляла 38%, а ежегодный рост – 8–10% [1, с. 9].

Аутсорсинг, в т.ч. финансовый, в целом и международный, в частности, будучи напрямую связан со многими составляющими конкурентоспособности организации, позволяет ей получить целый ряд преимуществ, которые были сгруппированы отечественными исследователями по следующим признакам: организационные, кадровые, ресурсно-финансовые эффекты и разделение рисков [2], [3], [4], [5].

К организационным эффектам отнесена возможность организации сконцентрироваться на основном, приоритетном для нее виде деятельности, передав неосновные, но жизненно важные для ее бесперебойного функционирования, требующие большого внимания, затрат усилий и высокой квалификации, виды на аутсорсинг. Передав их аут-

сорсеру, организация получает возможность сконцентрироваться на своей основной деятельности, которая и должна быть инновационной по своему характеру, как это принято в развитых странах.

Гибкость кадрового обеспечения. Аутсорсинг дает возможность организации получить доступ на такие рынки труда, где высокопрофессиональные навыки оплачиваются значительно ниже, чем собственный персонал, предоставляя организации возможность использования большого количества специалистов по более приемлемому уровню оплаты труда. Используя аутсорсинг, организация может сэкономить на подборе персонала, его обучении и других процессах, связанных с управлением персоналом.

Возможность разделения рисков между партнерами по бизнесу, а также возможность приобщения к лучшим образцам ведения бизнеса на практике отнесена к еще одному из преимуществ аутсорсинга.

С ресурсно-финансовыми эффектами связывают:

- возможности привлечения технологий мирового класса по более низкой стоимости. Инвестирование в новые технологии высокозатратно и зачастую рискованно. Это в полной мере относится и к такому инструменту финансового менеджмента, как F&O. В частности, предприятиям малого и среднего бизнеса (МСБ) трудно успевать за всеми инновациями и новыми решениями в области управления финансами, да и нерационально. Целесообразным становится использование услуг компаний-аутсорсеров, имеющих ресурсы, опыт и желание постоянно поддерживать технологии в сфере оказания услуг F&O на инновационном уровне.
- налоговые преференции и льготы (выбрав правильное страновое направление для услуг международного F&O, организация может сэкономить на налогах);
- материальные активы;
- финансовые ресурсы и др. более подробно описанные ниже.

Появление услуг F&O относят к началу XX в. [9, с. 14].

Эволюция услуг финансового аутсорсинга достаточно четко коррелируется с развитием теории корпоративных финансов под воздействием информационных технологий.

Изучение генезиса указанной теории, осуществленное американским ученым в области международного бухгалтерского учета, аудита, управления корпоративными финансами М. Мэй, показало, что в условиях рынка «функции» финансов, их место и значимость в корпоративном управлении существенно трансформировались в связи с новыми возможностями, которые предоставляют технологии. За 40 последних лет степень охвата функций (финансовое планирование, учет, контроль), организация управления финансами изменились кардинально: от выполнения частичных функций вручную до полностью

автоматизированной обработки всей финансовой и сопряженной с нею информации и внедрения в практику управления корпорациями систем делового интеллекта (см. таблицу).

Таблица

**Развитие теории финансов под воздействием технологий**

Организация					
Ручные операции	Централизованные финансы	Специализированные финансы	Центры общих услуг	Общие услуги на основе веб-поддержки	Виртуальная
Технология					
Финансовые и расходные книги, заполняемые вручную	Компьютеры крупных размеров	Локальные серверы, персональные компьютеры	Глобальное планирование ресурсов организаций	Полностью интегрированные и выполняемые в полном объеме процессы	Автоматизированная обработка
Отчеты					
Распечатки на пишущей машинке	Стандартная компьютерная распечатка	Комплект отчетов в виде электронных таблиц	Отчеты в электронном виде	Системы поддержки решений	Системы делового интеллекта
→	→	→	→	→	→
до 1970-х гг.	1970-е гг.	1980-е гг.	1990-е гг.	2000-е гг.	2010-е гг.

Источник: [6, с. 4].

В настоящее время в управлении финансами организаций в странах с инновационной экономикой активно используются Интернет и веб-технологии, системы делового интеллекта, что поднимает «значимость» и качество управления финансами предприятий во много раз.

Происходит усложнение управления финансами организаций в связи с развитием методологии и методик финансового менеджмента (появление новых инструментов анализа, планирования и контроля), с внедрением в практику управления финансами сложных информационных продуктов, требующих специальной профессиональной подготовки и др. Под воздействием этих факторов перевод процесса управления финансами на договорную основу (F&O) рассматривается на международном рынке деловых услуг как одна из наиболее доступных

и приемлемых альтернатив в организации управления финансами в текущей, среднесрочной и в долгосрочной перспективе.

Исследования, проведенные авторами (2007–2013 гг.), позволили определить услуги F&O следующим образом. *Финансовый аутсорсинг (F&O)* – это передача функций или отдельных операций учета, составление отчетности, анализа и управления финансами внешнему поставщику или провайдеру, который предоставляет финансовую услугу в течение установленного времени по согласованным сторонами расценкам [9, с. 61].

Содержание и объем услуг F&O подверглись практически революционным изменениям вслед за развитием технологий. Достаточно сравнить два периода в генезисе аутсорсинга на рынке услуг F&O. Так, если за период 2005–2010 гг. специалисты аутсорсера выполняли услуги по бюджетированию, налоговому планированию, составлению счетов, составлению отчетности, определению платежеспособности и другим операциям по управлению финансами в ручном режиме, то в настоящее время (2012–2013 гг.) ИТ-технологии позволяют управлять корпоративными финансами в режиме «онлайн», что практически делает возможным совмещение во времени момента регистрации хозяйственной операции в системе управления с моментом получения вариантов решения в управлении корпоративными финансами.

В 2009–2010 гг. на базе современных информационных технологий в практике компаний развитых стран сформировалось новое направление – «аутсорсинговый финансовый менеджмент». Эта услуга в настоящее время активно продвигается на международном рынке крупными компаниями, в т.ч. разработчиками программного обеспечения.

В современных условиях аутсорсинговые компании по оказанию некоторых услуг F&O уже не могут успешно функционировать без современных цифровых технологий [7, с. 6].

Развитие F&O помимо фактора спроса на такого рода услуги, которые динамично растут, определяется перспективами разработки адекватного современным задачам управления финансами программного обеспечения (ПО). На рис. 1 приведена динамика роста заказов на разработку ПО для осуществления услуг F&O за период с 2007 по 2013 гг.

Согласно представленным данным динамика ежегодного роста заказов в области услуг F&O составляет от 2% до 3,3%.

Анализ генезиса F&O невозможен без оценки состояния дел, перспектив и путей развития международного рынка услуг в этой сфере. Глобализация мировой экономики стала основой формирования рынка аутсорсинговых услуг, современными тенденциями которого, как указывают исследователи, являются высокий динамизм развития, активное вовлечение хозяйствующих субъектов все новых стран, глоба-

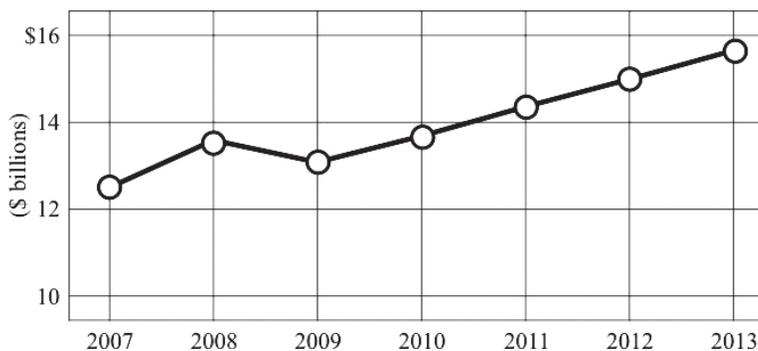


Рис. 1. Динамика ежегодного роста заказов на разработку ПО для осуществления услуг F&O (составлено авторами по материалам [8])

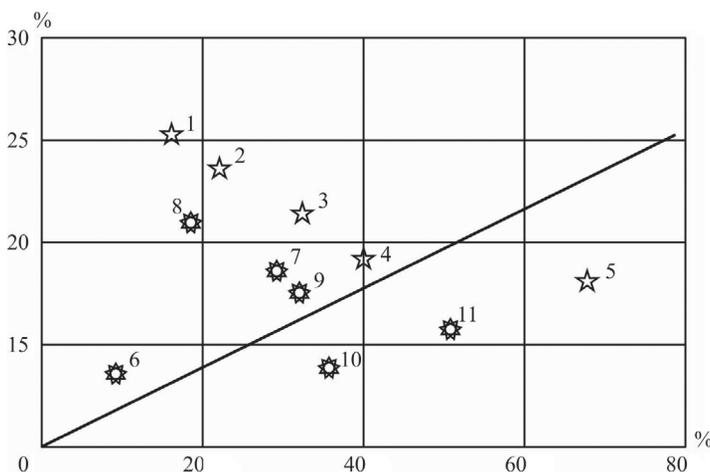


Рис. 2. Развитие рынка услуг международного аутсорсинга по отдельным производственным, сбытовым и обслуживающим операциям

По горизонтали – удельный вес аутсорсинговых продаж в общем объеме продаж данного вида услуг; по вертикали – среднегодовые темпы роста аутсорсинговых услуг. Где 1 – аналитические услуги (т.е. анализ предоставленной или собранной информации), 2 – выполнение НИОКР; 3 – разработка новых аппаратов; 4 – предоставление инженеринговых услуг; 5 – предоставление услуг по разработке информационных технологий; 6 – предоставление юридических услуг; 7 – предоставление маркетинговых и сбытовых услуг; 8 – услуги по материально-техническому снабжению; 9 – услуги по подбору кадров; 10 – услуги F&O; 11 – услуги по обработке вызовов.

лизация, нарастающая конкуренция, интенсивный рост числа международных сделок в сфере аутсорсинга бизнес-процессов и т.д. [5, с. 9].

Место и роль F&O на рынке услуг международного аутсорсинга имеет тенденцию к увеличению (см. рис. 2).

Обращает на себя внимание одна из самых высоких долей аутсорсинговых продаж в общем объеме продаж услуг F&O – более 35% (выше только по инженеринговым услугам, по обработке вызовов и услугам по разработке информационных технологий – лидер).

Характеризуя содержательные изменения на международном рынке аутсорсинговых услуг, следует отметить, что в последнее время произошел переход к профессиональной модели, предполагающей использование высоко квалифицированных специалистов, способных выполнять инновационные и эффективные операции, а не дешевой рабочей силы, как это было ранее. К основным странам, принимающим заказы на исполнение услуг F&O, относятся: Индия, Китай, Филиппины, Панама, Ирландия, Египет и др. Для них характерно наличие большого количества квалифицированной рабочей силы при относительно низкой стоимости ее оплаты, высокое качество образования, знание специалистами иностранных языков, высокая мотивация сотрудников (для которых работа в компании провайдера означает возможность работать по специальности и значительный карьерный рост), низкий уровень налогообложения.

Анализ развития услуг F&O показал, что наибольшая доля этих услуг на международном рынке принадлежит компаниям-исполнителям из Индии (их доля – 16%), а затем компаниям-исполнителям Китая, доля которых составляет – 13% [1]. Что касается фирм-заказчиков США, то, по оценкам консультационной фирмы BDO Seidman LLP, 22% фирм в США в 2010 г. отдали свои заказы на услуги F&O; 17% отдали провайдерам Индии, а 14% провайдерам Китая.

Развитию F&O, как наукоемкому и инновационному виду деятельности, в этих странах, как уже указывалось, способствует государственная поддержка. Кроме того, в западных странах уже сложилась система гарантирования качества аутсорсинговых услуг через систему страхования профессиональной ответственности. Следует отметить, что страхование деятельности аутсорсеров услуг F&O (в основном бухгалтерских услуг и расчета налогов) начинает получать свое развитие и в России. Несмотря на то что отечественные фирмы по оказанию финансовых и бухгалтерских услуг имеют уже большой опыт внутри страны, располагают высококвалифицированным персоналом, обладают широкими возможностями по реализации международных контрактов, они практически не присутствуют на мировом рынке услуг F&O. Для перехода к новой модели России необходимо сделать ставку на включение в систему международного разделения труда имеющихся интеллектуальных ресурсов, к которым относятся и F&O. В России Интернет-экономика слабо ориентирована на экспорт, не развит экспортный F&O, хотя по интеллектуальному потенциалу, в том числе в области ИТ, и числу пользователей Интернета она занимает достаточно высокие позиции в мире. Наличие у России указанного потенциала может способствовать процессу активного включения в число успешных аутсорсеров услуг F&O в международное разделение труда. Дело в том, что именно наличие в Индии отно-

нительно дешевой, но в то же время достаточно квалифицированной рабочей силы (англоязычной), разницы в часовых поясах с европейскими и северо-американскими странами (наличествует и у России), быстро совершенствующейся инфраструктуры телекоммуникационного сектора (справедливо и для России), а также институциональные и законодательные меры индийского государства (не хватает России) обеспечили Индии высокие темпы роста аутсорсинговых финансовых услуг и позволили превратить страну в динамично развивающийся технологический центр. К числу необходимых условий, способствующих высоким темпам их развития, относят: постоянное расширение сети исследовательских университетов, инновационных кластеров, а также технологических парков; своевременное обновление юридической базы, обеспечивающей защиту авторских прав и передаваемых конфиденциальных данных, и др. Обобщив все вышеперечисленные факторы, влияющие на становление и развитие аутсорсинга финансовых услуг, и его функции, изменяющиеся во времени, предлагается следующая концептуальная схема генезиса F&O (см. рис. 3).

Повышение эффективности управления финансами предприятий с использованием методологии финансового аутсорсинга требует построения специальной системы стимулов активизации этой деятельности.

В результате проведенных исследований уточнена сущность финансового аутсорсинга как процесса управления финансами предприятий на договорной основе, уточнены составляющие бизнес-процесса предоставления услуг F&O. Исследован генезис финансового аутсорсинга как научно-практического направления финансового менеджмента как инструмента в управлении финансами предприятий.

Результаты историографического анализа, проведенного авторами, показали, что практически столетний период F&O может быть представлен 5-ю неравными по количеству лет этапами. За сто лет функции финансового аутсорсинга как научно-практического направления формировались не только благодаря развитию ИТ (см. табл.), но и в связи со значительным повышением востребованности этого вида услуг на внутренних и международном рынках. Причем взрывной характер эти процессы приобрели в последнее двадцатилетие. Так, если в начале 1990-х годов передавались отдельные участки бухгалтерского учета на аутсорсинг, то в 2000-е годы, то есть через десять лет, – уже все участки процесса ведения бухгалтерского, налогового учета, составление отчетности, ее анализа и отдельные операции по управлению корпоративными финансами передаются фирмами на аутсорсинг.

Авторами выявлены факторы общего характера, в определенной степени влияющие на развитие аутсорсинга на рынке наукоемких

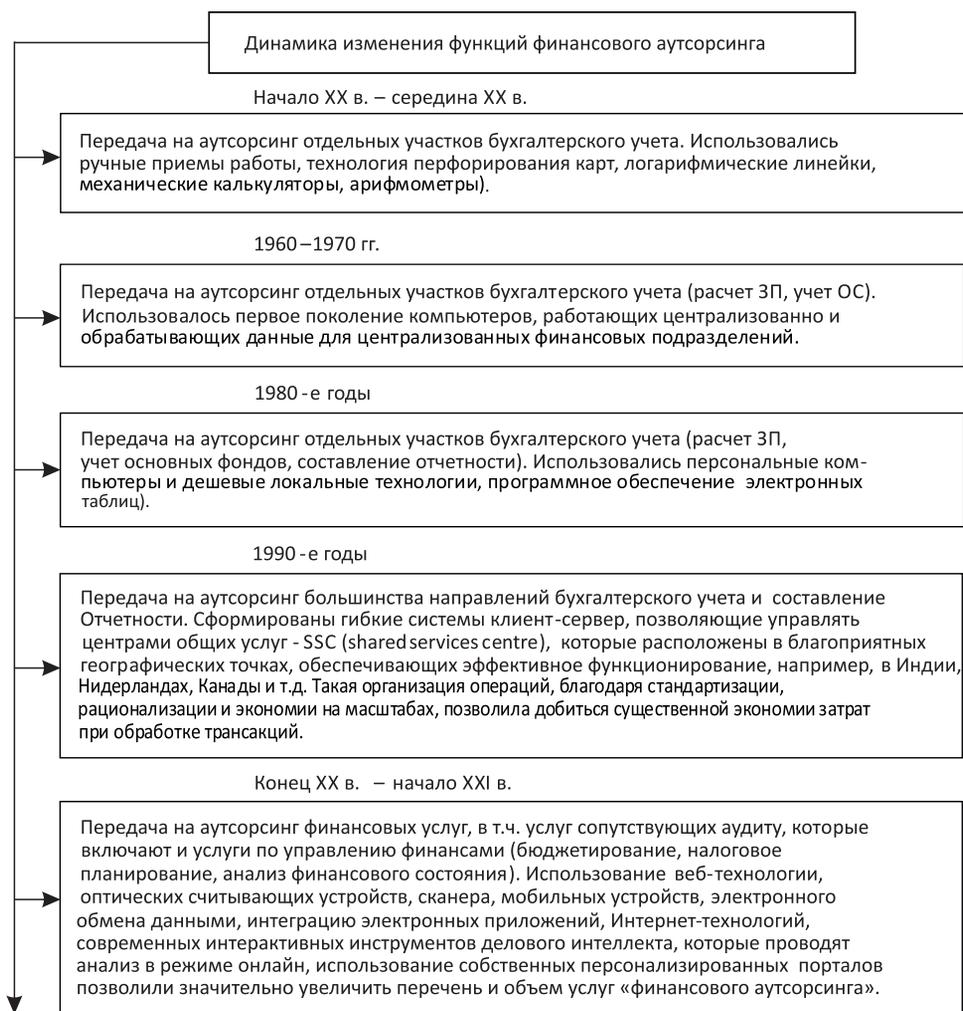


Рис. 3. Динамика изменения функций финансового аутсорсинга, определяющих генезис F&O

Источник: составлено О.Е. Лактионовой.

услуг, к которым относятся: налоговое, таможенное, административное, гражданское, уголовное регулирование предпринимательской деятельности, политика стран национальных компаний и т.д.

Проблема ускорения экономического роста национальной экономики, в т.ч. за счет аутсорсинговой деятельности, состоит в практическом отсутствии целенаправленно стимулирующих льгот для этой деятельности, в т.ч. для деятельности по оказанию услуг F&O, причем как для провайдеров услуг, так и для клиентов.

Анализ эффективных форм налогового стимулирования аутсорсинговой деятельности (в т.ч. услуг F&O) является актуальным направ-

лением дальнейшего исследования, в результате которого необходимо решить следующие задачи:

- обобщить теоретические разработки методов налогового стимулирования аутсорсинговой деятельности;
- выявить наиболее эффективные в аспекте стимулирования аутсорсинговой деятельности виды налоговых льгот;
- разработать систему совершенствования налогового стимулирования аутсорсинговой деятельности (в т.ч. услуг F&O) и др.

### Литература

1. *Васильев Д.Е.* Роль аутсорсинга в развитии экспорта наукоемких услуг и комплектующих изделий для наукоемких товаров российскими предприятиями: Автореф. дисс... канд.экон.наук: 08.00.14. М.: ВАВТ, 2011.
2. *Попов И.С.* Управление предпринимательским потенциалом организации на основе аутсорсинга: Автореф. дис.канд.экон.наук: 08.00.05. Моск. акад. предпринимательства при Правительстве Москвы, 2012. С. 11–13.
3. *Шевелева Е.А.* Бухгалтерский аутсорсинг инновационной деятельности в национальных исследовательских университетах: Автореф. дисс... канд.экон.наук: 08.00.12. Оренбург.гос.ун-т, 2012. С. 5–7.
4. *Анохин А.М.* Аутсорсинг как фактор эффективного развития предприятия. Автор. дис.канд.экон.наук: 08.00.05. Рос.акад.гос.службы при Президенте РФ. М. 2010. С. 10–11.
5. *Мезимова И.А.* Международный аутсорсинг и его роль в повышении конкурентоспособности российской компаний в мирохозяйственной среде. Дис. канд.экон.наук: 08.00.14. РИНХ, 2009. С. 35–38.
6. *Мэй М.* Трансформация функций финансов: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М., 2005. XX.
7. *Шелкунов Д.О.* Интернет экономика: Россия и Индия как две стороны одной медали // *Азия и Африка сегодня*. 2011. № 11. Ноябрь. С. 2–7.
8. *Field A.* Fear of Diving into outsourcing // *Treasury& Risk*. 2010. February. P. 30–40.
9. *Field A.* Fear of Diving into outsourcing // *Treasury& Risk*. 2010. February. P. 35.
10. *Лактионова О.Е.* Управление финансами предприятий на договорной основе: Монография. М.: МАКС Пресс, 2013.

S.O. KALENDZHIAN

doctor habilitatus in economics, professor, dean of the Higher school of corporate management of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, honored economist of the Russian Federation, Moscow, Russia

L.V. DUKANICH

doctor habilitatus in economics, professor of the Higher school of corporate management of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia

O.E. LAKTIONOVA

PhD in economics, associate professor, applicant of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia  
o.laktionova@inbox.ru

#### GENESIS OF FINANCIAL OUTSOURCING AS SCIENTIFIC-PRACTICAL DIRECTIONS IN THEORY OF FINANCIAL MANAGEMENT

The subject of the study is the genesis of the financial outsourcing «F&O» as a scientific-practical direction of modern financial management aimed on improving the efficiency of the organization, financial management of enterprises. Summarizing all the factors affecting the formation and development of «F&O» and its function changes over time, the authors propose a conceptual diagram of the genesis of the financial outsourcing.

**Keywords:** *financial outsourcing, financial management, financial consulting.*

**JEL:** B490.

А.Р. НАГАПЕТЯН

Ассистент кафедры «Финансы и кредит» Школы экономики и менеджмента  
Дальневосточного федерального университета, г. Владивосток

Е.Д. РУБИНШТЕЙН

кандидат экономических наук, доцент Школы экономики и менеджмента  
Дальневосточного федерального университета, г. Владивосток

Ф.М. УРУМОВА

доктор экономических наук, профессор,  
профессор РЭУ им. Г.В. Плеханова

## РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ ПОРТФЕЛЬНОЙ ТЕОРИИ: ДЕФОРМАЦИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И АРБИТРАЖ

В работе рассматривается возможность использования поведенческого синтеза для углубления наших знаний об арбитражных операциях, что позволит дополнить современные теории портфельного анализа, в том числе «Гипотезу эффективного рынка», «Гипотезу адаптивного рынка», «Модель ценообразования капитальных активов», «Арбитражную модель ценообразования» и др. Основной вклад данной работы состоит в углублении понятия деформации ценообразования: в основе деформаций рассматриваются поведенческие отклонения, для учета которых в классическую модель оценки спроса добавляется показатель – метаизмеритель. Этот показатель демонстрирует отношение относительной ценности получения и потери одной условной единицы возможного дохода в будущем в условиях неопределенности. В статье также вводится понятие автономного преддеформационного арбитража, которое отличается от общепринятого понятия тем, что с его помощью происходит не преодоление деформаций ценообразования, а идентификация и противодействие развитию предпосылок возникновения деформаций.

**Ключевые слова:** гипотеза эффективного рынка; гипотеза адаптивного рынка; модель ценообразования капитальных активов; арбитражная модель ценообразования; арбитраж; деформации ценообразования; поведенческие финансы.

JEL: G110, G130, G140, G170.

Уже более полувека, с момента начала развития современной портфельной теории, экономисты спорят об информационной эффективности (по методологии Фамы, 1970 г.) финансовых рынков [10, с. 383]. Мы предлагаем сформулировать проблему как единство множеств ее предпосылок и последствий. В данном случае основными предпо-

сылками, помимо прочих, можно объявить множество фактов нерационального поведения экономических субъектов, что наиболее ярко отражено в работах Канемана и Тверски [11, с. 263]. Наиболее серьезные последствия происходят в виде крупных финансовых кризисов, вызванных серьезными резкими переоценками активов в виде соотношений их «доходности-риска», что приводит к появлению так называемых «токсичных активов», мыльных пузырей и т.д. [6, с. 63].

В условиях абсолютной информационной эффективности рынка достигается некое гипотетическое оптимальное состояние, которое разные ученые характеризуют как 100%-ное использование потенциалов развития или абсолютное отсутствие возможностей для арбитража. Отличительным признаком такого состояния является тот факт, что ни при каком ином распределении финансовых ресурсов невозможна более полная реализация доступных возможностей экономического развития.

Проблема нам видится в распределении финансовых ресурсов из множества возможных комбинаций, при котором в каждом конкретно взятом случае уровень реализации доступного потенциала отклоняется от предельно возможного в рамках достаточно большой окрестности. Если рассматривать проблему динамически, то речь может идти о расширении данной окрестности в каждой следующей временной итерации. В статье мы продемонстрируем нашу интерпретацию сформулированной проблемы на основе понятия деформаций ценообразования и ее взаимосвязи с возможностью осуществления арбитражных операций на рынке в контексте идентификации и предотвращения развития предпосылок возникновения арбитражных операций. Для этого мы предлагаем дополнить модель оценки спроса на финансовые инструменты введением категории метаизмерителя, демонстрирующего результирующее влияние поведенческих отклонений. Известная модель спроса на активы будет рассматриваться нами как частный случай более полной модели при условии равенства метаизмерителя единице, что эквивалентно утверждению равенства относительной ценности в контексте получения и потери одной условной единицы возможного дохода (как положительного, так и отрицательного) в будущем в условиях неопределенности. Исследовательский вопрос в данной работе формулируется следующим образом: какие необходимо внести дополнения в классическую модель оценки спроса на финансовые инструменты для учета результирующего влияния выявленных экономистами поведенческих отклонений, приводящих к деформациям ценообразования?

Впервые инструменты портфельного анализа в контексте осуществления финансовых инвестиций были детально представлены Марковицем в 1952 г. Предложенная им модель формирования инвестиционных портфелей вводила новый критерий оценки эффективности

инвестиций с точки зрения количества единиц доходности на единицу риска [13]. В ходе дальнейшего развития данных идей были выявлены два основных метода регулирования показателей доходности-риска портфеля, а именно – диверсификация и включение в портфель безрисковых активов. Если на микроуровне речь шла об интересах отдельно взятых экономических агентов, то на макроуровне решался вопрос о формировании единой модели функционирования финансовых рынков. Но прежде чем таковые были предложены, получила свое развитие «Гипотеза эффективного рынка», понятийный аппарат которой был разработан Робертсом и Фамой, в 1967 г. и 1970 г. соответственно [10], [14].

Согласно данной гипотезе, информационная эффективность финансового рынка как способность автономно учитывать вновь поступающую информацию при ценообразовании активов является необходимым и достаточным условием оптимального распределения ограниченных финансовых ресурсов в экономике (согласно критерию доходность-риск) [10]. Уже в условиях рассмотрения эффективного рынка была предложена «Модель ценообразования капитальных активов» Шарпом в 1964 г. и «Арбитражная модель ценообразования» Россом в 1976 г. [15], [17]. Далее, по мере развития математического инструментария, разрабатываются модели, описывающие механизмы ценообразования различных финансовых активов. Например, модель оценки опционов, предложенная Блэком и Шоулзем в 1976 г. Однако начиная с 1970-х годов получили развитие альтернативные взгляды, интерпретирующие процессы, происходящие на финансовых рынках. Во многом это было связано с тем, что фундаментальная предпосылка о рациональности экономических агентов, которая являлась необходимым условием для подтверждения «Гипотезы эффективного рынка», не всегда подтверждалась на практике. Хотя данная гипотеза может иметь место и в условиях небольшого количества рациональных агентов, но появилась концепция ограниченной рациональности Саймона в 1978 г., а затем и «Теория перспектив» Канемана и Тверски в 1979 г., которая практически поставила под сомнение возможность выделения рациональных агентов при моделировании экономических процессов [11]. На наш взгляд, серьезный потенциал имеет модель адаптивного рынка, предложенная Ло в 2004 г. и основанная на эволюционном подходе к экономическим взаимодействиям [12].

Согласно Россу, большая часть современной финансовой теории построена на явном или неявном использовании в доказательствах истинности экономических суждений теоретической концепции о достижении состояний, в которых отсутствуют возможности для арбитража [9, с. 115], [13, с. 454]. Но данный методологический подход имеет внутренние границы его использования. Основываясь на работах В. Авто-

номова [1] и В. Канке [3], мы выделяем две принципиально разные стратегии достижения доказательства истинности научного знания. Не претендуя на точность формулировок, мы рассматриваем первую группу методов, основанных на доказательстве истинности научного знания, и вторую группу методов, демонстрирующих именно сам путь достижения нового научного знания. Данное разделение не случайно, т.к. доказательства большинства неоклассических моделей, интерпретирующих процессы, происходящие на финансовом рынке, основаны именно на первой группе методов. Наиболее ярко их описал М. Фридмен во второй половине XX в. [8]. В общепринятой лексике экономические воззрения, следующие данной традиции, принято называть позитивной экономикой. Отличительной чертой данной методологии является ориентация на прогностический потенциал формируемых моделей, причем именно на их основе происходит использование инструментов верификации или фальсификации научного знания. Что касается предпосылок формируемых моделей, то при данном подходе их истинность в большинстве случаев не является обязательным условием признания истинности самого научного знания. Если придерживаться предложенной парадигмы, то появляется возможность интерпретации причин возникновения методологического кризиса в экономической науке, что привело к возникновению альтернативного направления научных исследований в сфере поведенческой экономики, в частности, исследований процессов, происходящих на финансовых рынках.

Появившиеся в середине второй половины XX в. исследования, связанные с критической оценкой модели экономического агента, основывались на второй группе методов, для которых, в отличие от подхода Фридмена, принципиальное значение имеет необходимость строгой верификации или фальсификации самих предпосылок формируемых моделей [8]. При первом подходе необходимым и достаточным условием признания допустимости используемых предпосылок является высокая прогностическая способность сформированной на их основе модели. Речь идет об обратном направлении вектора установления истинности в системе «предпосылки – модель». Во втором случае наблюдается прямое направление вектора установления истинности, т.е. истинность самих предпосылок является необходимым и достаточным условием признания истинности самой модели. Именно поэтому достижения новой поведенческой школы во многих случаях практически несопоставимы, не говоря уже об их интеграционном потенциале. В рамках позитивной экономической традиции методы, основанные на достижении безарбитражных состояний, демонстрируют высокую продуктивность, но они же, ввиду неспособности действовать в прямой форме, препятствуют интеграции моделей поведенческого инструментария в неоклассическую школу.

Учитывая вышесказанное, для разрешения выявленного противоречия мы предлагаем дополнить классическую модель оценки спроса на финансовые инструменты метаизмерителем. Этот метаизмеритель характеризует влияние результирующего воздействия поведенческих отклонений экономических субъектов, которые показаны в работах ученых, изучающих поведенческие финансы, в рамках позитивной экономической традиции для возможности использования подхода, основанного на достижении безарбитражных состояний. Для введения данного метаизмерителя, т.е. для обеспечения возможности демонстрации поведенческих аспектов «на языке» неоклассической школы, мы приведем собственное описание предпосылок, демонстрирующих характер проблемы, сформированной нами в начале работы.

Основываясь на работах Щедровицкого [7] и Лефевра [4], определим финансовый рынок как систему необходимых и достаточных условий. При этом необходимым условием является наличие на финансовом рынке совокупности взаимосвязанных и взаимозависимых самодостаточных элементов, а достаточным условием – наличие системных эффектов. Рассмотрение фундаментальной проблемы определения направленности результирующего воздействия системных эффектов, ведущих к развитию системы или сохранению ее состояния, выходит за рамки данной работы. Мы лишь предполагаем существование гипотетически возможного предельного состояния рынка, отличительным признаком которого является максимально возможная реализация доступных возможностей развития. На практике такое состояние недостижимо, но здесь важно указать на направление воздействия системных эффектов. Согласно Россу, мы можем предположить отсутствие возможностей проведения арбитражных операций в данной ситуации. Если же система не находится в предельном состоянии, мы гипотетически можем рассчитать величину минимальной окрестности, в которой находится рынок.

Существует множество причин, почему система может отклоняться от предельного состояния. При этом сам факт такого отклонения свидетельствует о том, что помимо прочего имеются деформации ценообразования, поскольку каждое состояние рынка определяется уникальным множеством сложившихся цен на финансовые инструменты, определяющих их позиции по соотношению «доходность-риск». При этом, чем больше уровень отклонения состояния системы от предельного значения, тем выше уровень деформаций ценообразования. Не претендуя на исчерпывающий список причин возникновения последних, можно говорить о поведенческих аномалиях, влиянии институциональной среды, определяющейся уровнем развития соответствующих институтов, и т.д. Но как же тогда соотносятся понятия арбитражных операций и деформаций ценообразования?

В современной финансовой науке арбитраж рассматривается прежде всего как средство преодоления деформаций ценообразования. Согласно основной теореме формирования цен на активы, можно считать тождественными утверждения об отсутствии возможностей для арбитража и о существовании положительного линейного правила ценообразования, что, в свою очередь, определяется существованием оптимального спроса, который предъявляет некоторый участник хозяйственного процесса [9, с. 101], [16]. Последнее утверждение определяется существованием оптимального состояния для любого участника хозяйственного процесса. В данном контексте совершенно не важны причины возникновения деформаций ценообразования. Важно то, каким образом система их идентифицирует и преодолевает.

Однако мы поставили себе задачу продемонстрировать результирующее влияние на модель оценки спроса на финансовые инструменты широко известных поведенческих отклонений «на языке» неоклассической школы. Именно данное результирующее влияние и приводит к возникновению и развитию деформаций ценообразования, с чем и призвана справляться общепринятая интерпретация арбитражных операций. Мы же предлагаем сконцентрировать внимание исследователей на моменте становления и развития предпосылок возникновения деформаций ценообразования, что мы и называем результирующим влиянием.

В теории рациональных ожиданий спрос на активы зависит от ожидаемого дохода, рассчитываемого как потенциально возможный объем дохода, умноженный на меру риска (вероятности получения), зависящего от доверия инвестора к факту получения дохода (1).

$$D \sim (P_1/P_0) * R, \quad (1)$$

где  $D$  – уровень спроса на актив;  $P_1$  – ожидаемая цена актива в будущем;  $P_0$  – текущая цена актива,  $R$  – уровень риска (вероятность получения).

После того как произошла неопозитивистская революция в начале XX в., стало возможным говорить об ожидаемой величине полезности, что было формально сформулировано в работах Дж. Неймана и О. Моргенштерна [2], [3]. Сама по себе оценка полезности имеет субъективный характер и зависит от большого количества факторов. Она характеризует оценку возможного дохода с точки зрения его использования. В отличие от понятия полезности, понятие ценности единицы возможного дохода в будущем характеризует непосредственно саму ожидаемую единицу дохода в субъективном восприятии экономического агента. Не претендуя на точность формулировки, мы будем считать оценку ценности как предельную оценку полезности. Однако для

реализации поставленной задачи, т.е. для обеспечения возможности демонстрации поведенческих аспектов «на языке» неоклассической школы, рассмотрим понятие ценности единицы возможного дохода в будущем с точки зрения ее получения и ценность единицы возможного дохода в будущем с точки зрения ее потери. Оставаясь в рамках позитивного экономического подхода, мы выдвигаем гипотезу о возможности соответствующего разделения оценки относительной ценности единицы возможного дохода в будущем в условиях неопределенности. Теоретическим обоснованием подобного разделения могут служить эксперименты представителей поведенческой финансовой школы [11, 12].

В своей статье в 2008 г. Ло [12, с. 17] приводит модифицированный эксперимент Канемана [11, с. 266]. Предполагается, что экономический агент выбирает между двумя положительными инвестиционными альтернативами А и Б. При этом вариант А обеспечивает прибыль в размере 240 000 условных единиц с вероятностью 100%, а вариант Б обеспечивает прибыль в размере 1 000 000 условных единиц с вероятностью 25% и 0 условных единиц с вероятностью 75%. Вариант Б предполагает ожидаемую прибыль в размере 750 000 условных единиц, что больше чем может обеспечить проект А. Предполагается, что в данном случае речь не идет о возможности правильного выбора. Инвесторы могут исходить из персональных предпочтений. Также рассмотрим выбор между двумя отрицательными инвестиционными альтернативами С и Д. При этом вариант С обеспечивает потери в размере 250 000 условных единиц с вероятностью 100%, а вариант Д приводит к потерям в размере 1 000 000 условных единиц с вероятностью 75% и 0 условных единиц с вероятностью 25%. Согласно исследованиям Канемана, [11, с. 268] большинство инвесторов при выборе между двумя положительными альтернативами предпочитают вариант А, избегая риска, однако при выборе между альтернативами С и Д большинство инвесторов уверенно предпочитают вариант Д. Далее в своей работе Ло демонстрирует превосходство портфеля Б плюс С над портфелем А плюс Д, что в итоге противоречит аксиомам теории ожидаемой полезности [2], [12].

Еще одним обоснованием предложенного нами разделения, имеющим определяющее значение как в данной работе, так и в возможных дальнейших исследованиях, является тот факт, что подобные поведенческие отклонения приводят к возникновению деформаций ценообразования, что может быть обосновано и идентифицировано посредством появления возможности проведения постдеформационных арбитражных операций. Но нам видится возможным избежание ситуации возникновения деформаций ценообразования посредством проведения предеформационных (неявных) арбитражных операций, позволяющих идентифицировать и преодолеть предпосылки

возникновения деформаций (влияние результирующего воздействия поведенческих отклонений).

На основе вышеприведенных рассуждений, с учетом методологической оговорки М. Фридмана [8] о возможности формирования строгих моделей на базе нестрогих гипотез, для формирования объединенной модели финансовых рынков на основе неоклассической методологии, но учитывающей факторы влияния поведенческих эффектов, мы предлагаем дополнить классическую модель оценки спроса на активы показателем метаизмерителя, демонстрирующего влияние поведенческих отклонений [5]. Данный показатель характеризует отношение относительной ценности в контексте получения и потери одной условной единицы возможного дохода в будущем в условиях неопределенности.

Сущность данного показателя можно интерпретировать как уровень доверия экономического субъекта к возможности получения данной единицы ценности. Если же рассматривать данный показатель по отношению к отдельно взятому рыночному инструменту, то можно идентифицировать уровень деформации ценообразования ее текущей цены. Сама модель метаизмерителя может быть представлена в следующем виде (2). В данном случае классическая модель оценки спроса (косвенно речь идет об оценке взвешенной уровнем риска доходности) является частным случаем с условием равенства метаизмерителя единице ( $\$1d = \$1R$ ).

$$D \sim (P_1/P_0) * R * (1_d / 1_R) \quad (2)$$

где  $1_d$  – относительная ценность одной условной единицы возможного дохода (как положительного, так и отрицательного) в будущем в контексте получения;  $1_R$  – относительная ценность одной условной единицы возможного дохода (как положительного, так и отрицательного) в будущем в контексте потерь.

Данное дополнение призвано демонстрировать результирующее влияние поведенческих отклонений и иных факторов возникновения деформаций ценообразования. Речь идет о самих предпосылках возникновения деформаций ценообразования. Исходя из введенного показателя формально предпосылки интерпретируются как отклонения значения метаизмерителя от единицы, т.е. когда ценность одной и той же условной единицы возможного дохода (как положительного, так и отрицательного) в будущем в условиях неопределенности в контексте получения в восприятии экономического агента отклоняется от ценности этой же единицы возможного дохода в будущем в контексте потерь. Предложение методов для идентификации и преодоления подобных отклонений является существенной научной зада-

чей, с помощью решения которой можно более глубоко изучать роль системных эффектов на финансовом рынке.

Введение в научный оборот и дальнейшее использование понятия автономного предеформационного арбитража будет направлено, в отличие от общепринятого определения, не на преодоление уже сформированных деформаций ценообразования, а на недопущение их становления посредством преодоления предпосылок их возникновения (что было нами формально представлено в виде отклонения показателя метаизмерителя от единицы). Этим объясняется предеформационный характер данного класса арбитражных операций. Автономность же их определяется нами как необходимость предложения новых методов конструирования и оценки финансовых инструментов, содействующих эндогенному саморегулированию самой системы финансового рынка, без участия регулятора

#### Литература

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.
2. Нейман Дж. фон, О. Моргенштерн. Теория игр и экономическое поведение». М.: Наука, 1970.
3. Канке В.А. Философия для экономистов: Учебник. М.: Омега-Л, 2008.
4. Лефевр В.А. Лекции по теории рефлексивных игр. М.: Когито-Центр, 2009.
5. Нагапетян А.Р. Гипотеза единой модели финансовых рынков. Контрциклическое регулирование // Экономика и управление: современное положение: материалы и доклады IV международной молодежной научной конференции (Самара, 22–23 ноября 2012 г.). Самара: Самарский государственный университет, 2012.
6. Чиркова Е.В. Теории финансовых пузырей // Корпоративные финансы. 2010. №3(15).
7. Щедровицкий Г.П. Мышление. Понимание. Рефлексия. М.: Наследие ММК, 2005.
8. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // Thesis. Теория и история экономических и социальных систем и институтов. М., 1994. Вып. 5. С. 20.
9. Финансы [текст]: [пер. с англ.] / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмана; науч. Ред. Академик РАН Р.М. Энтов; Гос. Ун-т – Высшая школа экономики. 2-е изд. М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2008.
10. Fama E.F. Efficient capital markets: a review of theory and empirical work // Journal of Finance. 1970. № 25.
11. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. 1979. № 47(2).

12. Lo A.W. The adaptive markets hypothesis // Journal of Portfolio Management. 2004. № 30.
13. Markowitz H.M. Portfolio Selection // Journal of Finance. 1952. № 7(1). P. 77.
14. Roberts H. Statistical versus clinical prediction of the stock market. Unpublished manuscript, CRSP, Chicago: University of Chicago, May.
15. Ross S.A. The arbitrage theory of capital asset pricing // Journal of Economic theory. 1976. № 13(3).
16. Ross S.A. A simple approach to the valuation of risky streams // Journal of Business. 1978. № 51(3).
17. Sharpe W.F. Capital asset prices: a theory of market equilibrium under conditions of risk // Journal of Finance. 1964. № 19.

A.R. NAGAPETYAN

assistant of the Department of finance and credit of the School of economics and management of Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia  
art9309@mail.ru

E.D. RUBINSHTEIN

PhD in economics, associate professor of the Department of finance and credit of the School of economics and management of Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia  
fineasusual@mail.ru

F.M. URUMOVA

doctor habilitatus in economics, professor of Plekhanov Russian University of Economics,, Moscow, Russia

#### THE DEVELOPMENT OF MODERN PORTFOLIO THEORY:

##### PRICING DEFORMATION AND ARBITRATION

This work discusses the capabilities of behavioral synthesis to deepen our knowledge of arbitration operations. That is going to contribute to the modern theory of portfolio analysis, including the Efficient Market hypothesis; the hypothesis of Adaptive Market; the Pricing model of capital assets; Arbitrage pricing model; and others. The main contribution of this paper is to deepen the concept of pricing deformation. It is considered that the basis of deformations are behavioral abnormalities. In order to consider the behavioral abnormalities the indicator is added to the classical model for assessing of the demand, we call it metametrics. Metametrics shows the ratio of relative value of gain and loss of one unit of possible income in the future at the uncertainty conditions.

Also this paper introduces the concept of autonomous predeformation arbitration which differs from the standard concept. The difference is that these operations are not to overcome pricing deformations, but to identify and to counteract development of prerequisites of deformations emergence.

**Keywords:** *efficient market hypothesis; hypothesis of adaptive market; the pricing model of capital assets; arbitrage pricing model; arbitration; deformation of pricing; behavioral finance.*

JEL: G110, G130, G140, G170.

---

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

---

Г.Д. ШМАВОНЯН

кандидат экономических наук, доцент, директор Армянского  
центра социально-экономической политики

### НАЛОГОВЫЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ УСКОРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

В статье рассматриваются особенности и динамика экономического роста, совокупной процентной ставки налогов в Армении, России и других постсоветских странах за последние 23 года, анализируются факторы, обусловившие отсутствие в Армении эффективного мотивационного механизма развития частного бизнеса. Обосновывается сценарий кардинального снижения налоговой нагрузки на субъекты предпринимательства как основы повышения инвестиционной активности в реальном секторе экономики, стимулирования экономического роста и повышения конкурентоспособности армянской экономики. Предлагаются конкретные меры по совершенствованию налогового и институционального инструментария управления экономическим ростом.

**Ключевые слова:** управление экономическим ростом, преференциальный налоговый режим, институциональный инструментарий, фонд гарантирования прямых инвестиций.

JEL: H25, O17, O43.

Проблемы управления экономическим ростом в Республике Армения (РА), придания его ускорению должного динамизма и высокой эффективности весьма актуальны, поскольку в настоящее время именно экономический рост, при повышении его качества, является основным условием, позволяющим обеспечить рост благосостояния народа, увеличить занятость населения и существенно сократить поток его эмиграции.

Однако понимание этих реалий и осмысление их важности зачастую отсутствовало, особенно с 1990 г., когда к власти в республике пришли новые политические силы. Эти силы на словах провозгласили главные цели постсоциалистической трансформации и перехода к рыночной экономике, а именно: ускорение экономического роста, повышение эффективности и конкурентоспособности экономики и на

базе этого – подъем жизненного уровня населения. При этом фундаментальной предпосылкой для реализации указанных целей считалось проведение с 1992 г. политики либерализации цен и торговли, жесткой макроэкономической стабилизации и быстрой приватизации государственных предприятий. Однако в Армении и в ряде других постсоветских стран не был достигнут эффективный и конкурентный (т.е. нацеленный на повышение эффективности и конкурентоспособности экономики) экономический рост. И это было закономерным результатом развития экономической политики, проводившейся без либерализации системы государственного, в частности, налогового регулирования бизнеса, демонополизации экономики, институциональных преобразований, в совокупности обеспечивающих создание наиболее благоприятной среды развития свободного предпринимательства. В итоге за последние почти четверть века теневая экономика в республике достигла внушительных размеров (по независимым оценкам она составляет 40–50% ВВП). Произошла беспрецедентная поляризация доходов граждан, сформировалась благодатная почва для таких деформаций, как бизнесизация политики и политизация бизнеса, когда большинство крупных предприятий и секторов экономики принадлежит либо контролируется высокими государственными чинами. Таким образом, можно констатировать, что если в советские времена функционировала государственная экономика, то теперь, по существу, – правительственная экономика, или экономика власти, с доминирующей долей частного сектора в ВВП.



Рис. 1. Индекс реального ВВП в странах СНГ и Балтии (1990=100).

Источники: Gelbard E. et al. Growth and Poverty Reduction in Armenia: Achievements and Challenges. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2005; [www.armstat.am](http://www.armstat.am), [www.cisstat.org](http://www.cisstat.org), [ec.europa.eu/eurostat](http://ec.europa.eu/eurostat), расчеты автора.

Динамика экономического роста в Армении и во многих странах бывшего Советского Союза после 1990 г. характеризуется тенденцией определенной волатильности (см. рис. 1), при этом степень рецессии в 1991–1993 гг. в республике оказалась максимальной среди упомянутых стран, равно как и темпы экономического роста в 2008 г. в сравнении с 1990 г. Причем катастрофическое падение ВВП в 1992–1993 гг. было обусловлено не только вышеуказанными причинами, но и факторами объективного характера.

Следующим серьезным испытанием для армянской экономики стал недавний мировой финансово-экономический кризис, в условиях которого падение ВВП в 2009 г. составило 14,2%. Однако глубина падения была обусловлена не только кризисом, но и низким уровнем диверсификации экономики. Сложившаяся в кризисные годы сложнейшая ситуация в экономике должна была стать мощным стимулом для критического переосмысления экономической политики, для поиска новых подходов к выработке приоритетных направлений экономического развития, для крупных концептуальных прорывов, решительного отказа от действующей архаичной доктрины государственного регулирования экономики. Между тем даже после кризиса не были предприняты решительные шаги по радикальному изменению структуры экономики в направлении увеличения в ней доли инновационных секторов на базе задействования эффективного налогового, бюджетно-кредитного и институционального инструментария, что подчеркивает особую актуальность осуществления в настоящее время упомянутых мер.

В комплексе компонентов управления экономическим ростом ключевую значимость имеют налоговые инструменты. В этом контексте следует констатировать тот непреложный факт, что роль отмеченного компонента высока в той мере, в какой правительство данной страны своим стратегическим приоритетом считает реализацию не столько фискальной, сколько регулирующей, в частности, стимулирующей функции налоговой системы. В Армении же за последние почти 25 лет главенствующее значение придавалось фискальной функции налогов, в результате чего на государственном уровне не был создан мотивационный налоговый механизм развития бизнеса. Следствием высокой налоговой нагрузки на бизнес является значительно возросший в размерах теневой оборот в экономике и пр. негативные факторы. Подтверждением этого служит то обстоятельство, что ныне не удается существенно увеличить соотношение налоги/ВВП, которое за последние 10 лет возросло лишь на 4,8 процентных пункта, составив 18,7%. По данным Всемирного банка, доля таких бюджетных доходов, как налоги, платежи по социальному страхованию, доходы от государственной собственности и штрафы в ВВП Армении составила 24,1% в 2012 г., а по странам Европы и Центральной Азии – в среднем 35% [8].

Что касается совокупной процентной ставки налогов (за исключением налога на добавленную стоимость, акцизного налога, подоходного налога) и других обязательных платежей по отношению к облагаемой прибыли, то данный показатель в РА составил 35,9% в 2013г., в то время как в России – 48,7%, а по странам Европы и Центральной Азии – в среднем 38% (см. рис. 2).

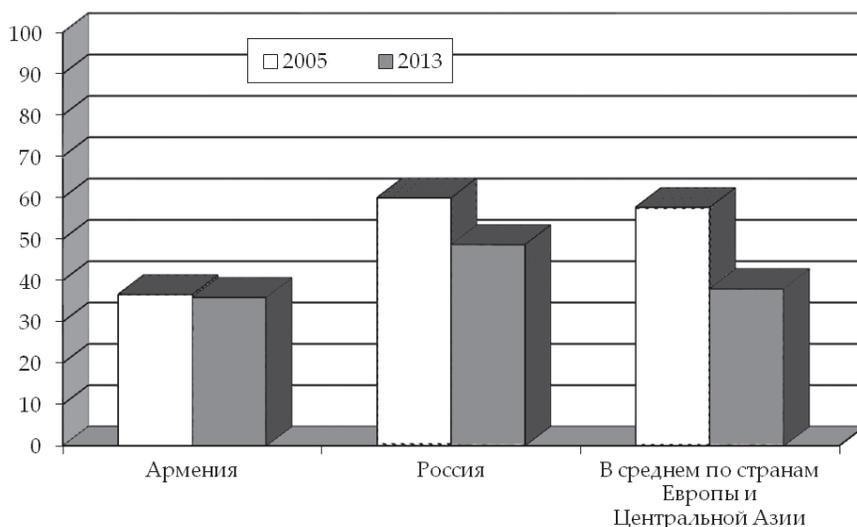


Рис. 2. Совокупная процентная ставка налогов и других обязательных платежей по отношению к облагаемой прибыли (в %).

Источник: World Bank. Revenue, excluding grants (% of GDP). Total tax rate (% of commercial profits). <http://data.worldbank.org/indicator/GC.REV.XGRT.GD.ZS/countries/AM-7e?display=graph>; [//data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.TOTL.CP.ZS/countries/RU--XR?display=graph](http://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.TOTL.CP.ZS/countries/RU--XR?display=graph).

Однако в отличие от России, где указанная совокупная ставка в 2005–2013 гг. с 60% понизилась на 11,3 процентных пункта, а по странам Европы и Центральной Азии с 57,7% – на 19,7 процентных пункта, в РА данный показатель снизился с 36,6% на мизерные 0,7 процентных пункта, что не содействует улучшению инвестиционного климата, сокращению масштабов теневой экономики и ускорению экономического роста в республике. Если к этому добавить тот факт, что, по оценкам Европейского банка реконструкции и развития, в странах с переходной экономикой 2,1–6,8% доходов налогоплательщика (что можно считать «ставкой коррупционного налога») используется для подкупа различных должностных лиц [2, с. 122], то представления о налоговой нагрузке в РА станут более реальными.

Таким образом, кардинальным направлением налоговой реформы сегодня должно стать радикальное снижение налоговой нагрузки

на субъекты предпринимательства как основы для повышения уровня инвестиционной активности в реальном секторе экономики, стимулирования экономического роста и усиления конкурентоспособности армянской экономики на мировом рынке. Исходя из реализации указанных целей предлагается:

1) в 2 раза сократить ставку налога на добавленную стоимость (НДС), установив ее на уровне 10%. Разумеется, данная мера может вызвать рост дефицита государственного бюджета примерно на 201 млрд драм. Однако для предотвращения этой негативной ситуации предлагается:

- в налоговом законодательстве осуществить соответствующее изменение, согласно которому действующие бизнес-субъекты (БС) могут воспользоваться этим преференциальным налоговым режимом при условии увеличения за отчетный год своих налоговых платежей (за исключением НДС) и таможенных пошлин на 25% (по этому обязательству заключив соглашение с местным налоговым органом до начала отчетного года). По нашим оценкам, за счет этого будет покрыто около 48% указанного роста дефицита бюджета. Поскольку, по данным Всемирного банка, теневой оборот в РА составляет 41,1% [8], а по оценкам независимых экспертов, – примерно 50%, то для хозяйствующего субъекта не составит особой сложности на 25% больше показать свой налогооблагаемый оборот без наращивания фактического объема реализации своих товаров (услуг). Что касается новых БС, то они, разумеется, могут воспользоваться этим привлекательным налоговым режимом без вышеупомянутых оговорок;
- остальные 52% роста дефицита бюджета (что составляет около 105 млрд драм и эквивалентно 221 млн долл.) возместить за счет:
  - а) дополнительных налоговых платежей в бюджет вновь создаваемых в таких благоприятных условиях налогообложения БС (в т.ч. с участием иностранного капитала); б) сокращения на четверть бюджетных расходов по содержанию аппарата государственного управления, услугам общего характера, экономическим отношениям общего характера, расходов на дорожный транспорт, что обеспечит снижение дефицита государственного бюджета примерно на 35 млрд драм; в) повышения в среднем на 50% ставок налога на имущество на дорогие автомобили, яхты, а также виллы и другие роскошные дома, ставок фиксированных платежей для казино и БС, занимающихся игровым бизнесом, что в совокупности уменьшит дефицит госбюджета на 28–30 млрд драм; г) размещения за рубежом, в частности, в странах с большой армянской диаспорой, евробондов на оставшуюся сумму нивелирования роста дефицита государственного бюджета в 100 млн долл. (47,5 млрд драм) со сроком погашения 5–7 лет и годовой ставке 6–7%;

2) освободить от всех видов налогов:

- вновь создаваемые коммерческие организации, занимающиеся выпуском высокотехнологичной продукции, а также венчурные фонды, научно-инновационные центры, бизнес-инкубаторы, технопарки в течение первых 5 лет их деятельности, учрежденные не за счет ликвидации или реорганизации действующих БС;
- вновь создаваемые субъекты малого предпринимательства в течение первых 3 лет их деятельности, учрежденные не за счет ликвидации или реорганизации действующих БС и не являющиеся аффилированными с действующими БС лицами, и занимающиеся промышленной деятельностью; научно-исследовательскими, опытно-конструкторскими работами;

3) освободить от НДС объем выпуска и реализации импортозамещающей продукции (перечень видов отмеченной продукции каждый год должно определять правительство с учетом их высокой доли в общем объеме импорта);

4) освободить от налога на прибыль: а) физический прирост товаров первой необходимости и медикаментов; б) инвестиции в высокие технологии, на модернизацию производственных БС.

Одним из стержневых факторов управления экономическим ростом является формирование необходимого для этого эффективного институционального инструментария. Среди создаваемых новых институтов, с нашей точки зрения, приоритетна роль государственного гарантирования возмещения прямых частных инвестиций в экономику. Отсюда в целях инвестирования на срок не менее 2–3 лет сбережений населения и свободных денежных средств организаций, в т.ч. в инвалюте, непосредственно в определенные отрасли реального сектора экономики и на этой основе обеспечения экономического роста законом РА необходимо создать фонд гарантирования возмещения привлеченных бизнес-субъектами отмеченных прямых инвестиций. Для повышения степени доверия потенциальных инвесторов к отмеченному фонду, его соучредителями должны быть правительство и ЦБ республики. По данному закону на первом этапе будут предусмотрены:

1) гарантирование возмещения: а) вложений в виде займов и в выпускаемые указанными бизнес-субъектами облигации, выплат процентов по ним, б) инвестиций в акции закрытых акционерных обществ (АО), паи других коммерческих организаций, а также фиксированного размера дивидендов (доли прибыли) по ним; в) инвестиций в акции открытых АО в установленных законодательством случаях приобретения или выкупа этими АО акций по требованию акционеров, а также фиксированного размера дивидендов по ним;

2) выплаты бизнес-субъектами гарантийных взносов в создаваемый фонд в размере, скажем, 0,5–1% от годовой средней суммы по остат-

кам отмеченных в пункте «а» привлеченных средств и в размере 1,5–2% по средствам, указанным в пунктах «б» и «в», учитывая более высокую рискованность возврата привлеченных средств и выплаты дивидендов по этим двум пунктам.

Таким образом, финансовые средства бизнес-субъектами могут быть привлечены как минимум по среднебанковской депозитной ставке плюс указанная ставка гарантийного вноса. На практике для создания условий по выгодному вложению средств в БС ставка инвестирования может на 1–2 процентных пункта быть выше максимальной банковской депозитной ставки, что выгодно потенциальным инвесторам, и быть ниже минимальной ставки кредитования бизнеса, что выгодно БС.

При реализации предложенной схемы на законодательном уровне следовало бы, во-первых, освободить указанный фонд от налога на прибыль, налога на имущество и на землю, во-вторых, установить максимальный размер вовлекаемых заемных средств, полностью возмещаемых фондом, обязательный норматив соотношения собственного и заемного капитала для привлекающих средства бизнес-субъектов, а также для инвестируемых отраслей реального сектора. На наш взгляд, последними следует считать все отрасли обрабатывающей промышленности и сельское хозяйство.

С целью содействия притоку иностранных инвестиций в отмеченные отрасли можно было бы также воспользоваться возможностями Многостороннего агентства по инвестиционным гарантиям (Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA), входящего в Группу Всемирного банка и предоставляющего страхование (гарантии) иностранным частным инвесторам от некоммерческих рисков, связанных, в частности, с переводом валюты, а экспроприацией собственности, нарушением со стороны правительства или его отказом от выполнения заключенного контракта с инвестором и т.д. [10].

Формирование фонда гарантирования возмещения инвестиций могло бы породить опасения, что оно может привести к ухудшению финансового состояния многих коммерческих банков. Однако мы полагаем, что эти опасения не обоснованы, поскольку отмеченный механизм привлечения инвестиций может применяться: а) лишь для финансирования вышеупомянутого крайне ограниченного количества отраслей, в то время как банки кредитуют все отрасли и сферы экономики; б) в средне- и долгосрочном периоде, между тем банки выдают и краткосрочные кредиты; в) бизнес-субъектами при условии, что привлекаемые ими финансовые средства не реинвестируются в другие субъекты предпринимательства, некоммерческие организации, т.е. эти БС не могут заниматься финансовым посредничеством наподобие банков и других финансовых институтов.

Кроме того, с введением в действие предложенного механизма ликвидируется, по сути, привилегированное положение банков на рынке заемных капиталов (исходящее из наличия государственной системы гарантирования возврата банковских вкладов), а следовательно, создается подлинная конкуренция как за привлечение заемных ресурсов, так и за их размещение. В связи с этим возрастет предложение прямых инвестиций в реальный сектор по процентным ставкам, существенно приближенным к депозитным ставкам, снизится спрос на банковские средне- и долгосрочные кредиты, что приведет к снижению и кредитных ставок по ним, а потому – и к ускорению экономического роста.

В настоящее время также являются значимыми следующие меры по повышению эффективности институционального инструментария управления экономическим ростом:

1) создание фонда гарантирования прав бизнес-субъектов, формируемого исключительно предпринимательским сообществом. Иными словами, речь идет о защите прав собственности субъектов предпринимательства, без чего говорить об их мотивации к обеспечению экономического роста бессмысленно. Основными функциями фонда должны быть: а) компенсация убытков БС – соучредителей фонда от незаконных судебных актов, принятых в пользу государственных органов, некоммерческих организаций и физических лиц; б) компенсация убытков БС – соучредителей фонда от незаконных действий их партнеров, осуществляемая постановлением третейского суда, создаваемого предпринимательским сообществом; в) компенсация потери права собственности на недвижимость БС – соучредителей фонда от действий органов исполнительной власти, незаконных и даже законных решений (постановлений) государственных судов (признанных таковыми упомянутым третейским судом), если эта потеря не связана с их предпринимательской деятельностью. В данном случае речь идет о защите такого важнейшего института, как право собственности, от имеющих место в ряде стран, да и в армянской действительности, решений государственных органов о принудительном отчуждении в пользу государства недвижимости под видом соблюдения «приоритетного общественного интереса» без адекватной компенсации, от мотивированных судебных актов о лишении права собственности на недвижимость на основе заключенных бизнес-субъектами якобы незаконных договоров дарения, наследования, купли-продажи недвижимого имущества и т.д.

Соучредителями фонда могут быть субъекты предпринимательства, являющиеся как резидентами, так и нерезидентами. В отличие от имеющих статус соучредителей фонда субъектов крупного бизнеса, субъекты малого и среднего бизнеса – соучредители фонда не будут платить гарантийные взносы в фонд. Однако после первой компенсации их

убытков фондом они должны будут платить гарантийные взносы, но в двукратно меньшем размере, чем субъекты крупного бизнеса.

2) введение обязательного трастового (доверительного) управления бизнес-активов должностных лиц государственных и муниципальных органов (а не всех их служащих) лицензированными фирмами, осуществляющими доверительное управление и, что весьма важно, не аффилированными с указанными лицами. Предлагаемый инструмент будет содействовать разграничению власти и бизнеса, значительному ограничению принятия государственных правовых актов в пользу аффилированных с этими должностными лицами коммерческих организаций;

3) введение дополнений в банковское законодательство, предусматривающих возможность создания в РА наряду с универсальными и специализированными банками. В этом контексте актуализируется создание инновационного банка (с государственным участием на начальном этапе его функционирования), специализирующегося на операциях по долгосрочному кредитованию венчурных фондов, научно-инновационных центров, бизнес-инкубаторов, технопарков, новейших технико-технологических разработок. Весомое влияние на ускорение экономического роста окажет создание банков развития. В РА функционирует единственный государственный Всеармянский банк, юридически не являющийся банком развития, но по законодательно закрепленным за ним операциям имеющий определенную общность с банками развития [7]. В этой связи необходимо создание на базе специального закона не одного государственного банка, а системы банков развития со смешанным капиталом (в т.ч. с возможным миноритарным государственным участием), имеющих, как правило, больший ресурс доверия со стороны частных инвесторов, международных финансовых организаций по сравнению с идентичными государственными организациями. Кроме того, как правомерно отмечает академик С. Глазьев, доступ к системе рефинансирования должен быть открыт как для коммерческих банков на универсальных условиях, так и для банков развития на особых условиях, соответствующих профилю и целям их деятельности (с учетом ожидаемой окупаемости инвестиций в инфраструктуру – до 20–30 лет под 1–2%) [4, с. 24]. Исходя из необходимости создания предпосылок конкурентоспособности отмеченных специализированных банков в общей банковской системе, было бы целесообразно Центральному банку РА устанавливать для них более либеральные обязательные экономические нормативы;

Мы полагаем, что вышеупомянутые оценки и предложения, носящие постановочный характер, а потому не позиционирующиеся как бесспорные, могли бы быть применимы в ряде стран СНГ, имеющих с РА схожие основы налоговых и институциональных систем.

## Литература

1. Аганбегян А. Кризис: Беда и шанс для России. М.: Астрель, 2009.
2. Арутюнян В. и др. Налоги и налогообложение. Ереван: Гитутюн, 2010 (на арм. языке).
3. Глазьев С. Санкции США и политика Банка России: двойной удар по национальной экономике // Вопросы экономики. 2014. № 9.
4. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М.: Олимп-Бизнес, 2004.
5. Gelbard E., McHugh J., Iradian G., Beddies Ch., and Redifer L. Growth and Poverty Reduction in Armenia: Achievements and Challenges. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2005.
6. Panarmenian bank OJSC. Statement of Financial Position. <http://www.panarmenianbank.am>
7. Schneider F., Buehn A., Montenegro S. Shadow Economies All over the World. World Bank, 2010.
8. World Bank. Revenue, excluding grants (% of GDP). Total tax rate (% of commercial profits). <http://data.worldbank.org/indicator/GC.REV.XGRT.GD.ZS/countries/AM-7E-XN?display=graph>; <http://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.TOTL.CP.ZS/countries/RU--XR?display=graph>.
9. World Bank Group. Multilateral Investment Guarantee Agency. <http://www.miga.org>.

G.D. SHMAVONYAN

PhD in economics, associate professor, director of Armenian center of social and economic policy  
gshmavonyan@yahoo.com

## TAX AND INSTITUTIONAL TOOLS OF ECONOMIC GROWTH ACCELERATION IN THE REPUBLIC OF ARMENIA

The author examines peculiarities and dynamics of economic growth and total tax rate in Armenia, Russia and other postsoviet countries for the last 23 years, analyzes the factors causing the lack of effective motivational mechanism for private business development in Armenia. The author substantiates scenario of tax burden decrease preventing state budget deficit growth and contributing to investment activity increase in the real sector of economy, economic growth and enhancing Armenia's economy competitiveness. Specific arrangements for betterment of tax and institutional instruments of economic growth governance are propounded.

**Keywords:** *economic growth governance, preferential tax regime, institutional tools, direct investment guarantee fund.*

**JEL:** H25, 017, 043.

Г.А. ХАЙДАРШИНА

кандидат экономических наук, докторант ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В данной статье представлены результаты исследования взаимосвязи обеспечения экономики и развития банковской деятельности в странах Евросоюза на текущем этапе. Автором рассмотрены основные направления научной дискуссии в рамках данной проблематики и представлены результаты собственного исследования. По итогам исследования автором выявлена разбалансированность обеспечения экономики и развития банковской деятельности в странах Евросоюза, обусловленная обострением кризиса суверенного долга и последующим сохранением негативных явлений в финансовом секторе указанного экономико-политического объединения.

**Ключевые слова:** *Европейский Союз, банки, банковская деятельность, экономика, экономический рост, развитие.*

**JEL:** : G21, O10.

Как показали результаты систематизации широкого спектра научной литературы в области организации и регулирования банковской деятельности, в настоящее время наиболее распространенным является подход, который предполагает рассмотрение банковского сектора как фактора развития экономики. Вместе с тем исследованию обратной взаимосвязи не уделяется достаточного внимания, в то время как проблематика обеспечения экономики в качестве ключевого фактора развития банковской деятельности представляет существенный научный интерес для экономистов, а результаты исследования в данной области – для хозяйствующих субъектов, нацеленных на минимизацию последствий финансового кризиса.

Большинство российских и зарубежных авторов – исследователей в области международных интеграционных процессов, рассматривает Евросоюз в качестве экономического объединения стран. На наш взгляд, данная точка зрения является достаточно узкой, поскольку она

не учитывает существенную политическую составляющую во взаимоотношениях стран Евросоюза, что особенно наглядно подтверждается текущей ситуацией, связанной с украинским конфликтом. Представляется, что страны ЕС целесообразно рассматривать в качестве экономико-политического объединения, что более полно характеризует его сущность с учетом современных тенденций.

Анализ и систематизация результатов исследований, посвященных вопросам взаимосвязи обеспечения экономики и развития банковской деятельности, позволили сделать вывод о высокой степени дискусионности данной проблемы и выделить две точки зрения в отношении данной проблемы.

Первая точка зрения. Обеспечение экономики является фактором развития банковской деятельности. Данной точки зрения придерживаются преимущественно экономисты американской школы и, в частности, коллектив авторов МВФ (Р. Кардарелли, С. Элекдаг, С. Лалл), а также бывший глава Федеральной резервной системы США Б. Бернанке [1, с. 257–276; 3, с. 78–97].

Вторая точка зрения. Обеспечение экономики играет второстепенную роль в развитии банковской деятельности, в то время как значимость целенаправленных мер регуляторного характера носит первоочередной характер. Как показал анализ научных работ в области регулирования банковской деятельности, данная точка зрения преобладает в исследованиях представителей национальных и наднациональных регуляторов стран Евросоюза. В частности, следует отметить коллектив авторов Центрального банка Германии в составе К. Батча, К. Котча, М. Кеттера [2], а также коллектив авторов Европейского Центрального Банка К. Кристорель, Дж. Кенен и Э. Уарн [4].

По нашему мнению, это весьма интересный научный подход, в рамках которого указанные выше авторы (коллектив из Центрального банка Германии в составе К. Батча, К. Котча, М. Кеттера) показали, что деятельность пяти крупнейших банков указанной страны оказывает определяющее воздействие на развитие реального сектора экономики в силу зависимости предприятий от предоставляемого финансирования [2, с. 326–354]. В то же время данное исследование носит несколько ограниченный характер с точки зрения охвата стран Евросоюза, поскольку сфокусировано исключительно на Германии.

Более прогрессивным является подход, предложенный коллективом К. Кристорелем, Дж. Кененом и Э. Уарном. Авторами была построена модель «открытой экономики стран Еврозоны», которая позволила выявить второстепенный характер влияния обеспечения экономики на развитие банковской деятельности [4, с. 8–124]. В то же время нельзя не отметить, что ограничение спектра исследования странами Еврозоны не позволяет сформировать объективное пред-

ставление о роли обеспечения экономики в развитии банковской деятельности.

В научной работе, посвященной вопросам взаимосвязи кризисных явлений и масштабов развития национальных экономик, коллектив авторов МВФ (Р. Кардарелли, С. Элекдаг, С. Лалл) отмечает, что ключевым условием преодоления негативных последствий кризиса ипотечных ценных бумаг 2007 г. являлся ответ на вопрос относительно того, какие меры должны быть предприняты на правительственном уровне с целью стабилизации текущей ситуации в финансовом и, прежде всего банковском, секторах [3]. По нашему мнению, получение ответа на данный вопрос весьма затруднено без понимания роли обеспечения экономики в развитии банковской деятельности: в противном случае любые меры, которые рассматриваются в качестве наиболее эффективных, могут оказать стимулирующее воздействие на проявления кризиса и привести к его дальнейшей эскалации. При этом нельзя не отметить отсутствие в современной научной литературе комплексных исследований, посвященных проблематике обеспечения экономики как фактора развития банковской деятельности в странах Евросоюза, что существенно повышает актуальность решения данной научной задачи, а также приобретает существенную теоретическую и практическую значимость для хозяйствующих субъектов, ориентированных на преодоление последствий кризиса в текущих условиях.

Основным недостатком, характерным для вышеуказанных научных работ, является отсутствие четкого понимания обеспечения экономики с точки зрения темы исследования. По нашему мнению, с целью предотвращения аналогичного упущения, необходимо определить, что же понимается под обеспечением экономики в контексте настоящего исследования. Принимая во внимание, что наше исследование ориентировано на трансформацию институциональных основ регулирования банковской деятельности в странах Евросоюза, под обеспечением экономики в данном случае мы будем понимать именно ее развитие за счет составляющей, обусловленной деятельностью банковского сектора, в то время как более общее понимание данного вопроса предполагает оценку вклада реального сектора экономики, что не относится к области настоящего исследования.

С целью получения ответов на поставленные в рамках настоящей статьи вопросы было проведено развернутое исследование взаимосвязи показателей, характеризующих развитие экономики стран ЕС и их банковского сектора. В рамках нашего исследования, в отличие от подходов других авторов, были детально проанализированы причинно-следственные связи анализируемых показателей, использовались методы динамического и факторного анализа, что позволило провести научно обоснованный отбор показателей, наиболее наглядно отображающих

взаимосвязь обеспечения экономики и развития банковской деятельности: ВВП стран ЕС и Индекса финансовой стабильности, рассчитываемого системой Bloomberg. Кроме того, с целью получения наиболее объективных результатов период исследования охватывал «докризисный период» (первые годы функционирования ЕС), а также периоды кризиса долговых ценных бумаг и суверенного долга.

С целью исследования проблематики обеспечения экономики стран Евросоюза как фактора развития банковской деятельности и обоснования справедливости данного тезиса (который существенно отличается от наиболее распространенной среди европейских регуляторов концепции) была построена аналитическая диаграмма, отражающая взаимосвязь динамики ВВП стран Евросоюза (соответствующая линия окрашена белым цветом) и финансовой стабильности в странах Евросоюза (соответствующая линия Индекса финансовой стабильности, рассчитанного в системе Bloomberg, окрашена серым цветом) за период с 2000 г. по настоящее время (см. рис. 1).

С целью проведения комплексного сравнительного анализа на диаграмму также нанесена динамика Индекса финансовой стабильности США (соответствующая линия Индекса финансовой стабильности, рассчитанного в системе Bloomberg, окрашена черным цветом). Индекс финансовой стабильности Bloomberg является наглядным индикатором, отражающим ситуацию в финансовом секторе анализируемой страны или их группы (в данном случае – Евросоюза), и представляет собой комбинацию показателей доходности и индексов межбанковского, денежного, фондового и долгового рынков указанного экономико-политического объединения, что обусловило его выбор в рамках настоящего исследования.

Анализ данных на рис. 1 позволяет заключить, что динамика Индекса финансовой стабильности Bloomberg, исчисленного для стран Евросоюза, во многом схожа с аналогичным индикатором США, что является весьма интересной тенденцией. Единственным существенным отличием динамики Индекса финансовой стабильности Bloomberg стран Евросоюза от США, выявленным в ходе сравнительного анализа, является темп снижения указанного индикатора в период наибольшего обострения кризиса суверенного долга в европейском регионе (соответствующий отрезок диаграммы выделен на рис. 1 точечным пунктиром цветом). Во второй половине 2011 г. наблюдалось в два раза более резкое падение Индекса финансовой стабильности Bloomberg стран Евросоюза по сравнению с аналогичным показателем США, но в течение первого полугодия 2012 г. анализируемый показатель вновь приблизился к уровню США. Данный факт является дополнительным подтверждением того, что кризис суверенного долга, в отличие от кризиса ипотечных ценных бумаг, носит более локальный характер

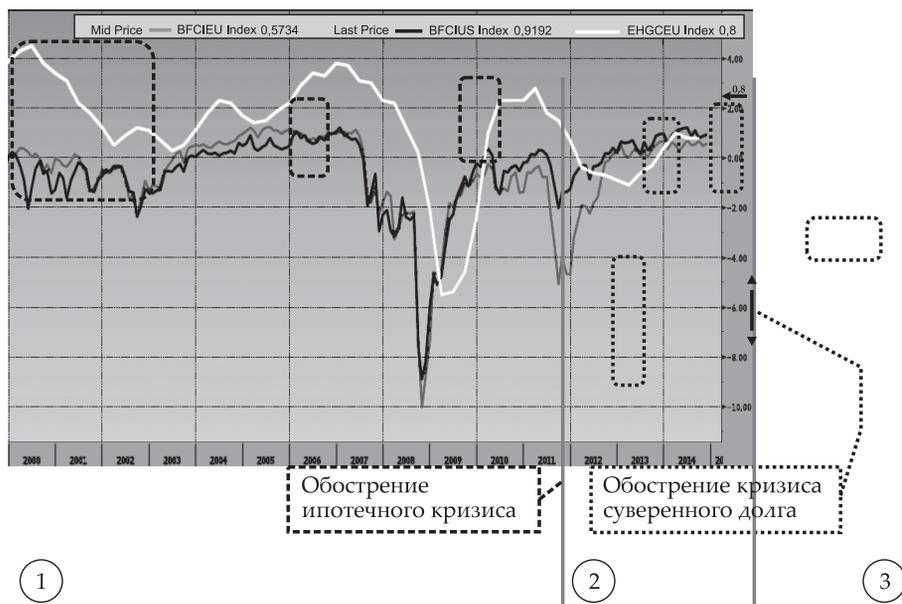


Рис. 1. Сравнительный анализ динамики Индекса финансовой стабильности и ВВП стран Евросоюза за период с 2000 по 2014 гг.

Источник: Bloomberg, сравнительный анализ и расчеты автора.

и в наибольшей степени оказал негативное воздействие на банковские системы стран Евросоюза.

Кроме того, проглядывается весьма интересная взаимосвязь между динамикой Индекса финансовой стабильности Bloomberg и ВВП стран Евросоюза.

Проведенный сравнительный анализ позволил выявить три периода, когда взаимосвязь между динамикой Индекса финансовой стабильности Bloomberg и ВВП стран Евросоюза носит различный характер, что коренным образом меняет представления, сформированные указанными выше учеными.

Период до обострения кризиса ипотечных ценных бумаг (отмечен на рис. 1 цифрой «1» и охватывает период времени с 2000 г. по октябрь 2008 г.). В данный период на большинстве отрезков со схожей конъюнктурой к снижению как Индекса финансовой стабильности Bloomberg, так и ВВП стран ЕС фиксируется опережающее снижение макроэкономической составляющей. Данный факт позволяет сделать вывод, что динамика ВВП в целом оказывает определяющее воздействие на финансовую стабильность в странах ЕС и, соответственно, на развитие банковской деятельности.

Период между обострениями кризиса ипотечных ценных бумаг и суверенного долга (отмечен на рис. 1 цифрой «2» и охватывает период времени с октября 2008 г. по октябрь 2011 г.). В данный период ранее

опережающая (в Периоде 1) однонаправленная динамика ВВП стран Евросоюза и Индекса финансовой стабильности Bloomberg приобретает отложенный характер: фиксируется выраженное запаздывание динамики (как в фазах роста, так и в фазах снижения) макроэкономического индикатора в отношении динамики индикатора финансовой стабильности. Данный факт позволяет сделать вывод, что в промежуток времени между обострениями кризисов ипотечных ценных бумаг и суверенного долга имеет место ослабление роли обеспечения экономики в развитии банковской деятельности в масштабах Евросоюза. Более того, с высокой вероятностью можно утверждать, что в указанный период развитие финансового сектора, напротив, стимулирует развитие экономики.

Период после обострения кризиса суверенного долга (отмечен на рис. 1 цифрой «3» и охватывает период времени с октября 2011 г. по настоящее время). В данный период динамика Индекса финансовой стабильности Bloomberg и ВВП стран Евросоюза приобретает разнонаправленный характер, что характеризуется полным несоответствием точек зрения зарубежных авторов, систематизированным в рамках настоящей статьи, аналитической картине, представленной на рис. 1 на отрезке Периода 3: отрезки роста ВВП стран Евросоюза соответствуют отрезкам снижения Индекса финансовой стабильности Bloomberg и наоборот. На наш взгляд, данная тенденция, выявленная в Периоде 3, не свидетельствует об отрицательном влиянии обеспечения экономики на развитие банковской деятельности, а является следствием некорректной реализации стабилизационной политики в условиях обострения ипотечного кризиса (финальная фаза Периода 1). Данный аспект и является причиной выявленной в Периодах 2 и 3 разбалансировки экономического роста и развития банковской деятельности в странах Евросоюза.

Таким образом, в отличие от выводов большинства авторов, в данной статье обосновано изменение характера взаимосвязи ВВП стран ЕС и Индекса финансовой стабильности Bloomberg в разные периоды времени, что свидетельствует о формировании разбалансированности тенденций развития экономики и банковской деятельности в странах ЕС. Проведенное исследование позволяет сделать вывод о снижении роли обеспечения экономики в развитии банковской деятельности стран Евросоюза в период после обострения кризиса суверенного долга, что достаточно наглядно подтверждается эмпирическими данными. Вместе с тем, необходимо выявить ключевые причины указанной разбалансировки, что имеет первостепенное значение с точки зрения решения спектра научных задач, поставленных в рамках исследования.

По итогам анализа широкого спектра возможных причин (с применением методов факторного и динамического анализа), обусловли-

вающих снижение роли обеспечения экономики в развитии банковской деятельности стран Евросоюза в период после обострения кризиса суверенного долга и, соответственно, разбалансировку данных тенденций, был сделан вывод, что определяющим фактором данного снижения является нерациональная кредитная политика, реализуемая в масштабах банковского сектора указанного экономико-политического объединения.

На рис. 2 представлен сравнительный анализ динамики ВВП и объемов кредитования в странах ЕС.

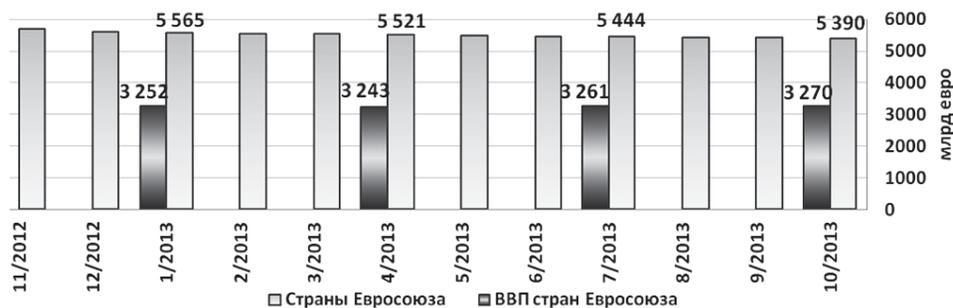


Рис. 2. Сравнительная динамика ВВП и объемов кредитования в странах Евросоюза.

Источники: Bloomberg, базы данных S&P, Eurostat, расчеты и анализ автора.

Если обратиться к рис. 2, можно заметить, что динамика ВВП стран Евросоюза и объемов кредитования в банковском секторе указанных стран в настоящее время не имеют выраженной сходной направленности. Более того, уровень консолидированного кредитного портфеля банков стран Евросоюза более чем в полтора раза превышает совокупный ВВП указанного экономико-политического объединения. Данный факт на фоне отсутствия выраженных колебаний ВВП и консолидированного кредитного портфеля банков стран Евросоюза, позволяет сделать вывод о недостаточной степени использования в экономике сформированного (и, кроме того, весьма стабильного) «кредитного рычага», который мог бы способствовать поддержанию уровня ВВП, но вместе с тем является непропорционально высоким. Данный факт и обуславливает снижение роли обеспечения экономики в развитии банковской деятельности в странах Евросоюза, выявленное в рамках исследования.

Таким образом, по итогам проведенного исследования можно сделать ряд выводов, которые приобретают первостепенное значение в контексте понимания роли обеспечения экономики в развитии банковской деятельности в рамках комплекса мероприятий, направленных на преодоление последствий кризиса хозяйствующими субъектами.

Наличие выраженных кризисных явлений в глобальной экономике и, в частности, в экономических системах стран Евросоюза (прежде всего в условиях обострения кризиса суверенного долга), обусловили несоответствие роли обеспечения экономики указанных стран в развитии банковской деятельности общим представлениям, сформированным в современной научной литературе. Роль обеспечения экономики в развитии банковской деятельности не носит фиксированного характера, а эволюционирует в условиях кризисных явлений. Более того, в условиях кризисных явлений воздействие обеспечения экономики на развитие банковской деятельности в странах ЕС приобретает разбалансированный характер, что существенно затрудняет разработку и внедрение адекватных стабилизационных мероприятий на государственном и надгосударственном уровнях.

Разбалансированность тенденций развития экономики и банковской деятельности в странах Евросоюза в условиях обострения кризисных явлений предполагает необходимость корректировки стабилизационной политики в ближайшей перспективе. При этом необходимо отметить, что выработка комплекса стабилизационных мероприятий должна базироваться на результатах исследования причин их некорректной реализации в условиях обострения кризиса ипотечных ценных бумаг. Данный подход позволит приостановить дальнейшую разбалансировку развития экономики и банковской деятельности (что особенно важно в силу взаимообуславливающего характера процессов, которые имеют место в банковском секторе и национальной экономике в целом), и, таким образом, окажет положительный стабилизационный эффект на банковские системы стран Евросоюза.

#### Литература

1. *Bernanke B.* (1983). Non-Monetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression// *American Economic Review*. 73. P. 257–276.
2. *Buch C.M., Koch C.T., and Koetter M.* (2011). Size, productivity, and international banking// *Journal of International Economics*. 2011. P. 326–354.
3. *Cardarelli Roberto, Selim Elekdag, and Subir Lall* (2011). Financial Stress and Economic Contractions // *Journal of Financial Stability*. Vol. 7. No. 2. P. 78–97.
4. *Christore, K., G. Coenen and Warne A.* (2008). The New Area-Wide Model of the Euro Area: A Micro-Founded Open-Economy Model for Forecasting and Policy Analysis// *ECB Working Paper Series 944*.

G.A. KHAIDARSHINA

PhD in economics, doctoral candidate of Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

gulnara555@mail.ru

ECONOMIC GROWTH AS A FACTOR OF BANKING ACTIVITY DEVELOPMENT:  
TENDENCIES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

This paper represents the results of research devoted to the interrelation between the economic growth and banking activity development within EU in the current conditions. The author completes the comprehensive consideration within the framework of this problematic and represents the results of own research. As a result of the research author revealed the significant disbalance between economic growth and development of the banking activity in EU countries that is caused by the escalation of the sovereign-debt crisis and further permanence of the negative trends within financial sector of that economic-political union.

**Keywords:** *European Union, banks, banking activity, economy, economic growth, development.*

**JEL:** G21, O10.

## ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

---

---

О.О. КОМОЛОВ

младший научный сотрудник, аспирант Института экономики РАН

### ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОГО КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ЕГО ПРОТИВОРЕЧИЯ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

В статье рассмотрены ключевые риски развития мировой валютно-финансовой системы. Выделены тенденции финансовализации мировой экономики, пагубное влияние высокой волатильности курсов ключевых валют, а также системные риски, связанные с деятельностью крупнейших финансовых институтов. Рассмотрена проблема долгового кризиса, поразившая наиболее развитые экономики мира в 2008–2014 гг.

**Ключевые слова:** *финансовализация, долговой кризис, системно значимые финансовые институты, рынок деривативов, эффективный курс валют, системный риск, моральный риск, волатильность курсов валют.*

JEL: G01, G18, G21.

Мировая капиталистическая система до сих пор не может выбраться из одного из самых тяжелых кризисов за всю свою историю. Начавшись с обвала на ипотечном рынке США в 2007 г., он разросся на весь мир, сильно ударив по экономикам большинства стран. Причины, породившие кризис, сформировались еще в докризисные времена и, что характерно, никуда не делись и сегодня. Все они неразрывно связаны с фундаментальным устройством современной мировой валютно-финансовой системы<sup>1</sup>. Попытаемся выделить эти причины, вызвавшие если не коллапс, то как минимум тяжелейший стресс мирового капитализма.

---

<sup>1</sup> Классики марксизма отмечали неизбежность кризисных явлений в рамках капиталистической формации. Говорили они и о том, что противоречия капитализма со временем будут лишь нарастать как снежный ком, раз от разу усугубляя последствия экономических потрясений.

## Гипертрофированное развитие финансового сектора

Ключевой риск для развития международной валютно-финансовой системы заключается в том, что сама эта система носит гипертрофированный характер. В современных условиях финансовый сектор развивается по собственным законам и уже во многом оторвался от исходной материальной базы. Причиной тому стала появившаяся в связи с возросшей международной миграцией капитала возможность заработка благодаря развитию средств коммуникации. По оценкам экспертов, в годы кризиса ежедневные операции на мировых валютных, кредитных и финансовых рынках в 50 раз превышали стоимость сделок в мировой торговле товарами [4, с. 4].

Желание диверсифицировать инвестиционные риски, поощрение трансграничных капиталопотоков и либерализация регулирования внутренних финансовых рынков привели к стремительному росту финансовых операций. Быстро рос рынок заемных капиталов.

Так, зарубежные пассивы банков за период с 1994 г. по 2014 г. увеличились в 4 раза – с 6,6 до 26 трлн долл. В годы кризиса этот показатель немного снизился, но в 2014 г. вновь достиг предкризисного уровня (см. рис. 1).

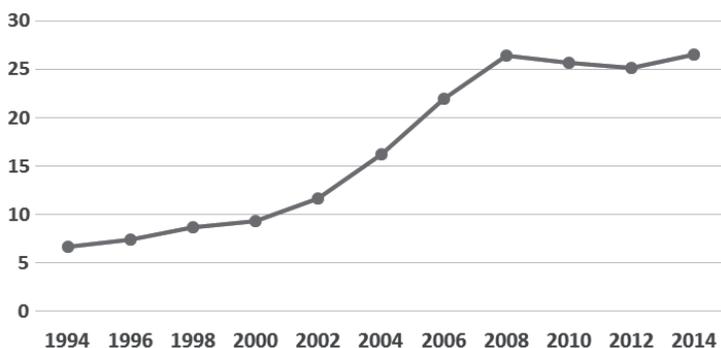


Рис. 1. Изменение объема зарубежных пассивов банков (трлн долл.)

Источник: [www.bis.org](http://www.bis.org).

Еще более быстрыми темпами развивается международный рынок долговых ценных бумаг. За период с 1994 г. по 2014 г. он увеличился в 9 раз – с 2,4 до 21,9 трлн долл. (см. рис. 2).

Для сравнения, мировой рынок торговли товарами в течение последних двух десятилетий вырос в значительно меньшей степени, чем рынок облигаций: в 6,7 раза (с 2,8 трлн долл. в 1994 г. до 18,9 трлн долл. в 2014 г.) (см. рис. 3).

Еще медленнее росла эти годы мировая промышленность (см. рис. 4).

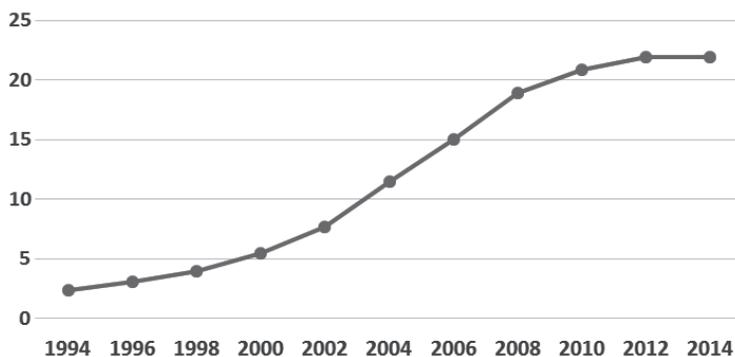


Рис. 2. Динамика мирового рынка долговых ценных бумаг (трлн долл.)

Источник: [www.bis.org](http://www.bis.org).

Примечание: приведен показатель объема к погашению международных долговых ценных бумаг.

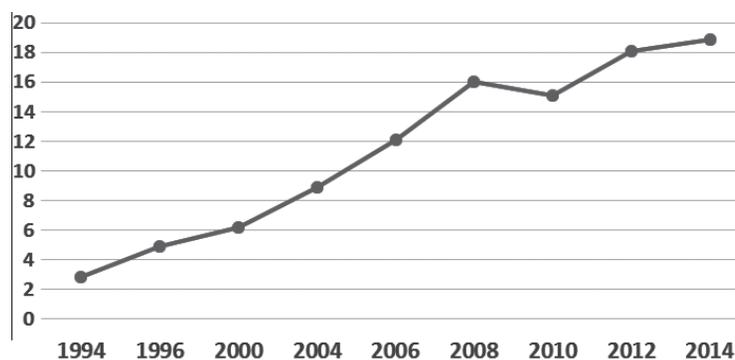


Рис. 3. Динамика мирового экспорта товаров (трлн долл.)

Источник: [www.wto.org](http://www.wto.org).

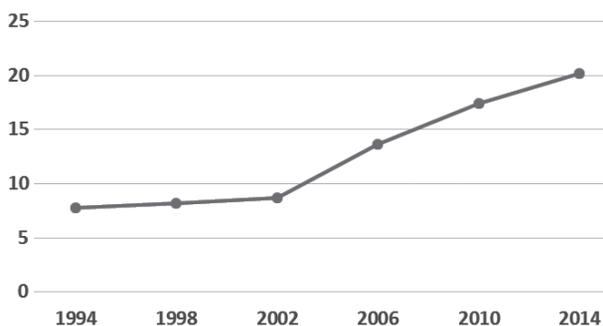


Рис. 4. Динамика мирового промышленного производства (трлн долл.)

Источник: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

С середины 1990-х годов промышленное производство возросло лишь в 2,6 раза, или с 7,8 трлн долл. США в 1996 г. до 20,2 трлн долл. США в 2014 г.

Если соотнести объемы мирового рынка облигаций с объемом номинального мирового ВВП, можно обнаружить, что значение этого показателя выросло с 7,7% в 1994 г. до 32,2% в 2014 г. (см. рис. 5).

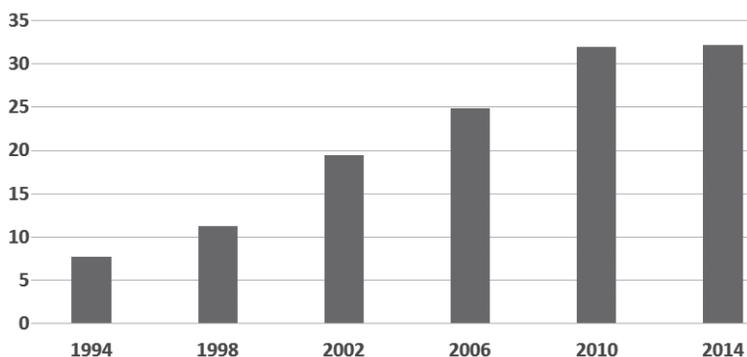


Рис. 5. Соотношение мирового рынка долговых ценных бумаг к мировому номинальному ВВП (%)

Источник: [www.bis.org](http://www.bis.org) и [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

За последние два десятилетия вырос в размерах и мировой валютный рынок. Ежедневный оборот на нем увеличился с 1,5 трлн долл. в 1998 г. до 5,2 трлн долл. в 2013 г.<sup>2</sup>. Ожидается, что к 2020 г. он может достигнуть 10 трлн долл. США [4, стр. 4.]

## Рынок деривативов и связанные с ним угрозы

Одним из самых опасных рисков развития финансовых рынков является риск потрясений на рынке деривативов. Распространено суждение о том, что именно чрезмерно раздутые рынки деривативов стали причиной начала последнего финансового кризиса. В 2014 г. номинальный объем обращающихся на мировом рынке деривативов составил 691 трлн долл. (см. рис. 6).

Стоит отметить, что на пике финансового кризиса рост рынка прекратился, но уже в 2011 г. объем обращающихся деривативов в мире превысил показатели предкризисного периода. Стоимость деривативов на мировом рынке превысила объем мирового ВВП как минимум в десять раз. В США объем деривативов превышает ВВП более чем в 18 раз. На конец 2013 г. объем рынка деривативов США превышал 230 трлн долл.<sup>3</sup>, ВВП США – 16,8 трлн долл., госдолг США –

<sup>2</sup> Triennial Central Bank Survey of foreign exchange and derivatives market activity in 2013. [http://www.bis.org/publ/rpfx13fx\\_tables.xls](http://www.bis.org/publ/rpfx13fx_tables.xls).

<sup>3</sup> OCC's Quarterly Report on Bank Trading and Derivatives Activities First Quarter 2014 // <http://www.occ.gov/topics/capital-markets/financial-markets/trading/derivatives/dq114.pdf>.

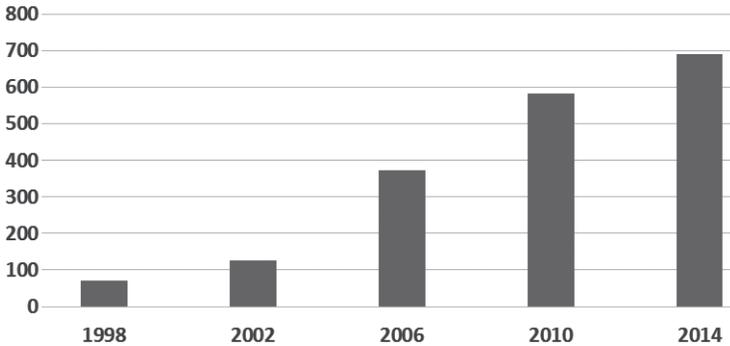


Рис. 6. Динамика рынка биржевых деривативов (трлн долл.)

Источник: [www.bis.org](http://www.bis.org).

17,7 трлн долл.<sup>4</sup> Во время кризиса деривативы порождают «эффект домино»: рухнет один инструмент, и за ним следом падают другие. Это, безусловно, является негативным фактором для мировой экономики [1].

Широкое распространение деривативов произвело тектонический сдвиг в мировой финансовой системе. Традиционные риски списывались финансовыми институтами посредством «синтетических» деривативов, позволяющих перенести риски с банков на иные инвестиционные институты. Это подорвало привычную структуру взаимоотношений между кредитором и заемщиком. Фактически потеряло свой смысл понятие оценки кредитного риска. Сложилось ошибочное впечатление, что такие новшества позитивно отразятся на устойчивости всей мировой финансовой архитектуры в связи с лучшей управляемостью рисками. Однако вопреки ожиданиям это привело лишь к повышению системного риска за счет хеджирования наряду с уменьшением риска одной стороны. В таких условиях возникает так называемый «моральный риск», т.е. понижение восприимчивости экономического агента к угрозам потерь. На практике это вылилось в то, что кредиторы потеряли прежний интерес к качеству выдаваемых заемщикам кредитов. По сути, создается лишь видимость надежности финансовых структур, так как практикой эта надежность по большей части не подтверждена. Это обстоятельство сохраняет высокий уровень риска, связанного с деривативами. Если объемы рынка не уменьшатся, то существует *большая вероятность повторения кризисных явлений образца 2008 г.*

<sup>4</sup> World Bank, United States // <http://data.worldbank.org/country/united-states>.

## **Системно значимые финансовые институты как источник нестабильности на глобальном и национальном уровнях**

Мировой финансовый кризис наглядно продемонстрировал, что избыточный системный риск связан с стремительными процессами монополизации в банковском секторе. В обиход вошел новый термин, определяющий укрупняющиеся финансовые институты: Too Big To Fail (ТБТФ) – слишком крупные, чтобы обанкротиться. Такие институты настолько велики и взаимоувязаны, что их банкротство становится губительным для экономики. Поэтому их поддержка является необходимой для государств в случае финансовых потрясений.

Банковский сектор последние годы характеризовался тенденцией постоянного роста. Так, по данным Всемирного Банка, в 1997 г. активы 5-ти крупнейших банков США составляли всего 26% от ВВП страны, а в 2014 – уже более 54%. Активы 10 крупнейших банковских институтов возросли с 24% ВВП США в начале 1990-х годов и 44% в 2000 г. до 67,4% в 2014 г.<sup>5</sup>

Постоянно возрастал и уровень концентрации мировой банковской системы, т.е. сосредоточение, наращивание капитала посредством соединения капиталов разных владельцев, собственников, а также за счет превращения прибыли в капитал, капитализации доходов. Суммарные активы трёх ведущих банков США в 1990 г. составляли менее 10% от активов всех коммерческих банков страны, а в 2013 г. – 43,1%<sup>6</sup>.

Результатом этого стало повышение системного риска. В настоящее время не существует единого определения понятия системный риск. Согласно формулировке Комиссии по срочной биржевой торговле (США), системный риск заключается в том, что банкротство одного из участников рынка в дальнейшем будет иметь негативные последствия для прочих участников по причине сильной взаимосвязанности всех игроков на рынке. Другими словами, это риск того, что экономический шок (к примеру, банкротство финансового института или существенное проседание на финансовом рынке) приведет к массовым банкротствам финансовых компаний, падению рынков, большим убыткам субъектов финансовой системы. В конечном итоге это отрицательно скажется на стоимости капитала, его доступности, а также приведет к резкому повышению волатильности на финансовых рынках.

<sup>5</sup> Рассчитано на основе данных: World Bank. <http://worldbank.org> и годовых отчетов коммерческих банков США.

<sup>6</sup> Рассчитано на основе данных: Federal Deposit Insurance Corporation. <http://www.fdic.gov> и годовых отчетов коммерческих банков США.

В ходе последнего кризиса регуляторы приняли решение спасти крупные банки для того, чтобы не допустить дальнейшего ухудшения состояния финансовой системы. Однако на деле такие действия внесли вклад в подрыв дисциплины на рынке. Теперь банки получили возможность покупать любые активы. Если они принесут прибыль – банк повысит свою долю на рынке, если приведут к убыткам – банк будет спасен регуляторами. Все это будет иметь негативные последствия в виде бизнес-циклов с большей амплитудой, с растущим ущербом и учащением возникновения кризисных явлений.

Чувство собственной безнаказанности владельцев системообразующих банков породило новое явление в современном обществе, которое бывший сенатор США Т. Кауфман назвал «too big to jail» [10] («слишком большой, чтобы попасть в тюрьму»). Он отметил, что за последние годы ни один крупный банкир, чья сомнительная финансовая деятельность привела к тяжелому финансовому кризису, не понес наказания. Банковский монополистический капитал сегодня, фактически, наделён политической властью. Органы государственной власти зачастую не могут инициировать преследование крупных банкиров по закону, поскольку это может повлечь за собой существенные потрясения на рынке.

Американские сенаторы Ч. Грессли и Ш. Браун в своем открытом меморандуме также подвергли жесткой критике позицию Генерального прокурора США, признавшего, что зачастую следственные органы не могут возбудить уголовные дела против системообразующих финансовых корпораций в случае, если они подозреваются в совершении преступлений. Обвинения могут нанести урон корпорации, поставить под угрозу ее существование, что, в свою очередь, станет угрозой для национальной и мировой экономики [10].

В этой связи возникает один из важнейших вопросов для мировой финансовой системы в современных условиях – что делать с системно значимыми институтами и с процессами банковской монополизации вообще? Дополнительные трудности кроются в том, что порождаемый ими системный риск существенно отличается от традиционных финансовых рисков: традиционные риски являются рисками внутри финансовой системы, а системный риск является внешним для всей системы. Вероятный коллапс системы вследствие значительного финансового риска повлечет за собой не только негативный финансовый эффект для ее участников, но также отрицательно отразится на обществе вследствие увеличения безработицы и снижения доходов населения.

Экс-глава ФРС США Б. Бернанке так характеризует риск, связанный с системно значимыми финансовыми институтами-монополистами, выделяя при этом три сопутствующих противоречия:

Такие компании создают опасный риск недобросовестности: «Если кредиторы будут уверены в том, что институту не позволят обанкро-

тяться, они не будут требовать столь же больших компенсаций за риск, как бы они сделали в ином случае, это ослабляет рыночную дисциплину; также они бы отказались от больших инвестиций в мониторинг за принятием рискованных решений. В результате системно значимые институты станут брать на себя больший риск, чем это продиктовано экономической целесообразностью, ожидая, что им будет оказана поддержка в случае, если дела пойдут плохо» [6].

Это создает неравные условия большим и малым компаниям: «Это нечестная конкуренция, которая в совокупности со стимулами к росту, присущими системно значимым корпорациям, повышает риск и искусственно увеличивает рыночную долю таких корпораций, что снижает эффективность экономики и финансовую стабильность» [6].

Сами компании становятся угрозой общей финансовой стабильности, особенно в отсутствие эффективных механизмов регулирования: «Крах Леман Бразерс и кризисное состояние других больших, сложноустроенных фирм значительно усугубили кризис и рецессию, разрушая финансовые рынки, затормаживая кредитные потоки, стимулируя резкий спад цен активов, подрывая уверенность в рынке. Банкротство меньших по размеру, менее взаимоувязанных компаний не имело существенных последствий для финансовой системы с точки зрения ее стабильности» [6].

В 2011 г. был опубликован первый список системно значимых финансовых институтов. Его составили эксперты Совета по финансовой стабильности – международной организации, созданной странами Большой двадцатки на Лондонском саммите в апреле 2009 г. Исходными данными послужила информация, полученная от национальных регуляторов стран G20.

В соответствии с последней версией документа от 6 ноября 2014 г., к глобальным системно значимым банкам относятся 8 банков в США, 17 банков из стран ЕС, 2 китайских, 3 японских и 2 швейцарских финансовых института<sup>7</sup>.

В соответствии с правилами Базель-3, все банки, отнесенные к вышеназванной категории, не позднее марта 2018 г. должны быть приведены к соответствию со специальным нормативом достаточности капитала, который включает в себя:

- капитал 2-го уровня<sup>8</sup> – не более 2% взвешенных по величине риска активов банка;

<sup>7</sup> 2014 update of group of global systemically important banks // (G-SIBs), November 2013 [http://www.financialstabilityboard.org/wp-content/uploads/r\\_141106b.pdf](http://www.financialstabilityboard.org/wp-content/uploads/r_141106b.pdf).

<sup>8</sup> Капитал банка 2-го уровня состоит из: скрытые резервы, резервы, связанные с переоценкой, общие резервы и резервы на покрытие убытков, а также гибридные документы типа долговых обязательств и субординированных долговых обязательств для покрытия убытков. Обладает более низким уровнем надежности, чем капитал 1-го уровня.

- гибридный капитал<sup>9</sup> – не более 1,5%;
- капитал 1-го уровня<sup>10</sup> – не меньше 8–10,5% в зависимости от размера, взаимосвязанности, сложности структуры банка<sup>11</sup>.

## Разрастание долгового кризиса

Риск разрастания долгового кризиса – еще одна существенная угроза для развития мировой валютно-финансовой системы. Высокая степень опасности этого явления сопряжена с тем, что долговые проблемы поразили крупнейшие экономики мира – ЕС, США, Японию. В случае с Европейским Союзом развитие долгового кризиса ставит под угрозу не только целостность этого важнейшего интеграционного блока, но и судьбу евро – второй по значимости мировой валюты.

Роль ЕС в мировой экономике очень велика. Союз занимает 1 место в мире по размеру ВВП (18,3 трлн долл. США в 2014 г.)<sup>12</sup>, 2 место в мире по объемам экспорта (7,8 трлн долл. в 2013 г.), 2 место по уровню импорта (7,3 трлн долл. в 2013 г.)<sup>13</sup>.

Основные финансовые риски ЕС связаны сегодня с продолжающимся долговым кризисом, симптомы которого были временно сняты новыми мерами, принятыми в ЕС. Кризис суверенного долга, начавшийся в ряде европейских стран в 2010 г. сильнее всего ударил по странам ЕС с более слабой экономикой, так называемым странам PIGS: Португалия, Ирландия, Греция и Испания. Позже с такими проблемами столкнулась Италия с госдолгом в 120% ВВП в 2010 г., государственный долг Бельгии составил 100% ВВП в 2010 г. В различной степени кризис затронул почти все страны ЕС. Значительный рост долгового бремени все более затруднял рефинансирование задолженности.

Причиной кризиса в ЕС стала совокупность нескольких факторов. К ключевым можно отнести:

- проблемы в государственных финансах (рост бюджетного дефицита, накопление госдолга) стран, ставших источником кризиса;
- кризис платежного баланса стран ЕС;
- разрастание финансовых «пузырей», наращивание частной задолженности;

<sup>9</sup> Например, бессрочные долговые инструменты.

<sup>10</sup> Капитала 1-го уровня включает в себя собственный капитал и открытые резервы банка, т.е. инструменты, которые не могут быть использованы в погашении долгов. Обладает наивысшим уровнем надежности.

<sup>11</sup> European Commission – MEMO/13/690: Capital Requirements – CRD IV/CRR – Frequently Asked Questions. [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-13-690\\_en.pdf](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-690_en.pdf).

<sup>12</sup> World Economic Outlook Database as of October 2014 // International monetary fund. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weoselgr.aspx>.

<sup>13</sup> The World bank. <http://data.worldbank.org/region/EUU>.

– ограничения, связанные с моделью европейской интеграции, которые не позволяли странам, испытывающим затруднения, применять инструментарий снижения курса своих валют [5].

Также свою роль сыграли: глобализация финансового рынка; относительная лёгкость доступа к ссудному капиталу в 2002–2008 гг., в результате чего было выдано большое количество кредитов с высоким риском; разросшиеся пузыри на рынке недвижимости; снижение темпов экономического роста начиная с 2008 г.; оказание масштабной государственной помощи финансовым институтам.

Обнародованная Европейским центральным банком антикризисная операция долгосрочного рефинансирования взбудоражила рынки, как любая эмиссионная схема. Однако это «решение», по сути, заключается в попытке преодолеть проблему большого долга за счет увеличения долга. Близкие к состоянию банкротства банки ЕС смогут держать меньше обеспеченных активов в обмен на дешевое финансирование от ЕЦБ, которое, в свою очередь, будет направлено на покупку сомнительных суверенных долгов Италии, Испании, Ирландии, Греции, Португалии. И если вышеперечисленным странам эта мера позволит еще некоторое время продержаться на плаву, то это очень скоро может обрушить проблемные европейские банки – настоящий эпицентр европейского долгового кризиса.

Чиновники ЕС уже заявляют о том, что долговой кризис ЕС завершился и более не угрожает Европе. «Вам необходимо здесь, в Японии, понимать, что кризис в Европе завершен. Я считаю, что кризис, который далек от того, чтобы ослабить еврозону, укрепит ее. Теперь у нас есть все инструменты, необходимые для поддержания стабильности и солидарности. Управление экономикой в еврозоне стало лучше, мы создали банковский союз, у нас есть правила по бюджетным вопросам, которые позволяют нам улучшить координацию и сблизить системы банковского регулирования», – сообщил президент Франции Ф. Олланд на встрече с японскими бизнесменами в Токио в июне 2013 г.<sup>14</sup> Однако такие смелые заявления политика расходятся с реальным положением дел. На момент визита Олланда в Японию уровень безработицы в ЕС составлял более 11%. В 2014 г. этот показатель несколько снизился – до 10,2%. Однако безработица среди молодежи сохраняется на очень высоком уровне: 22,5% в 2014 г.<sup>15</sup> ВВП Евросоюза характеризовался вялым приростом на 1,3% в 2014 г.<sup>16</sup>

<sup>14</sup> Франсуа Олланд: кризис в еврозоне закончился // BBC. [http://www.bbc.co.uk/russian/international/2013/06/130609\\_hollande\\_crisis\\_over.shtml](http://www.bbc.co.uk/russian/international/2013/06/130609_hollande_crisis_over.shtml).

<sup>15</sup> Eurostat. <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>.

<sup>16</sup> Eurostat. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00115>.

Кризисные страны ЕС также пока не демонстрируют положительных перемен. На начало 2014 г. госдолг Италии составлял 131,8% ВВП, Португалии – 127%, Греции – 165%, Испании – 91,9%, Бельгии – 100,5%, Кипра – 107,7% ВВП. Всего же Маастрихтский критерий (максимальный размер госдолга – 60% ВВП) превышен в 16 странах ЕС. В целом уровень госдолга ЕС соответствует 87,1% ВВП<sup>17</sup>.

Возможный долговой кризис в США – явление, которое поставит под угрозу обвала всю мировую экономику. Имея колоссальный государственный долг – 16,4 трлн долл., который превышает ВВП страны (16,8 трлн долл. в 2013 г.), США избегает технического дефолта повышением уровня его «потолка». Поскольку долги этой страны номинированы в долларах, США имеют возможность погашать проценты по своим облигациям, расширяя эмиссию своей валюты.

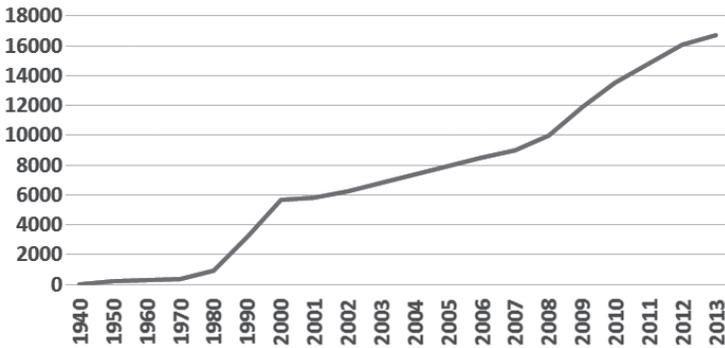


Рис. 7. Динамика изменения государственного долга США (млрд долл.).  
Источник: whitehouse.gov.

Массовая эмиссия естественным образом приведет к падению покупательной способности доллара США. «Пока не надует новый пузырь, который заместит прежний, существовавший до кризиса, экономика США не сможет возобновить уверенный рост» [2], – уверен лауреат Нобелевской премии по экономике Дж. Стиглиц. Появление новых пузырей возможно, поскольку экономику реанимируют, прежде всего с помощью восстановления финансовых активов, растет отрыв финансового сектора от реального, о чем уже шла речь выше.

В случае если технический дефолт США когда-то состоится и приведет к резкому обесценению доллара, это позволит Америке фактически списать значительную часть своего госдолга. От этого пострадают не только страны, держащие свои запасы в наиболее ликвидном активе – долларах США. Сами Штаты понесут серьезные издержки, связанные с тем, что для них повысится стоимость привлечения долго-

<sup>17</sup> Trading Economics. <http://www.tradingeconomics.com/country-list/government-debtto-gdp>.

вых ресурсов. И они потеряют один из наиболее важных активов, приобретенных за длительное время, – доверие инвесторов.

Еще одной страной, испытывающей серьезные долговые проблемы, является Япония. Госдолг этой страны достиг суммы в 9,42 трлн долл. в 2014 г., что соответствует 227% ВВП. Это наихудший показатель в семерке промышленно развитых стран мира. В мае 2012 г. Международное рейтинговое агентство Fitch Ratings понизило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента (РДЭ) Японии по обязательствам в иностранной валюте сразу на две ступени – с АА до А+<sup>18</sup>.

Особенность японского государственного долга заключается в том, что 95% японских государственных облигаций находятся в портфелях внутренних инвесторов. Но ситуация может поменяться, если государство начнет увеличивать предложение денег, девальвируя йену с целью стимулирования экспорта. Инфляция будет обесценивать накопления, а до сих пор только большие внутренние сбережения граждан позволяли Японии наращивать госдолг. Кроме того, девальвация йены приведет к удорожанию импорта. Для Японии это станет серьезным ударом: после трагедии на Фукусиме, электроэнергия для внутреннего потребителя Японии становится все дороже. Также страна вынуждена импортировать больше газа и нефти [8].

Учитывая роль экономики страны в мире, углубление и разрастание долгового кризиса Японии станет серьезной проблемой для всего мира. Размер ВВП Японии на 2014 г. составил 4,76 трлн долл. – это 4-я крупнейшая экономика мира, по данным МВФ. Объем экспорта Японии в 2013 г. – 717 млрд долл., импорта – 832 млрд долл.<sup>19</sup>

## **Нестабильность курсов ведущих мировых валют**

Нестабильность курсов ключевых мировых валют является еще одной существенной проблемой современной валютно-финансовой системы. На представленных ниже рисунках 6 и 7 проиллюстрирована динамика изменения индекса эффективного обменного курса доллара США и евро в течение последних 15 лет<sup>20</sup>.

<sup>18</sup> Многоотриллионный госдолг Японии заставил агентство Fitch пересмотреть рейтинг страны 15 августа 2009 // НТВ. <http://www.ntv.ru/novosti/298962>.

<sup>19</sup> World Economic Outlook Database 2013 // International monetary fond. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx>.

<sup>20</sup> Номинальный эффективный обменный курс рассчитывается как средневзвешенный номинальный обменный курс валют стран – основных внешнеторговых партнеров. В качестве весов, как правило, используются доли соответствующих стран во внешнеторговом обороте страны. Реальный эффективный обменный курс рассчитывается таким же образом, как и номинальный эффективный курс. Разница заключается в том, что вместо номинальных обменных курсов валют стран – основных торговых партнеров используются данные о реальных курсах.

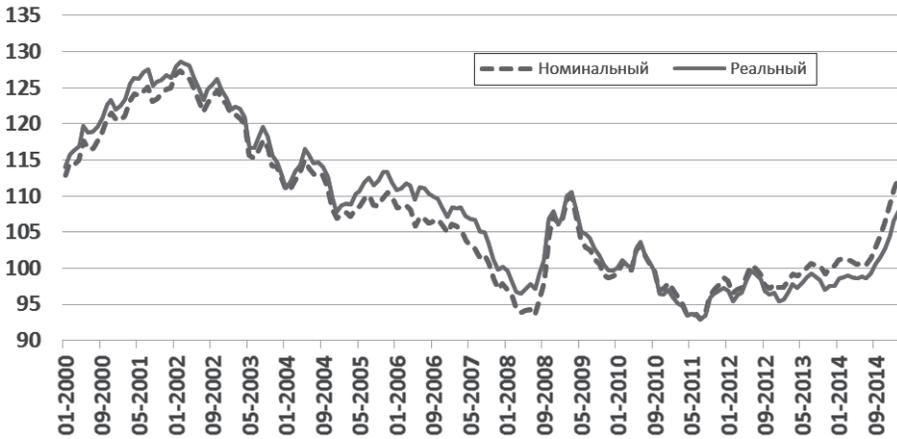


Рис. 8. Динамика изменения эффективного курса доллара США (2010 г. = 100)  
 Источник: www.bis.org.

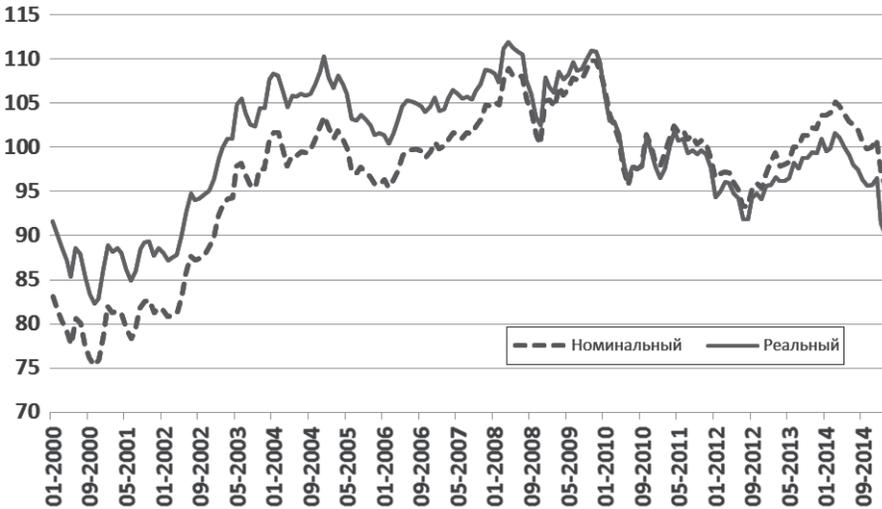


Рис. 9. Динамика изменения эффективного курса евро (2010 г. = 100)  
 Источник: www.bis.org.

Как можно увидеть на представленных графиках, динамика изменения индекса эффективного курса как доллара США, так и евро демонстрирует достаточно высокий уровень нестабильности.

Разница между экстремумами функции, иллюстрирующими поведение эффективного курса доллара, составляет 26,8% по номинальному курсу и 27,5% по реальному курсу.

Разница между экстремумами функции, иллюстрирующими поведение эффективного курса евро, составляет 31,3% по номинальному и 26,1% по реальному курсу.

Столь значительные изменения курсов ведущих мировых валют подрывают их функцию как меры стоимости, лишая продавца возможности относительно точно рассчитать цену товара до выхода на рынок. Резкие колебания валютного курса усиливают нестабильность международных экономических, в том числе валютно-кредитных и финансовых отношений, вызывают негативные социально-экономические последствия, потери одних и выигрыши других стран. От этого возникают предложения использовать такую мировую валюту, которая была бы привязана к реальному активу или экономической динамике [7].

Существует еще одна причина нестабильности валютных курсов. В эпоху ВТО, когда страны оказываются лишены возможности в полной мере использовать тарифные и таможенные барьеры, важным оружием в борьбе за рынки становятся манипуляции с курсами национальных валют. Основная цель таких манипуляций – поддержать отечественного производителя и стимулировать таким образом экспорт.

Хрестоматийным примером такого валютного протекционизма является политика Китая, который намеренно занижает курс юаня.

На кризисные 2009 и 2010 гг. финансового кризиса КНР заморозила свой валютный курс. Однако со второй половины 2010 г. китайское правительство вновь позволило ему расти. В течение последних трех лет правительство Китая вновь удерживает курс национальной валюты примерно на одном уровне. (см. рис. 10).

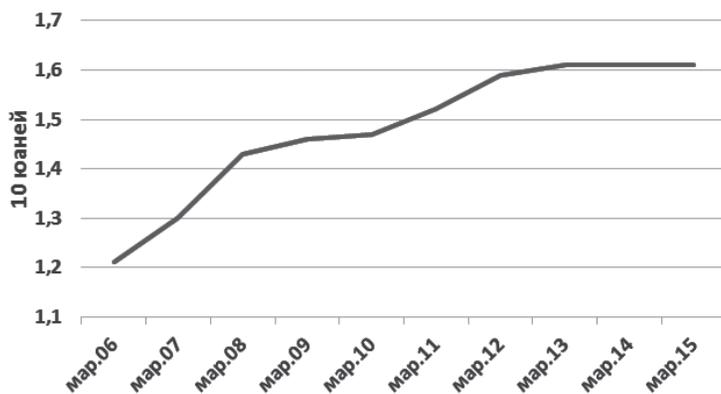


Рис. 10. Динамика изменения курса юаня по отношению к доллару США  
Источник: [www.bankir.ru](http://www.bankir.ru).

Более быстрый рост юаня приведет к сокращению китайского экспорта и увеличению импорта. Кроме того, азиатские страны смогут, поддерживая заниженные курсы своих валют, расширять свою экспортную деятельность за счет китайских производителей.

По мнению профессора Гарвардского Университета М. Фельдштейна, правительство Китая продолжит постепенно укреплять курс юаня. Для этого существуют две причины: сокращение портфельных рисков и сдерживание внутренней инфляции. Более того, слишком длительное искусственное занижение стоимости валюты может привести к неконтролируемой волатильности валютного курса. Сокращение затрат на импорт пойдет Китаю на пользу, поскольку страна импортирует множество потребительских товаров, оборудование и сырье [9].

Тем не менее даже в условиях постепенной ревальвации юаня, правительство КНР подвергается критике со стороны зарубежных партнеров. По мнению еврокомиссара по торговле К. де Гюхта, «Китай искусственно занижает курс юаня, а это негативный фактор. Курс юаня искусственно занижен, что дает несправедливое преимущество китайскому экспорту»<sup>21</sup>.

А экс-глава ФРС США Б. Бернанке уверен, что правительство КНР наносит ущерб мировой экономике своей валютной политикой: «Китай препятствует восстановлению мировой экономики. Товары из Китая замещают национальные. Западу становится все сложнее обеспечивать занятость населения, так как мировые производства все больше уходили на Восток» [3].

Стоит также отметить, что занижение курса национальной валюты не всегда является признаком валютного протекционизма. Развитые страны часто проводят политику количественного смягчения, направленную на увеличение денежного предложения для поддержки национальной экономики. Занижение курса национальной валюты в этом случае не является целью, но побочным эффектом подобной политики.

\* \* \*

Подводя итог, еще раз отметим, что в значительной степени причины одного из крупнейших кризисов капитализма кроются в области валютно-финансовой системы. Что характерно, породившие кризис дисбалансы и риски так и остались не разрешенными. Несмотря на некоторую стабилизацию экономической ситуации в мире, предпосылки для повторения ситуации 2008 г. сохранились.

На наш взгляд, «латание дыр» в капиталистической экономике может дать лишь временный эффект, оттянув таким образом наступление нового, ещё более разрушительного кризиса. Полное устранение таких рисков будет означать пересмотр ряда основополагающих

<sup>21</sup> Евросоюз: Валютная политика Китая дестабилизирует мировую экономику // РБК 07.2011. <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20110927171434.shtml>.

принципов, целей, закономерностей, стимулов и ценностей капитализма. Пойдут ли на такие перемены те, кто сегодня является выгодоприобретателем этой системы? Вряд ли, ведь с 2008 г. количество долларовых миллионеров в мире выросло на 50% [11], а их совокупное состояние увеличилось с 2,6 до 6,4 трлн долл<sup>22</sup>. За то же время армия безработных составляет в 202 млн человек, а среди молодежи этот показатель за годы кризиса вырос на 5,5% достигнув уровня в 75,6 млн [13]. В мире сегодня насчитывается 842 млн человек, испытывающих состояние хронического голода [12].

### Литература

1. Бродская Е. Производные кризиса или кризис производных // Национальный банковский журнал. 2012. № 7. <http://www.nbj.ru/pubs/banki-i-biznes/2012/07/10/proizvodnye-krizisa-ili-krisis-proizvodnyh/index.html>.
2. Кравченко Е. Опасный доллар // Ведомости. 24 августа 2009. <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2009/08/24/211072>.
3. Сугробов К. Надоели китайские товары // Lenta.Ru. 13 октября 2011. <http://lenta.ru/articles/2011/10/13/yuan/>.
4. Шишков Ю. Невозможное триединство в эпоху финансовой глобализации // Мировая экономика и международные отношения. 2012. № 5. С. 3–14.
5. Последствия европейского долгового кризиса для экономики России // Под. ред. М.Ю. Головнина М.: ИЭ РАН, 2013. С. 12.
6. Bernanke B. Causes of the Recent Financial and Economic Crisis // Federal reserve USA. <http://www.federalreserve.gov/newsevents/testimony/bernanke20100902a.htm>.
7. Braasch B. Designing a new global financial architecture/ Central Banking Journal, may 2012. <http://www.centralbanking.com/central-banking-journal/feature/2175192/designing-global-financial-architecture>.
8. Eddlem T.R. Global Government Debt Crisis Emerging // The New American. 2012. April 18. <http://www.thenewamerican.com/economy/markets/item/11100-global-government-debt-crisis-emerging>.
9. Feldstein M. China's New Currency Policy // Project Syndicate. 2011. August 23. <http://www.project-syndicate.org/commentary/china-s-new-currency-policy>.
10. Kaufman T. Why DOJ Deemed Bank Execs Too Big To Jail // Forbes, 29.07.2013. <http://www.forbes.com/sites/tedkaufman/2013/07/29/why-doj-deemed-bank-execs-too-big-to-jail>.

<sup>22</sup> Global Inequality Institute for Policy Studies URL: <http://inequality.org/global-inequality/>

11. *Nairne M.* Number of world's millionaires up by 50% since 2008. <http://business.financialpost.com/2013/06/26/nairne-the-changing-face-of-global-wealth>.
12. World food programme. Hunger. [https://www.wfp.org/hunger?utm\\_content=buffer6b730&utm\\_medium=social&utm\\_source=twitter.com&utm\\_campaign=buffer](https://www.wfp.org/hunger?utm_content=buffer6b730&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer).
13. World of Work 2014: Developing with jobs// International labour organization. [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms\\_243961.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_243961.pdf).

O.O. KOMOLOV

postgraduate student, Senior research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia

#### CHARACTERISTICS AND CONTRADICTIONS OF THE CURRENT CAPITALIST DEVELOPMENT: FINANCIAL ASPECT

The author analyses core risks of the global monetary and financial system as: “financialization” of the world economy, harmful influence of the key currencies volatility, the systemic risk, connected with the activity of huge financial institutions and the debt crisis, which have stroked the most developed economies.

**Keywords:** *financialization, debt crisis, too big to fail problem, the derivatives market, the effective exchange rate, systemic risk, moral hazard, the volatility of exchange rates.*

**JEL:** F30, F37.

А.А. СИДОРОВ  
аспирант МГИМО (У) МИД России

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННОЙ КОНЬЮНКТУРЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

В статье анализируется современное понятие экономической конъюнктуры и ее основная форма проявления – циклы. Оценивается воспроизводственная система факторов конъюнктуры. Разграничиваются понятия факторов и условий формирования конъюнктуры. Дано определение конъюнктуры интеграционного объединения. Отслеживается изменение степени влияния факторов конъюнктуры в условиях интеграции. Представлена схема формирования общехозяйственной конъюнктуры интеграционного объединения в зависимости от формы интеграции.

**Ключевые слова:** конъюнктура, интеграция, производство, циклы, интеграционные объединения.

JEL: E32, F02, F15.

### Современное понятие экономической конъюнктуры

Понятие конъюнктуры появилось в XVII в. в немецкой коммерческой лексике и прошло длительный период эволюции. Конъюнктуру воспринимали как стихийно складывающуюся, непредсказуемую ситуацию на конкретном товарном рынке в определенный момент времени. К началу XX в. ее стали рассматривать и как общехозяйственное явление, в том числе среднесрочного и долгосрочного характера, имеющее конкретные причины и закономерности формирования и поддающееся прогнозированию.

В экономической науке нет общепринятого определения конъюнктуры. Отечественная школа предлагает ряд трактовок, отражающих различные взгляды на предмет и объект экономической конъюнктуры. В центре большинства определений конъюнктуры находится процесс производства. При этом многие экономисты ограничивают ее предмет лишь стадией обмена (рынком) [9, с. 14; 13, с. 9; 17, с. 7]. Основанием для этого является тот факт, что исследователей интересует в первую очередь проявление экономической конъюнктуры, влияющее на результаты хозяйственной деятельности – условия реализации продукции, которые складываются именно на рынке. Наиболее полным и соответствующим современным реалиям представляется понятие эконо-

номической конъюнктуры как состояния процесса воспроизводства в макроэкономическом масштабе, проявляющегося в условиях реализации продукции [3, с. 7].

Основатель первого в России и Европе Конъюнктурного института Н.Д. Кондратьев видел экономическое содержание понятия конъюнктуры «не в чем ином, как в той совокупности обстоятельств, которая обнаруживается благодаря рынку» [5, с. 30]. При этом авторы признают, что конъюнктура не замыкается только стадией обмена, а охватывает весь процесс воспроизводства. Таким образом, исследование конъюнктуры предполагает анализ не только стадии обмена, но и производства, распределения и потребления. Необходимо понимать механизм воздействия производства, распределения и потребления на условия сбыта продукции и обратного влияния ситуации на рынке на развитие остальных стадий воспроизводственного процесса [4, с. 17]. Д.И. Костюхин подчеркивал, что исследование конъюнктуры означает исследование реального процесса капиталистического воспроизводства в его рыночном преломлении [7, с. 9].

В качестве предмета экономической конъюнктуры следует обозначить сам процесс воспроизводства со всеми стадиями. Такой подход вовсе не означает уклон в общую теорию воспроизводства, переход к абстрактно-теоретической схеме воспроизводственного процесса. Он предполагает анализ объективно существующего воспроизводственного процесса с практической точки зрения, применительно к определенному объекту, в очерченных пространственных и временных рамках то, есть в конкретно-исторических условиях.

Воспроизводственный процесс в макроэкономическом масштабе означает совокупный результат деятельности хозяйствующих субъектов на уровне всей экономики, а также ее отраслей. Состояние процесса воспроизводства зависит от уровня развития, динамики и соотношения его элементов. Важно и указание на то, что состояние процесса производства проявляется в условиях реализации продукции на рынке, под которыми понимаются требования рынка к разнообразию и качественным характеристикам продукции, соотношение цен на различные виды товаров, услуг и на ресурсы для их производства, а также емкость рынка. Исследование товарной конъюнктуры предполагает определение условий реализации для конкретной товарной группы, а исследование общехозяйственной конъюнктуры дает обобщенное представление о состоянии экономики, фазе экономического цикла и условиях реализации товаров. При изучении средне- и долгосрочных тенденций развития конъюнктуры динамика производства, распределения и потребления приобретает ключевое значение, поскольку факторы, оказывающие влияние на соотношение спроса и предложения, преимущественно кратко- и среднесрочные.

По оценкам специалистов, в 1970–1980-е годы на долю общехозяйственной конъюнктуры приходилось приблизительно 55–60%, а товарной конъюнктуры – 40–45% исследований. В настоящее время это соотношение составляет 40 и 60% соответственно [13, с. 9]. Ф.М. Левшин справедливо указывает, что изучение конъюнктуры любого товарного рынка без анализа общехозяйственной конъюнктуры теоретически неправильно, а в практике оперативной работы может привести к крупным просчетам [8, с. 12].

В современном конъюнктуроведении в качестве одного из возможных объектов исследования выделяется регион или интеграционная группировка. На практике, однако, в России фундаментальные исследования в таком масштабе не проводились. В отличие от общехозяйственной конъюнктуры отдельных стран, в случае интеграционной группировки речь идет о реализации продукции на общем рынке стран-членов и о макроэкономическом процессе воспроизводства в рамках объединения как единого целого. Таким образом, понятие конъюнктуры интеграционного объединения можно сформулировать как состояние процесса воспроизводства в масштабе экономики интеграционного объединения, проявляющееся в условиях реализации продукции.

Подобно тому как свойства общехозяйственной конъюнктуры нельзя считать арифметической суммой свойств составляющих ее товарных конъюнктур [17, с. 8], так и конъюнктуру интеграционного объединения нельзя считать простой совокупностью конъюнктур стран-членов. Не все страны в составе интеграционной группировки, в силу своей экономической мощи, уровня развития и иных факторов, могут оказывать заметное влияние на формирование общехозяйственной конъюнктуры объединения. В свою очередь конъюнктура группировки не всегда определяет страновую – об этом свидетельствует нахождение экономики объединения и отдельных стран в разных фазах цикла. Несомненно, однако, влияние конъюнктуры группировки на динамику национальных экономик в направлении синхронизации циклических процессов.

Основополагающей характеристикой экономической конъюнктуры не только развитых стран, но и их объединений, является цикличность. Имеются в виду, прежде всего, среднесрочные циклы экономической конъюнктуры, или циклы Жюгляра, повторяющиеся через 7–11 лет. Это наиболее важные циклы развитой экономической системы. Современное эмпирическое объяснение длительности циклов Жюгляра дают Л.Е. Гринин и А.В. Коротаев [2, с. 19–20]. Материальной основой данных циклов служит динамика активной части основного капитала (процесс обновления и наращивания парка машин и оборудования).

Существуют определения экономической конъюнктуры, непосредственно связывающие ее с промышленным циклом [8, с. 5; 11, с. 29, 73]. Эта относительно упрощенная трактовка понятия конъюнктуры верна при определенных условиях. С.П. Никитин приводит аргументы против такой трактовки [10], однако в современных условиях на них можно взглянуть по-новому.

С.П. Никитин считает конъюнктуру атрибутом товарно-денежных отношений, которые появились намного раньше возникновения цикличности в развитии промышленности. Марксистская наука ведет начало циклического развития с 1825 г. Как считают А.Б. Мануковский и Е.М. Хартуков, по объективным причинам до указанного времени конъюнктура капиталистических стран не могла характеризоваться цикличностью (связанной с появлением промышленного капитала) [9, с. 60]. На самом деле циклические кризисы наблюдались и ранее, однако не были столь масштабными. Современная конъюнктура вполне может характеризоваться цикличностью, поэтому сохраняют актуальность определения, непосредственно связывающие общехозяйственную конъюнктуру с промышленным циклом.

Промышленность большинства развивающихся стран не испытывает периодических кризисов, лежащих в основе циклического характера воспроизводства. Индекс промышленного производства практически любой развивающейся страны, как правило, показывает восходящую динамику с отдельными замедлениями. Именно поэтому для отслеживания среднесрочных колебаний экономики в развивающихся странах используется концепция циклов роста (когда спадом считается не абсолютное сокращение производства, а замедление темпов роста). То есть конъюнктура характеризуется цикличностью в классическом понимании лишь в отношении экономически развитых стран. Циклические трактовки понятия конъюнктуры следует ограничить современностью и развитыми странами.

Замечание о стабилизирующем воздействии на конъюнктуру мирового рынка растущей социалистической системы уже неактуально. Аргументы С.П. Никитина про иные закономерности развития аграрных рынков и преобладающую роль сферы услуг в добавленной стоимости развитых стран справедливы лишь частично.

Влияние специфических закономерностей развития сельского хозяйства на общехозяйственную конъюнктуру было незначительным даже в 1970-х годах: в 1977 г. доля сельского хозяйства в ВВП развитых стран составляла 4,0%. В XXI в. соответствующий показатель не превышает 2% с тенденцией к сокращению. В 2012 г. доля сельского хозяйства составила 1,5% против 1,9% в 2000 г.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> World Development Indicators. Mode of access: <http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx>.

В формировании ВВП развитых стран все большую роль играет сфера услуг, которая в целом не подвержена цикличности, а доля промышленности сокращается. При этом именно промышленность (прежде всего обрабатывающая) ответственна за цикличность конъюнктуры. Обрабатывающая промышленность обладает наибольшим эффектом мультипликатора среди всех секторов хозяйства [20, с. 3]. Вклад промышленности в ВВП развитого мира в 2012 г. уменьшился до 24,8% против 27,6% в 2000 г., услуг – увеличился до 73,7% против 70,5% за тот же период<sup>2</sup>. Однако при такой оценке необходимо делать поправку на стоимостную составляющую расчетов – уменьшение доли промышленности в ВВП связано с интенсивным снижением цен на ее продукцию, особенно наукоемкую. Это вовсе не означает уменьшение вклада промышленности в совокупный выпуск в натуральном выражении.

В перспективе вряд ли можно говорить об ослаблении, а тем более об исчезновении цикличности, поскольку невозможно представить современную развитую экономику без обрабатывающей промышленности. Сегодня промышленность ассоциируется не с «дымящимися трубами», а с интенсивной научно-исследовательской деятельностью и экологически чистым производством [15, с. 26]. Особенно это актуально для ЕС: Еврокомиссия стремится предотвратить снижение роли промышленности в экономике и поставила цель к 2020 г. достичь показателя доли промышленности в ВВП в 20% [21]. Не следует забывать и о том, что многие отрасли сферы услуг непосредственно связаны с промышленностью, обслуживают ее, а значит, также характеризуются цикличностью. Большинство услуг обладает высокой эластичностью спроса по доходам и, следовательно, развивается в тесной взаимосвязи с динамикой ВВП на душу населения.

## **Воспроизводственная система факторов конъюнктуры**

В современном конъюнктуроведении существуют различные классификации конъюнктурообразующих факторов. Встречаются размытые понятия и дублирующие друг друга классификации. На наш взгляд, универсальной, базовой является классификация факторов формирования конъюнктуры по стадиям процесса воспроизводства. Эти стадии с их внутренними элементами и представляют собой конъюнктурообразующие факторы.

В отечественной литературе XX в. отсутствует воспроизводственная система факторов экономической конъюнктуры, а в качестве базовой классификации применяется деление на факторы предложения и спроса. Такой позиции придерживается ряд исследователей [9, 12, 17].

---

<sup>2</sup> Ibid.

Получается, что факторы, влияющие на производство, распределение и потребление, не рассматриваются отдельно, а представляют собой составные части факторов спроса и предложения (стадия обмена). Сведение формирования экономической конъюнктуры к взаимодействию спроса и предложения не всегда оправдано в средне- и долгосрочном плане. Кроме того, недооценивается роль отдельных стадий воспроизводства в формировании конъюнктуры и не учитываются факторы распределения.

Соотношение спроса и предложения влияет на конъюнктуру любого рыночного хозяйства, но ее состояние не сводится к их соотношению. Исторически коренные изменения в формировании конъюнктуры произошли благодаря развитию производства после промышленного переворота в Великобритании. Современное состояние экономической конъюнктуры во многом определяется не столько соотношением спроса и предложения на тех или иных рынках, сколько интенсивностью динамики мирового валового продукта. Главная особенность современной конъюнктуры передовых стран, и мира в целом, состоит в ее зависимости от уровня и динамики развития производительных сил: при прочих равных условиях, чем быстрее развивается экономика, тем благоприятнее конъюнктура. Не случайно в новостях и документах официальных статистических служб конъюнктуру характеризуют в первую очередь показателями, относящимися к стадии производства, – реальным ВВП (совокупный выпуск) и индексом промышленного производства.

Современная воспроизводственная система факторов представляется более универсальной [4, с. 51]. Ее преимущество заключается в применимости при любых временных рамках конъюнктуры.

Особую трудность вызывает разграничение условий и факторов формирования конъюнктуры. Л.С. Ревенко определяет общие условия конъюнктуры как «совокупность явлений и причин, под воздействием которых формируются тенденции рынков, складывается характер взаимодействия между ними и осуществляется переход из одного состояния в другое». Исследователь относит к общим условиям глобализацию экономики, научно-технический прогресс, структурные сдвиги и кризисы в экономике, направление и интенсивность развития интеграционных процессов, транснационализацию, милитаризацию, экологизацию процессов международного взаимодействия. Общие условия оказывают влияние на все объекты, во многом формируя конъюнктурообразующие факторы [13, с. 15].

Иначе обрисовывает условия формирования конъюнктуры А.Б. Мануковский. Он относит к ним элементы, которые могут существенно влиять на развитие экономической конъюнктуры, но по своей природе не могут быть отнесены к категории факторов. Эти элементы

не являются неотъемлемыми частями системы (объекта), а составляют ее внешнюю среду. Они могут воздействовать на любую из частей системы или на систему в целом. Выделяются экономические, социально-политические и международные условия [9, с. 77–82].

В.Г. Клинов называет их внешними условиями, подчеркивая влияние внешней среды (природной, социальной, культурной, правовой, политической) на воспроизводственный процесс помимо эндогенных факторов. Внешние условия влияют на конъюнктуру косвенно, через воздействие на внутренние факторы, взаимодействие которых осуществляется с помощью рыночного механизма [4, с. 51–52]. А.В. Рудомин обозначает их как «внешняя среда» [14, с. 54]. Налицо дублирование понятий: «общие условия формирования конъюнктуры», «условия формирования конъюнктуры», «внешние условия формирования конъюнктуры», «внешняя среда».

Каждый из этих терминов весьма неоднозначен, особенно в условиях интеграции. То, что называется внешними условиями (по отношению к элементам воспроизводственного процесса) далеко не всегда представляет собой внешние условия относительно объекта исследования. Например, правовая среда, конечно, не является элементом воспроизводственного процесса и с этой точки зрения представляет собой внешнее условие. Однако правовая среда неотделима от страны или интеграционного объединения, которое и составляет объект исследования. Точно так же интеграционные процессы будут внешним условием по отношению к воспроизводственному процессу и самой экономике, например, Германии. Однако если рассматривать еврозону в целом, процесс интеграции по-прежнему будет внешним условием для воспроизводства еврозоны (поскольку не является его элементом), но будет неотъемлемой частью этого объединения как объекта. В обоих случаях и правовая среда, и процесс интеграции будут внешними для воспроизводственного процесса. С другой стороны, например, падение метеорита будет внешним условием и для процесса воспроизводства (при условии его значимого влияния), и для любого объекта.

Понятие общих условий сразу наводит на мысль о противопоставлении: если существуют общие условия, то должны быть и индивидуальные, частные. Представляется, что условия формирования конъюнктуры вообще не требуют прилагательного перед собой: главное – различать условия и факторы формирования конъюнктуры. В целом под условиями формирования конъюнктуры понимается все то, что нельзя отнести к стадиям и внутренним элементам воспроизводственного процесса (т.е. к факторам). Условия влияют на конъюнктуру косвенно: посредством воздействия на элементы воспроизводственного процесса.

В научной литературе промышленный цикл иногда выделяется в качестве условия формирования конъюнктуры [9, с. 77]. Такой подход в современных условиях представляется необоснованным, поскольку цикличность является неотъемлемой чертой воспроизводственного процесса. Промышленный цикл, однако, нельзя назвать и фактором формирования конъюнктуры, поскольку он не относится к элементам какой-либо стадии воспроизводства. Правильнее было бы характеризовать его как форму проявления конъюнктуры.

### **Конъюнктура при различных формах экономической интеграции**

В условиях экономической интеграции набор факторов конъюнктуры не меняется, в отличие от степени их влияния на ее формирование. При всех различиях в подходах к определению интеграции ее объективное содержание заключается в переплетении, взаимопроникновении и сращивании воспроизводственных процессов [16, с. 13]. Однако необходимо учитывать неодинаковую способность стадий воспроизводственного процесса к интеграции и их различной степени интегрированности на уровне объединений в зависимости от типов соглашений. Это обуславливает различную роль отдельных стадий процесса воспроизводства в формировании конъюнктуры интеграционной группировки.

Общепризнанной классификацией форм, или стадий интеграции является схема Б. Балашиши в исследовании «Теория экономической интеграции» [19]. Первая форма интеграции – зона свободной торговли (отказ от таможенно-тарифных и нетарифных ограничений во взаимной торговле) влечет за собой увеличение товарооборота и затрагивает прежде всего стадию обмена. Говорить об интеграции производства, распределения и потребления не представляется возможным.

В качестве последствия создания зоны свободной торговли (ЗСТ) необходимо выделить эффект косвенного отклонения торговли [24]. Использование правил происхождения не позволяет стране с низкими ставками таможенных пошлин импортировать товары из третьих стран и потом реэкспортировать их в страну с более высокими ставками [23, с. 81]. Однако страна с низкими ставками таможенных пошлин может импортировать товар из третьих стран для себя, а затем часть или весь объем продавать стране-партнеру как свой продукт. Косвенное влияние создания ЗСТ на производство проявляется в виде обострения конкуренции, вследствие чего у компаний возникает стимул повышать эффективность. Эта начальная форма интеграции не позволяет констатировать наличие единой стадии обмена для группы стран. Продукция будет реализовываться на территории кон-

кретной страны, и условия реализации будут определяться в первую очередь ее конъюнктурой.

Стоит отметить, что в современном мире совокупность стран – членов ЗСТ с натяжкой можно назвать интеграционным объединением. Зачастую для ЗСТ не соблюдаются условия и предпосылки интеграции, а по территориальному признаку ее никак нельзя назвать региональной. Самым наглядным примером могла бы служить зона свободной торговли Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и Новой Зеландии, соглашение о создании которой должны были подписать в 2014 г. Однако Новая Зеландия приостановила переговоры с Таможенным союзом России, Белоруссии и Казахстана из-за ситуации вокруг Украины. В случае ЕАЭС (и в частности, России) и Новой Зеландии о территориальной близости и взаимодополняемости ресурсной, производственной и научно-технической структур говорить не приходится. Культурно-этническая близость и общие исторические корни народов – вопрос дискуссионный. В качестве социально-политических предпосылок можно отметить лишь наличие политической воли у руководителей стран. Стремление населения России или Новой Зеландии к объединению сомнительно. Из действующих соглашений не менее убедителен пример Японии и Швейцарии. Здесь можно говорить лишь об экономических условиях, все остальные предпосылки отсутствуют или не столь явны. В обоих примерах дальнейшее развитие интеграции, создание единой таможенной территории маловероятно. Даже по географическому признаку вряд ли можно на практике говорить о конъюнктуре ЗСТ Японии и Швейцарии, а тем более России и Новой Зеландии.

В качестве предшественника зоны свободной торговли иногда выделяют зону преференциальной торговли, понятие которой было введено Р. Лангхаммером применительно к развивающимся странам. Для зон преференциальной торговли были характерны узость по объему охвата товаров и невысокий уровень взаимной торговой либерализации [6]. В таких зонах наблюдалось лишь снижение или предоставление преференциальных ставок таможенных пошлин, но не было их обнуления. Здесь не наблюдается сколь-либо значимая интеграция ни одной из стадий воспроизводственного процесса.

При таможенном союзе, второй форме интеграции, уже можно говорить об интеграции на уровне обмена, поскольку требования для доступа на рынок стран – членов объединения едины. Замена нескольких таможенных территорий одной и проведение единой внешнеэкономической политики затрагивает также стадии производства и потребления. Создание таможенного союза влечет за собой эффект создания и эффект отклонения торговли [25, с. 41–81].

Суть эффекта создания торговли состоит в отказе от потребления более дорогих и менее конкурентоспособных отечественных товаров

в пользу импорта из страны – партнера по интеграционному объединению. В результате не только увеличивается товарооборот и внутреннее потребление, но и вытесняются менее конкурентоспособные национальные производители, спрос на продукцию которых падает. Эффект отклонения торговли заключается в переключении с импорта из третьих стран с более низкими издержками в пользу импорта из страны – члена группировки с более высокими издержками производства. Для формирования конъюнктуры в результате двух эффектов важна интеграция обмена и частичная интеграция потребления. Р. Липси отмечает влияние таможенного союза на потребление даже при отсутствии влияния на производство [22, с. 40]. Для стадии потребления важен рост емкости рынка вследствие создания единой таможенной территории. В то же время интенсивная составляющая потребления – доход на душу населения – по-прежнему зависит от экономики конкретной страны. Влияние факторов стадии потребления на условия реализации продукции будет для каждого участника объединения разным. Хотя создание таможенного союза косвенно влияет на стадию производства, вряд ли можно говорить об интеграции на этом уровне: отсутствует свобода передвижения основополагающих факторов, а значит, и единое производство группировки.

В рамках третьей формы интеграции – общего рынка – устраняются препятствия для свободного перемещения факторов производства, что способствует углублению международного разделения труда, увеличению масштабов международного движения капитала. Однако различия в экономической политике стран – членов группировки препятствуют более рациональному использованию ресурсов, оптимизации производственных структур. Даже на более продвинутых стадиях интеграции теоретические характеристики часто расходятся с практикой. Например, в экономическом и валютном союзе ЕС отмечается невысокая мобильность рабочей силы из-за языковых барьеров, деятельности профсоюзов и государственного регулирования [1, с. 103]. Во всяком случае перемещение трудовых ресурсов нельзя назвать беспрепятственным. Б. Балашша подчеркивает, что, несмотря на желательность перемещения рабочей силы, вероятность масштабной миграции в объединении невелика [19, с. 92]. В случае общего рынка отмечается интеграция стадии обмена и частичная интеграция на уровне производства и потребления.

В рамках четвертой формы интеграции – экономического и валютного союза (ЭВС) – интеграция на уровне потребления становится более полной вследствие снижения трансакционных (прежде всего, конверсионных) издержек и устранения валютных колебаний. Фактически именно единая валюта создает единый рынок с возможностью для потребителей покупки товаров на территории любой страны-

участницы. Кроме того, интенсивный фактор потребления (средне-душевой доход) начинает во многом зависеть от наднациональной экономической политики. Участие в валютном союзе обычно повышает макроэкономическую стабильность, улучшает инвестиционный климат, создает условия для устойчивого экономического роста. Применительно к доступности факторов производства можно говорить о превращении группировки в единую страну (хотя в стране возможны региональные различия). Интеграция на уровне производства становится более полной за счет свободного перемещения факторов производства, расширения доступа к кредитам, снижения рисков, согласованной научно-технической политики, направленной на стимулирование научно-технического и организационного прогресса. Отраслевая структура хозяйства подвергается значительным изменениям. В случае ЭВС можно обоснованно говорить о единой общехозяйственной конъюнктуре. Однако на уровне распределения пока нет полной интеграции, поскольку общий механизм перераспределения доходов характерен лишь для последней формы интеграции. В ЕС отсутствует единая налогово-бюджетная политика, хотя предпринимаются попытки ее гармонизации.

Необходимо отметить, что в названии четвертой стадии интеграции «экономический и валютный союз» для формирования конъюнктуры гораздо важнее второе определение. Структурные изменения в производстве, потреблении и вообще в макроэкономической сфере происходят именно вследствие перехода к единой валюте, а не просто как результат координации политики.

Пятая форма интеграции – полная экономическая и политическая интеграция – фактически превращает группировку в (кон)федеративное государство. Проведение единой экономической политики, унификация законодательной базы позволяет говорить об интеграции на всех стадиях воспроизводственного процесса, в том числе стадии распределения за счет механизма перераспределения доходов. Однако на практике эта форма интеграции пока не существует.

Степень интегрированности различных стадий воспроизводственного процесса в зависимости от формы экономической интеграции представлена в таблице.

По мере продвижения интеграции от простых форм к сложным затрагивается все больше элементов воспроизводственного процесса. Это дает основания все в большей степени не формально (ограничивая пространственными рамками), а фактически говорить о формировании единой общехозяйственной конъюнктуры объединения.

Современные исследователи, признавая фундаментальность классификации Б. Балашши, критикуют саму идею стадий интеграционного процесса. Его соотечественник выделяет две большие формы:

**Стадии воспроизводственного процесса при разных формах  
экономической интеграции**

Форма интеграции	Стадия воспроизводства			
	Обмен	Потребление	Производство	Распределение
Зона свободной торговли	±	–	–	–
Таможенный союз	+	±	–	–
Общий рынок	+	±	±	–
Экономический и валютный союз	+	+	+	±
Полная экономическая интеграция	+	+	+	+

Примечания: «–» – отсутствие интеграции; «±» – частичная интеграция; «+» – полная интеграция.

начальная интеграция (*incipient integration*) и продвинутая интеграция (*advanced integration*) [18, с. 62]. Начальная интеграция объединяет ЗСТ и таможенный союз, продвинутая – остальные три формы.

Обоснованность данного разделения подтверждает пример ЕС: четко разграничивается европейский тип интеграции со своими особыми целями (фактически единственная продвинутая интеграция) и другие типы, распространенные по всему миру (начальная интеграция – многочисленные межрегиональные соглашения), цель которых сводится к либерализации торговли. Кроме того, различие между начальной и продвинутой интеграцией – преобладание национального и наднационального соответственно. Продвинутая интеграция формирует единую общехозяйственную конъюнктуру группировки.

Таким образом, общехозяйственная конъюнктура группировки предполагает интеграцию процесса воспроизводства, а следовательно, и факторов формирования конъюнктуры. Углубление интеграции затрагивает все больше элементов воспроизводственного процесса, что позволяет на практике констатировать формирование единой конъюнктуры объединения.

## Литература

1. *Буторина О.В.* Причины и последствия кризиса в зоне евро // Вопросы экономики. 2012. № 12. С. 98–115.
2. *Гринин Л.Е., Коротаев А.В.* Взаимосвязь длинных и среднесрочных циклов (кондратьевских волн и жюгляровских циклов) / Кондратьевские волны: длинные и среднесрочные циклы. Волгоград: Учитель, 2014. С. 15–73.
3. *Клинов В.Г.* Актуальные проблемы исследования экономической конъюнктуры. М.: Магистр: Инфра-М, 2013.
4. *Клинов В.Г.* Экономическая конъюнктура. Факторы и механизмы формирования. М.: Экономика, 2005.
5. *Кондратьев Н.Д.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. М.: Экономика, 2002.
6. *Костюнина Г.М.* Общая характеристика интеграционных тенденций в развивающихся странах / Международная экономическая интеграция; под ред. Н.Н. Ливенцева М: Экономистъ, 2006. С. 219–226.
7. *Костюхин Д.И.* Конъюнктура мирового капиталистического хозяйства. М.: Международные отношения, 1973.
8. *Левшин Ф.М.* Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг. М.: Международные отношения, 1993.
9. *Мануковский А.Б., Хартуков Е.М.* Экономическая конъюнктура. Как изучать современный рынок. М.: Школа международного бизнеса МГИМО, 1991.
10. *Никитин С.П.* Конъюнктура мировых товарных рынков: преемственность и специфика. М.: Международные отношения, 1982.
11. *Пископтель Ф.Г.* Основы изучения конъюнктуры капиталистического хозяйства. М.: Международные отношения, 1960.
12. *Покровский А.Н.* Методика анализа и прогноза общехозяйственной конъюнктуры капиталистических стран. М.: МГИМО, 1982.
13. *Ревенко Л.С., Крюков А.Е.* Конъюнктурные исследования мировых товарных рынков. М.: МГИМО-Университет, 2010.
14. *Рудомино А.В.* Методология изучения и прогнозирования конъюнктуры мировых товарных рынков. М.: МГИМО, 1981.
15. *Смирнова Е.В.* Повышение роли промышленности в экономике стран ЕС // БИКИ. 2014. № 2. С. 26–35.
16. *Харламова В.Н.* Международная экономическая интеграция. М.: АНККИЛ, 2002.
17. *Цыгичко Л.И.* Теория и практика экономической конъюнктуры. М.: МГИМО, 1996.
18. *Andrei L.C.* The economic integration: concept and end of process // Theoretical and Applied Economics. 2012. № 10 (575). P. 55–70.
19. *Balassa B.* The Theory of Economic Integration. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, 1961.

20. Facts about manufacturing. Wash.: Manufacturing Institute, 2012.
21. Industrial revolution brings industry back to Europe / European Commission. Brussels, 2012. 10 October. Mode of access: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-12-1085\\_en.htm?locale=en](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-1085_en.htm?locale=en).
22. *Lipsey R.* The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare // *Economica*. 1957. Vol. 24. № 93. P. 40–46.
23. *Schiff M., Winters L.* Regional Integration and Development. Wash.: World Bank, Oxford University Press, 2003.
24. *Shibata H.* The Theory of Economic Unions: A Comparative Analysis of Customs Unions, Free Trade Areas and Tax Unions // *Fiscal Harmonization in Common Markets*, Vol. 1: Theory; ed. Shoup C.S. N.Y.: Columbia University Press, 1967. P. 145–264.
25. *Viner J.* The Customs Union Issue. N.Y.: Carnegie Endowment for International Peace, 1950.

A.A. SIDOROV

postgraduate student of Moscow State University of the international relations, Moscow, alexey.sidorov@live.com

#### THEORETICAL PREMISES OF GENERAL BUSINESS SITUATION FORMATION IN INTEGRATION BLOCKS

The paper deals with the modern concept of general business situation and its main form of performance – business cycles. Reproduction system of general business situation factors is assessed. The notion of general business situation factors is distinguished from general business situation conditions. The definition of general business situation of an integration block is given. Changes in the extent of general business situation factors influence under integration are monitored. A scheme of general business situation formation of an integration block subject to the form of integration is presented.

**Keywords:** *general business situation, integration, reproduction, business cycles, integration blocks.*

**JEL:** E32, F02, F15.

А.В. МАКАРОВ  
аспирант факультета экономики НИУ ВШЭ,  
стажер-исследователь ИАПР ВШЭ

## «ТЕХНОКРАТИЯ ИНЖЕНЕРОВ» Т. ВЕБЛЕНА КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ

В статье рассматривается концепция технократии инженеров Торстейна Веблена как альтернативный путь разрешения сложных социально-экономических проблем. Подход Веблена, далекий как от классического либерализма «невидимой руки рынка», так и от коммунистических идей радикального переустройства экономики, стал заметным явлением экономической мысли. Проблемы, поднятые Вебленом, и предложенные им пути их решения остаются актуальными до сих пор. В статье проанализирован исторический контекст концепции Т. Веблена и результаты реализации предложенных им идей.

**Ключевые слова:** Веблен, технократия, инженеры, капитализм, либерализм, марксизм.

**JEL:** B14, B15, P12, P16.

Исследования Торстейна Веблена (1857–1929), в частности, «Инженеры и система ценообразования» (1921), до сих пор остаются актуальными для понимания фундаментальных проблем взаимосвязи экономических, социальных и моральных процессов. Веблен предлагает способ совмещения экономической эффективности с такими понятиями, как справедливость и достижение общественного блага. Его рассуждения о конфликте «финансистов» и «представителей производственного сектора» могут показаться слишком радикальными, однако в период финансового кризиса похожие слова звучали со стороны политиков, ученых, экспертов. Концепция Веблена словно предсказывала происходящее на финансовых рынках [8].

Взгляды Веблена на инженеров как на класс, способный использовать плоды технологического развития на благо общественного переустройства и достижения экономической эффективности, не сводятся к простым констатациям отдельных недостатков и несовершенств рыночной экономики или к жесткому классовому подходу в духе марксизма. Сам Веблен уважительно отзывался о Марксе, считая,

что хотя тот и не открыл фундаментально новых истин, но его работы поражают логической последовательностью и цельностью [15]. Концепция технократии, предлагаемая Вебленом, действительно являлась альтернативой как по отношению к классической теории «невидимой руки рынка» А. Смита, так и к коммунистическим проектам экономического переустройства. Книга «Технократия инженеров» во многом базируется на философских воззрениях и на теории социальных инстинктов Веблена, определяющих жизнь и поведение человека во всем его многообразии.

Веблен писал свои работы во времена ускоряющейся технологической модернизации, во времена резкого роста «класса инженеров». Это был подходящий период для воплощения его теоретических представлений на практике. В реальности все оказалось намного сложнее, чем в теории.

### **Инженеры и предприниматели в концепции Торстейна Веблена**

Конфликт бизнеса (предпринимателей) и индустрии (инженеров) в трудах Веблена необходимо рассматривать в широком контексте его философских идей. Согласно концепции Веблена, отнюдь не только в экономике, но и в других аспектах общественной жизни происходит сосуществование, а чаще – борьба двух инстинктов. Это, с одной стороны, «хищнический» инстинкт (*ресуниару вэлзес*), который связан с порочными наклонностями человека, жадностью, тщеславием, карьеризмом, близкими к «социальному дарвинизму». Веблен в принципе мог бы считаться последователем Дарвина [13, с. 426], но совсем в ином аспекте, чем консервативные мыслители. Он верил в эволюцию институтов, которые определяют развитие общества, но искал в первую очередь те черты экономической системы, которые могли впоследствии помочь ей эволюционировать в сторону, условно говоря, «социалистической» (более эффективной и справедливой для Веблена) системы. Веблен отмечал, что сложившиеся институты всегда отстают от требований времени, поскольку являются результатом длительной исторической эволюции [4, с. 245]. С другой стороны, Веблен был убежден в существовании производительного инстинкта (*индустрiau вэлзес*), который апеллирует к радости творчества, познания, к альтруизму и сотрудничеству людей. Здесь возникает своего рода родительский инстинкт (*парентал бент*) по отношению к созданному человеком [2]. Помимо мастерства Веблен положительно отмечает и праздное любопытство как источник новых знаний.

Веблен прослеживает сосуществование инстинктов с древнейших времен. Во-первых, он выделяет понятие «*savagery*» (гармоничное

естественное состояние жизни людей в простом обществе, «дикость» в хорошем смысле этого слова). Во-вторых, он выделяет и возникающее с начала веков варварство, олицетворяющее хищнический инстинкт [9, с. 215]. Воинствующее варварство провозглашает культ человека-завоевателя, а честный труд трактуется как непрестижный, как удел рабов.

Важным для теории Веблена было понятие праздного класса как группы людей, не только получающих большие доходы и возможность вести расточительный образ жизни, но и имеющих высокий социальный статус. По мнению Веблена, высокая престижность таких профессий, как юристы, адвокаты, финансисты, не может быть оправдана – эти люди не приносят обществу настоящей пользы, а заняты, скорее, чистым хищничеством (часто на грани закона), перераспределением тех денежных потоков, которые создаются тяжелым трудом совсем других людей. Трагедия, с точки зрения данной теории, заключается в том, что «высшей доблестью человека становится не производительный труд, а управление, военное дело, религия, спорт и развлечения» [1, с. 76].

Конфликт двух инстинктов очевиден для Веблена, особенно в экономической сфере. Он ищет среди экономических агентов людей, в которых хищничество и погоня за легкой наживой не вытеснили радость творчества и производительные наклонности. Ему кажется, что он нашел таких людей среди инженеров, которые в тот период фактически превратились из индивидуальных и немногочисленных консультантов в настоящий социальный класс, который, как можно было бы сказать в духе марксизма, начал осознавать себя и свои потребности, заявлять о своих правах и требованиях.

Для Веблена капиталистическая система как таковая представлялась сгустком противоречий и конфликтов, вследствие чего он надеялся на коренные реформы экономической модели. Ведущую роль он отводил инженерам, как одной из наиболее прогрессивных общественных сил. В целом Веблена отличало весьма специфическое видение капиталистической модели, которое, при всей своей неоднозначности, в частности, сыграло важную роль в становлении, теории взаимоотношений собственников и менеджеров.

Согласно базовой теории Веблена, «предприятие» работает за счет материальных и нематериальных активов, причем в контексте нематериальных активов большая роль отводится монополистическим возможностям фирмы, ее способностям контролировать цены. Далее Веблен (наверное, можно согласиться с замечанием о его не вполне убедительной аргументации [10, с. 264]) соотносит материальные активы с привилегированными акциями предприятия и долговыми обязательствами, а обычные акции соотносит с нематериальными активами, называя владельцев обычных акций менеджерами, а держателей при-

вилегированных акций и долговых обязательств – владельцами. Такая весьма нетипичная классификация используется Вебленом для того, чтобы очередной раз подчеркнуть, что собственники и менеджеры находятся в постоянном конфликте. «Менеджеры», располагающие обыкновенными акциями, имеют полный контроль над предприятием и тратят ресурсы на «свои» нематериальные активы, включая поддержание монопольной власти, что идет в ущерб производственным задачам предприятия.

Разумеется, критика капитализма не сводится только к этой необычной классификации. Автор пишет и о куда более очевидных вещах, характерных для той эпохи. Это монополистически завышенные цены, расточительная борьба с конкурентами, в том числе финансовые атаки, увлечение финансовой элиты сделками по слияниям без какого-либо долгосрочного или даже среднесрочного расчета, нарушение прав рабочих, слияние крупного бизнеса и политической власти. Особое недовольство у Веблена вызывает конфликт производственных и финансовых целей предприятия. Финансисты ради спекулятивной наживы отказываются продавать товар, внедрять новые технологии. Для Веблена не приемлем личный коммерческий успех, если он идет в ущерб общественному благосостоянию, не удовлетворяет общественным интересам. Веблен называл такую практику саботажем, «conscientious withdrawal of efficiency» [9, с. 221], то есть сознательным причинением ущерба эффективности предприятия. Веблен особо подчеркивает плачевную роль синдикатов в потере производительности, их стремление жить только лишь по букве закона, но не по его духу [14, с. 6]. Веблен обращает внимание и на то, как сильно связаны процессы монополизации и роста концентрации с искусственным «хищническим» снижением выпуска ради поддержания цен [13, с. 605].

В этом смысле Веблен выступает категорическим противником господствовавшей в то время идеологии социал-дарвинизма, которая рассматривала развитие мира через призму ожесточенной борьбы всех против всех, в которой индивидуальный успех, сопряженный с разорением огромного числа других людей, есть однозначное оправдание всему.

В книге «Абсентеистская собственность» (1923 г.) Веблен наблюдает полное отчуждение собственников не только от технической стороны производства, но даже и от финансовой. Он видит в экономике господство инвестиционных банков и гигантских холдингов, столь нелюбимых им финансистов. Веблен обращает внимание, что в современном обществе даже само слово «производитель» стало подразумевать понятие «финансовый менеджер», что в каком-то смысле подчеркивает утрату производительных ценностей [14, с. 20].

Веблен говорит о ставшей классической агентской проблеме как о невозможности для владельцев, особенно для миноритарных акционеров, контролировать действия менеджмента. Но в этом смысле Веблен куда более просоциалистически настроен. Он подчеркивает, что дело не в принципе – агенте, а в целом в мотивации агентов. Ведь и владельцы, и менеджеры при всем их внутреннем конфликте одинаково заинтересованы лишь в краткосрочной максимизации прибыли, не думают об общественном благе, заняты поиском монопольной ренты.

В то же время все большее отчуждение собственников от технологической стороны производства требует грамотного консультирования предприятия со стороны экспертов-инженеров, которые тем самым способны сыграть ключевую роль в новом экономическом укладе. Если использовать дискурс марксизма, то Веблен был в принципе убежден, что экономический базис определяет надстройку. Он считал, что место работы и способ работы определяют мировоззрение человека. Хотя необходимо отметить, что Веблен отвергал жесткую роль базиса и настаивал на значительной роли личности, пусть и находящейся в определенных социально-экономических обстоятельствах [5, с. 419].

Торжество технического прогресса связывалось в его теории с торжеством производительных ценностей и надеждой на подавление хищнических инстинктов. Инженеры, как люди более всего приближенные к новым технологиям, становились для него прогрессивной силой, способной осуществить трансформацию общества на идеалах производительности. По замыслу Веблена, рациональность технического прогресса должна стать в итоге несовместимой с расточительностью «бизнеса». Веблен пишет о том, как слишком часто рыночная система (например, соотношение цен) вмешивается в научно обоснованные расчеты и техническую логику инженеров, приводя к непростительным потерям экономической эффективности и торможению технического прогресса. При этом рациональность для него – это не выбор гедониста-оптимизатора, а в первую очередь повышение эффективности экономической системы для общественного блага. Для Веблена было очевидно, что максимизация прибыли и максимизация эффективности предприятия могут быть не только не синонимами, но даже и противоположными целями.

Нельзя, однако, сказать, что Веблен связал свои надежды на перемены исключительно с классом инженеров. Как указывает Лейтон (E. Layton [7, с.106]), до 1919 г. Веблен не выделял отдельно инженеров в своем анализе, рассматривая их как составную часть рабочего класса. В то время Веблен писал, что именно рабочие пытаются внедрить элементы «научного коллективизма» в хищническую бизнес-логику [12, с. 426]. Надежда на инженеров возникла несколько позднее в связи с разочарованием в возможностях рабочих как таковых объединиться и

выступить против расточительности бизнеса. В то же время надежды Веблена на класс инженеров не означали его абсолютной уверенности в грядущем триумфе производительных ценностей [13, с. 614]. Веблен писал, что провести экономические реформы будет весьма сложно из-за давления «хищнических» общественных сил (Guardians of the Vested Interests) [14].

Надо отметить, что инженеры не были однородными в рамках теории Веблена. Он считал, что производственные инженеры (productive engineers) в первую очередь могут рассматриваться как прогрессивная сила, тогда как инженеры-консультанты и инженеры по эффективности (consulting engineers и efficiency engineers) скорее служат бизнесу, хищническим целям. По мнению Лейтона [7, с. 111], эти суждения Веблена были некорректны с точки зрения соответствия реальности. Ведь в итоге те инженеры, с которыми Веблен начал сотрудничество, представляли в целом как раз второй тип.

### **«Инженерное движение»: идеи Т. Веблена и реальность**

Т. Веблен предпринял определенные шаги для реального воплощения своих теоретических представлений и надежд и начал сотрудничество с инженерным движением, возникающими как раз в то время ассоциациями. С 1915 по 1920 г. заявила о себе ассоциация инженеров American Society of Mechanical Engineers или A.S.M.E., в которую входили яркие «публицисты» Моррис Кук и Генри Гант (Morris L. Cooke and Henry L. Gantt) [7, с. 106]. Кук как вице-президент ассоциации мог считаться сторонником воззрений Веблена. Он выступал против расточительного неэффективного менеджмента, который мешает техническому прогрессу, верил в науку, в так называемый инженерный метод, предлагал распространять рациональный подход инженеров на такие сферы, как образование или государственное управление. Он позволял себе и персональную критику в адрес тех инженеров-консультантов, которые стали ориентироваться на бизнесменов (то есть на хищнические цели, в представлениях Веблена) и забыли о своей миссии способствовать эффективности и общественному благу. Гант [7, с. 108] прямо называл Торстейна Веблена в числе мыслителей, оказавших на него большое влияние, считая, что из-за своей бизнес-ориентированности экономическая система работает только на 25% эффективности. Он соглашался с идеями Веблена о необходимости смены экономической модели.

Известный инженер и предприниматель Генри Таун (Henry R. Towne) в своей статье 1882 г. [12, с. 428] также писал про проблемы «случайного характера бизнеса» (с точки зрения инженерных представлений о технической эффективности). Он считал, что оптимиза-

ция экономической системы должна совершаться в первую очередь людьми, знающими не только канцелярскую, но и техническую сторону дела, то есть инженерным сообществом. Веблен встречался с инженерами, однако нельзя сказать, что в данном случае его ждал большой успех. Инженеры сочли его взгляды радикально левыми и в целом не захотели воспринимать его как своего наставника.

Веблен правильно определил, что класс инженеров начинает формироваться и осознавать свои интересы, но, возможно, не вполне отчетливо проанализировал, какие именно интересы и требования выдвигают инженерные ассоциации на первый план. С 1880 по 1920 гг. количество инженеров выросло с 7 до 136 тыс. человек, что означало кардинальную смену модели взаимоотношений и роли инженеров в экономической системе [7, с. 110]. Таким образом, серьезное расширение класса инженеров неизбежно должно было сказаться на их статусе. Из независимых консультантов инженеры превратились в некий вид наемных рабочих со всеми вытекающими последствиями. Веблен воспринимал инженеров как прогрессивную общественную силу, в то время как инженерные ассоциации зачастую атаковали новые капиталистические отношения в первую очередь из-за эгоистичных мотивов. Они отнюдь не собирались отказываться от иерархии взаимоотношений и капиталистических идеалов. Речь шла о том, чтобы вернуть классу инженеров утрачиваемый высокий социальный статус. Безусловно, инженерные ассоциации выступали за большую экономическую эффективность, но в целом они отнюдь не были ориентированы на коренное общественное переустройство, на революцию и изменение самого фундамента рыночных отношений того времени.

Тогда же началось активное развитие концепции «научного менеджмента», одним из основных идеологов которой был Фредерик Тейлор (Frederick W. Taylor) [12, с. 429]. Данная концепция предполагала, как и теория Веблена, повышение эффективности работы компаний за счет научно обоснованного управления. В этой связи инженеры и технические специалисты должны были быть включены в управленческие решения, в том числе касающиеся финансового управления предприятием. Тейлор надеялся сгладить «конфликт труда и капитала» с помощью научно обоснованного определения производительности труда и зарплаты рабочих. Таким образом, предполагалось одновременное повышение и заработной платы, и прибыли за счет роста эффективности. (Другое дело, что в реальности повышение производительности труда могло привести к снижению цен, а значит и к снижению той самой «научно обоснованной» зарплаты). Данная концепция предусматривала также выстраивание инженеров на более высокую позицию иерархии, они должны были отчасти стать «контролерами», с научных позиций, за действиями менеджмента. Веблен

возлагал большие надежды именно на инженеров в силу их наибольшей близости к науке и к плодам технического прогресса. Далеко не все были оптимистичны в отношении развития науки. Интересно привести слова инженера Вильяма Смита (William H. Smyth): «Наука не знает ни морали, ни этики... Наука работает одинаково эффективно как в руках преступника, так и в руках святого» [12, с. 432].

### **Теория Торстейна Веблена: интеллектуальный контекст**

Среди мыслителей, повлиявших на идеи Веблена, называют Иммануила Канта, а также таких философов прагматизма, как Вильям Джеймс (William James) и Джон Дьюи (John Dewey) [4, с. 253]. Авторы указывают на близость понимания рационализма и гуманизма в рассуждениях Веблена и воззрениях Канта.

Среди авторов, повлиявших на воззрения Веблена, следует упомянуть такого социалистического мыслителя, как Эдвард Беллами (Edward Bellamy), который в конце XIX в. предложил модель перехода к социалистической экономике для США [13, с. 604]. Беллами полагал, что растущая концентрация собственности в виде трестов или даже монополий в частных руках приведет в конце концов к возможности государственной национализации и к формированию социалистической модели. Нельзя сказать, что Веблен был социалистом с такими же убеждениями, но работы Беллами заинтересовали его с точки зрения анализа эволюции экономической системы и проблем растущей монополизации.

Идеи Веблена о достаточно радикальном переустройстве экономической модели и опоре на класс инженеров как на наиболее прогрессивную силу не были восприняты однозначно в научных, экспертных кругах, в академическом сообществе. В частности, Дэниел Белл (Daniel Bell) обвинил Веблена в «техническом элитаризме», указав, что своими надеждами именно на инженеров, включая тезисы о фактической передаче власти инженерным ассоциациям, Веблен, будучи противником иерархий, создает свою собственную [12, с. 426]. Эти обвинения можно принять во внимание, хотя в то же время надо отметить, что Веблен указывал на необходимость сотрудничества инженеров и рабочего класса. Кроме того, Веблен в своем проектировании будущего общества неуклонно настаивал на демократических процедурах формирования власти, пусть даже ведущую роль в ней и начали бы играть инженеры. Согласно Веблену, в политической сфере необходимо обеспечить избрание людей с высокими производительными способностями (инженеров), которые должны будут оттеснить от власти хищнический праздный класс. Но сама процедура демократических выборов не ставится под сомнение.

Интересным представляется также сравнить идеи Веблена с идеями другого выдающегося экономиста приблизительно этой же эпохи, Йозефа Шумпетера (1883–1950). Оба экономиста интересовались вопросами эволюции и будущего капитализма, роли технологий и научного прогресса в трансформации социально-экономической системы. Основные различия между этими авторами заключались в следующем.

Согласно логике Веблена, технологии передаются от поколения к поколению и в целом представляют из себя результат производительных склонностей и человеческого любопытства. Шумпетер же рассматривает их как заслугу небольшой группы людей, гениальных инноваторов, которые развивают их из рациональных мотивов и заслуживают награды в виде монопольной (пусть и временной) прибыли [9, с. 217]. Кроме того, если для Веблена калькуляция выгод-издержек была примером расточительности финансистов, которая мешает целям производства, то для Шумпетера это не более чем триумф рациональности, триумф капиталистической эффективности. Авторы расходились и в вопросах монополизации. Рассматривая временную монополию как заслуженную награду для инноватора, Шумпетер считал, что за счет производительной и организационной эффективности монополия может не приводить к росту цен и сокращению выпуска. Крупные холдинги являются как раз очень удобной формой для внедрения инноваций.

Некоторые исследователи концепции Веблена [9] приходили к выводу, что существенная разница между взглядами Веблена и Шумпетера могла быть объяснена в контексте их различной биографии. Веблен рос в сельской местности, на ферме, где серьезную роль все еще играло ремесленное искусство (что было близко к его идеям о производительных ценностях). В этом смысле ему казался чуждым мир дикого капитализма и «баронов-разбойников». Как потомок эмигрантов из Норвегии он казался чуждым и для академического сообщества и поэтому долгие 7 лет не мог занять должность преподавателя в колледже [9, с. 214]. Это также способствовало неприятию им истеблишмента и сложившихся порядков, в том числе капиталистических. Совсем другой была биография Йозефа Шумпетера, который в 10 лет вошел в аристократические круги и очень уважал своего прославленного отчима, что и могло сказаться на его концепции «великого человека», великого предпринимателя и в целом на его большей склонности к ценностям капиталистического индивидуализма.

Торстейн Веблен в своих работах «Инженеры и система ценообразования» (1921) и «Абсентеистская собственность» (1923) предложил отличный от чисто либерального или марксистского взгляд на проблемы эволюции капитализма, на соотношение эффективности и

справедливости, экономического индивидуализма и общественных потребностей. Можно согласиться, что Т. Веблен внес действительно большой вклад в направление исследований, которое мы сейчас называем институциональной экономикой, показав яркий пример междисциплинарного подхода к анализу экономических отношений [1, с. 74]. Опираясь на философию взаимодействия двух инстинктов человеческого поведения (хищнического и производительного), Веблен искал в обществе ту силу, которая в наибольшей степени восприняла бы производительные ценности и могла бы стать опорой для общественного переустройства. Веблен нашел эту силу в зарождающемся инженерном движении.

### Литература

1. Нуреев Р. Торстейн Веблен: взгляд из XXI века // Вопросы экономики. 2007. № 7. С. 73–85.
2. *Cavalieri M.A.R., Lima I.V.* A Foucauldian view of Veblen's institutionalism: Non-teleology and the interdiscursivity between economics and biology // *Economia*. 2013. № 14. P. 199–213.
3. *Evans G.S., Leathers C.G.* Veblen on owners, managers and the control of industry: a reply // *Wood J.C. Veblen T.: Critical Assessments*. London: Routledge, Chapman & Hall, Incorporated, 1993. Ch. 52.
4. *Fontana A., Tilman N., Roe L.* Theoretical Parallels in George H. Mead and Thorstein Veblen // *The Social Science Journal*. 1992. Volume 29. № 3. P. 241–257.
5. *Hodgson G.M.* On the evolution of Thorstein Veblen's evolutionary economics // *Cambridge Journal of Economics*. 1998. №22. P. 415–431.
6. *Knoedler J.T.* Veblen and technical efficiency // *Journal of economic issues*. 1997. Vol. 31. P. 1011–1026.
7. *Layton E.* Veblen and the Engineers // *Wood J.C. Veblen T.: Critical Assessments*. London: Routledge, Chapman & Hall, Incorporated, 1993. Ch. 92.
8. *Nesvetailova A., Panal R.* Sabotage in the financial system: lessons from Veblen // *Business Horizons*. 2013. № 56. P. 723–732.
9. *O'Donnell L.A.* Rationalism, capitalism and the entrepreneur: the views of Veblen and Schumpeter // *Wood J. C. Veblen T.: Critical Assessments*. London: Routledge, Chapman & Hall, Incorporated, 1993. Ch. 99.
10. *Rutherford M.H.* Veblen on owners, managers and the control of industry // *Wood J.C. Veblen T.: Critical Assessments*. London: Routledge, Chapman & Hall, Incorporated, 1993. Ch. 51.
11. *Rutherford M.H.* Veblen on owners, managers and the control of industry: a rejoinder // *Wood J.C. Veblen T.: Critical Assessments*. London: Routledge, Chapman & Hall, Incorporated, 1993. Ch. 55.

12. *Stable D.R.* Veblen and the Political Economy of the Engineer: The Radical Thinker and Engineering Leaders Came to Technocratic Ideas at the Same Time // Wood J.C. Veblen T.: Critical Assessments. London: Routledge, Chapman & Hall, Incorporated, 1993. Ch. 65.
13. *Stable D.R.* Veblen and the Political Economy of Technocracy: The Herald of Technological Revolution Developed an Ideology of 'Scientific' Collectivism // Wood J.C. Veblen T.: Critical Assessments. London: Routledge, Chapman & Hall, Incorporated, 1993. Ch. 125.
14. *Veblen T.* The engineers and the price system. Batoche Books, Kitchener, 2001. <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/veblen/Engineers.pdf>.
15. *Veblen T.* The Socialist Economics of Karl Marx and His Followers // The Quarterly Journal of Economics. 1906. Vol. 20. № 4. P. 575–595.

A.V. MAKAROV

postgraduate student of the Faculty of economics of Higher School of Economics, trainee researcher, Moscow, Russia  
andreymakarovh@mail.ru

#### T. VEBLÉN AND «ENGINEERS TECHNOCRACY» AS AN ALTERNATIVE CONCEPT OF ECONOMIC GOVERNANCE

The author analyzes the concept of «Engineers technocracy», developed by Thorstein Veblen (1857–1929), who tried to offer an alternative way of solving main social and economic problems. Veblen's approach was an important phenomenon of economic thought and was far from both Adam Smith classical liberalism and Marxist ideas of radical transformation of the economy. In this paper the technocracy concept of T. Veblen as well as the historical context of its appearance and the results of the implementation of proposed ideas are described.

**Keywords:** *Veblen, technocracy, engineers, capitalism, liberalism, Marxism.*

**JEL:** B14, B15, P12, P16.

Ю.В. ВОСКРЕСЕНСКАЯ  
ассистент, Государственный университет управления (ГУУ)

## ТРЕБОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ К СОВРЕМЕННЫМ КОМПАНИЯМ

В статье рассмотрены требования, предъявляемые к современным компаниям в условиях инновационной экономики. Рассмотрены категории организационных знаний как основы конкурентного преимущества организаций. Приведена характеристика процесса управления знаниями, включая их сохранение и использование. Определены цели и задачи управления знаниями в рамках повышения инновационной активности предприятий.

**Ключевые слова:** *инновационная экономика, конкурентные преимущества, организационные знания, управления знаниями.*

JEL: E60, O38, P52.

Эффективность конкурентного позиционирования организаций в инновационной экономике предполагает их фокусирование не на материальных ценностях, как это было в индустриальной экономике, а на смещение акцентов к управлению неосязаемыми активами, на внедрение новшеств как постоянного метода ведения хозяйственной деятельности.

В современных условиях инновационное развитие является основным источником экономического роста, повышения производительности труда и эффективности производства во всех секторах экономики, расширения рынков и повышения конкурентоспособности продукции, а также ведет к созданию новых отраслей, наращиванию инвестиционной активности, росту доходов населения и объемов потребления.

Нематериальные активы и ресурсы как новый источник инноваций, роста стоимости компаний и создания ценностей требуют постоянного обеспечения соответствующей информацией о них. Бренд, покупательская приверженность, организационная культура, репутация компании, профессиональная квалификация и опыт сотрудников, промышленная собственность, патенты, авторские права, информационные технологии – все это становится ключевым стратегическим

ресурсом органического роста современной компании. Как известно, 99% рыночной капитализации Google (67% пользователей сети Интернет) [1] составляют нематериальные ресурсы – торговая марка, известность, преданность пользователей.

Российская Федерация, как и большинство развитых стран, определяет для себя указанный путь развития в качестве приоритетного. Государственная инновационная политика России направлена на создание необходимых условий для поддержания и развития инноваций. Этому, в частности, была подчинена разработка Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года<sup>1</sup> и методы ее реализации. Данная стратегия призвана ответить не только на стоящие перед Россией вызовы, но также и на возможные угрозы в сфере инновационного развития. В качестве основных вызовов для инновационной экономики можно назвать следующие.

Ускорение технологического развития мировой экономики, появление новых информационных технологий, открывших мировые рынки для самых различных компаний. Это повлекло за собой генерирование огромного количества новых знаний и стремительное нарастание конкуренции, возникновение наукоемких товаров и услуг, требующих специфических знаний для своего производства, их постоянного обновления и совершенствования. Сегодня компаниям необходимо обладать современными и своевременными знаниями для удержания своих позиций на рынке.

Усиление в мировом масштабе конкурентной борьбы, в том числе за высококвалифицированную рабочую силу, привлечение в проекты новых знаний, технологий и компетенций. Необходимость для транснациональных компаний налаживать обмен информацией и знаниями между своими подразделениями. Новым явлением стала так называемая «портфельная карьера», когда работники все реже долго работают в одной компании и раньше уходят на пенсию. Компании все чаще утрачивают ценные, годами накапливавшиеся знания, а поиск новых связан с высокой конкуренцией за знания. Из-за сокращения штатов и бюджетных ограничений менеджеры сегодня работают с меньшим количеством персонала, что повышает функциональную нагрузку на отдельно взятого сотрудника.

Новые проблемы, связанные с изменением климата, старением населения, здравоохранением и обеспечением продовольственной безопасности в мировом масштабе.

---

<sup>1</sup> Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1662р от 17.11.2008 г. «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».

В настоящее время уровень развития инновационной экономики характеризуется такими показателями, как доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, доля высокотехнологичных товаров и услуг на мировых рынках, доля экспорта таких товаров в общем мировом объеме экспорта, валовая добавленная стоимость инновационного сектора в валовом внутреннем продукте, доля инновационной продукции в общем объеме продукции промышленности, внутренние затраты на исследования и разработки. К этому нужно добавить показатели, отражающие долю публикаций исследователей отдельной страны в общем количестве публикаций в мировых научных изданиях, количество цитирований в расчете на 1 публикацию в научных журналах, количество вузов, входящих в число 200 ведущих университетов согласно мировому рейтингу (Quacquarelli Symonds World University Rankings), число патентов, ежегодно регистрируемых в патентных ведомствах, долю средств, получаемых за счет выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, в структуре средств, поступающих в ведущие университеты за счет всех источников финансирования. Особое значение имеет также уровень компьютеризации населения.

Сегодня Российская Федерация все еще значительно отстает от своих иностранных партнеров по ряду вышеназванных показателей инновационной экономики в силу множества причин. Это отставание постоянно нарастает на фоне стремительного развития мирового научно-технического прогресса. Несмотря на высокий уровень образованности населения России, качество отечественного образования пока не соответствует принятым международным стандартам. Не развито непрерывное образование, являющееся важнейшим условием поддержания уровня квалификации специалиста на протяжении его трудовой деятельности и его творческого развития. Исследования и разработки не находят применения в отечественной экономике из-за дешевизны приобретения подобных технологий за рубежом. Существует также проблема имитационности российских инноваций [2], когда отечественные разработки зачастую являются гораздо более затратными аналогами зарубежных, созданных ранее. Финансирование инновационного развития в России отстает по объемам от многих развитых стран. И это лишь очень малое число проблем в области инновационного развития страны. Однако в современном российском обществе все-таки растет понимание, что тот, кто формирует «образ будущего», ожидания и тренды производства и потребления, – тот и побеждает в глобальной геополитической и геоэкономической войне [3].

Рассмотрим, какое влияние оказывает формирование инновационной экономики на отдельно взятую компанию, работающую на российском рынке. Уже сейчас российские компании вынуждены конку-

рировать с иностранными компаниями, активно внедряющими инновации, прежде всего на отечественном рынке. Усиление конкуренции как следствие транснационализации бизнеса и упрощения доступа к информации и знаниям превращает инновационный процесс даже не столько в фактор конкурентного преимущества, сколько в минимально необходимое условие успешного функционирования предприятия на рынке. Глобализация как процесс всемирной экономической, политической, культурной интеграции и унификации постепенно выравнивает для каждого предприятия возможности вступить во всеобщую конкурентную борьбу.

В новой экономике основная часть доходов предприятий основывается на оригинальных идеях, технологиях и моделях ведения бизнеса. Научноёмкие продукты, требующие новых знаний, становятся определяющим фактором экономического роста. Фокус новой экономики окончательно смещается с производства товаров на оказание услуг: большая часть рабочей силы занята в сфере услуг или обработки и обмена информацией [4]. Происходят существенные изменения в принципах обслуживания потребителей, переход от пассивной маркетинговой стратегии поиска и удовлетворения потребностей к активной стратегии создания, а затем удовлетворения потребностей. В этом смысле центральное место принадлежит информационным технологиям, которые позволяют изучить потребности клиентов, трансформировать товар под конкретные нужды, а также влиять одновременно на большое количество потребителей.

Особое значение приобретает человеческий капитал, проблема стимулирования инновационной деятельности, новых идей, творчества и управления творческими процессами. Число творческих работников в развитых странах неуклонно растёт. Современные предприятия должны постоянно искать и удерживать таланты, удовлетворять их нужды, эффективно использовать их потенциал и создавать такую атмосферу, которая максимально способствует активной творческой деятельности. Предприятие, обладающее многими талантами, способно на большее количество инновационных и эффективных решений и имеет повышенные шансы на успех.

Как неоднократно отмечалось на различных международных форумах, посвящённых инновациям, в частности, на II Московском международном форуме «Открытые инновации»<sup>2</sup> [5], ответы на инновационные вызовы как на макроэкономическом уровне, так и на уровне предприятий, даются совместно. Это означает, что как поддержка и развитие инновационной сферы осуществляется странами чаще всего в партнёрстве, так и предприятиям зачастую выгоднее и эффективнее

---

<sup>2</sup> <http://www.forinnovations.ru/>.

объединяться в различные стратегические альянсы, картели, инновационные консорциумы либо совместно выполнять проекты в области инновационной деятельности.

Инновационные проекты, реализуемые предприятиями в условиях новой экономики, связаны с риском, неопределенностью и непредсказуемостью. Для их финансирования требуется участие венчурного капитала. В Российской Федерации в рамках государственно-частного партнерства создаются, совместно с Российской венчурной компанией, федеральные и региональные венчурные фонды, ориентированные на работу с инновационными предприятиями в рамках проектов.

Таким образом, новая экономика, характеризующаяся динамичностью и неопределенностью, помещает предприятия в условия постоянного риска, неуверенности не только в долгосрочной, но порой и в краткосрочной перспективе. Возникает необходимость перманентных изменений, которые связаны с повышением эффективности всего процесса поиска, обмена и воплощения новых знаний и идей в инновационных продуктах, услугах или бизнес-моделях. Управление изменениями требует также специфических знаний для понимания того, в каком направлении проводить данные изменения и в какой момент времени. Такая экономика требует принципиально новых методов управления предприятиями, обеспечивающих гибкость, инновационность, творчество, готовность к постоянным переменам, высокого потенциала знаний, непрерывного самообучения, трансформации предприятий в новые типы организаций (предпринимательские, эдохрокатические, партисипативные, многомерные, ориентированные на рынок и иные формы мягких структур) и, соответственно, разработки и применения новых методов управления.

По прогнозам многих специалистов, именно эффективное управление знаниями в ближайшее время станет основным конкурентным преимуществом, ключевой технологией, определяющей парадигму менеджмента в целом [5]. Такие исследователи в области менеджмента, как Друкер, Коэн, Джик, Сенге, Клейнер, Робертс, Коттер, считают, что конкурентоспособность компаний в первую очередь зависит от умения предвидеть, управлять и внедрять организационные изменения и инновации. В новой экономике становится очевидным, что эти изменения всегда связаны с управлением знаниями.

Основная цель управления знаниями как раз и состоит в повышении текущей эффективности компании, а также в создании долгосрочного устойчивого конкурентного преимущества предприятия. Управление знаниями – это новый этап формирования подходов к управлению инновациями, который позволяет совершенствовать инновационный процесс, сделав его непрерывным, снижая затраты на инновационную деятельность, позволяя эффективнее использовать собственные ресурсы.

## Литература

1. Доля Yahoo на рынке веб-поиска США стала рекордно низкой, 21.07.2014. [http://www.searchengines.ru/news/archives/dolya\\_yahoo\\_na\\_US.html](http://www.searchengines.ru/news/archives/dolya_yahoo_na_US.html)<http://marketshare.hitslink.com/report.aspx?qprid=4&qprtiframe=M&qprsp=107&qpdt=1&qpct=3&qpf=1>.
2. Соколов А. Имитация инноваций: Россия отстает даже от развивающихся стран, РБК, 2013 г. <http://top.rbc.ru/economics/17/10/2013/882656.shtml>.
3. Фетисов Г. Россия по уровню технологий отстает от развитых стран на 50 лет, 2013. <http://www.mk.ru/economics/article/2013/05/11/852491-rossiya-po-urovnyu-tehnologiy-otstaet-ot-razvityih-stran-na-50-let.html>.
4. Пашкус В.Ю. Новая экономика и российская специфика (на примере фирмы-эксплорента НПП «Системные технологии»), 2014. <http://www.ipnou.ru/print/000205/>.
5. Гарин А. Управление знаниями одна из основных концепций управления, С.-Пб., 2004. <http://www.klubok.net/reviews161.html>.

Y.V. VOSKRESENSKAYA

assistant of the State University of Management, Moscow, Russia

e-mail: minosminor@list.ru

## REQUIREMENTS OF INNOVATION ECONOMY TO THE MODERN COMPANIES

The paper is devoted to requirements imposed to the modern companies in the conditions of innovation economy. The categories of organizational knowledge as basis of competitive advantage of organizations are examined. The characteristics of knowledge management process, including knowledge preservation and use, are provided. The objectives and problems of knowledge management within innovative activity increase of the enterprises are defined.

**Keywords:** *innovation economy, competitive advantages, organizational knowledge, knowledge management.*

JEL: O32, L26.

А.О. ДОМАНИНА

аспирант, ассистент кафедры экономической теории и экономического образования института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена

## ДЕЛОВЫЕ ЦИКЛЫ И ИХ ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Статья посвящена историческим аспектам исследований деловых циклов. Предлагается классификация известных теорий, позволяющая определить место делового цикла в данной классификации.

**Ключевые слова:** цикличность, деловой цикл, теории циклов, параметры классификации.

JEL: E32.

Цикличность является одной из форм динамики развития сложных систем и определяет их равновесное состояние в разные периоды времени. Циклы и их фазы многообразны и могут быть оригинальными как в историческом, так и в региональном аспектах. Такое разнообразие породило многолетние споры о сущности цикла: Существует ли он? Чем он вызван? Возможно ли управлять им?

Экономическая система является сложной «конструкцией» и поэтому также подвержена динамике. Развиваясь и следуя закону отрицания отрицания, подобные системы через определенные промежутки времени воспроизводят себя же, но уже в новом качестве. Также экономическая система имеет определенное направление развития. Хотя основной тенденцией ее развития является восходящее движение, в отдельные периоды времени траектория может нарушаться нелинейными изменениями [7, с. 140]. В процессе такого движения колебательные процессы выступают в двух основных формах: волнообразной и хаотической. Хаотическая форма колебаний в процессах развития различных систем, в том числе экономических, рассмотрена в работах по синергетике [3, с. 8].

В экономической науке волнообразное развитие системы принято называть экономическим циклом. Цикличность как форма экономической динамики означает непрерывное колебательное движение,

чередование подъемов и спадов, экстенсивных и интенсивных типов развития. *Экономический* цикл – это движение системы от одного макроэкономического равновесия к другому в масштабах национальной экономики. Согласно К. Марксу, экономический цикл как движение системы от одного кризиса к другому является способом самоуправления экономики [4, с. 123]. Деловой цикл входит в понятие экономического цикла с той лишь разницей, что рассматриваются среднесрочные колебания определенных показателей экономической конъюнктуры (в большинстве подходов – оборот активной части основного капитала). Деловой цикл – это тип среднесрочных колебаний экономической активности в странах, экономическая деятельность в которых осуществляется главным образом деловыми (коммерческими) предприятиями.

Колебания экономической активности были впервые замечены еще в XVIII в. Анализ цикличности изначально основывался на статистическом материале о кризисах, поскольку депрессивные явления в экономике отслеживались более внимательно с целью их дальнейшего предотвращения. Однако стоит отметить весьма любопытное замечание Г. Касселя о том, что теоретические исследования экономических кризисов, «которые призваны иметь значимость для всей Западной Европы, не могут, в общем, простираться в прошлое дальше начала 1870-х годов» [14, с. 537–538]. Г. Кассель указывал на то, что только после промышленной революции последней трети XIX в., в экономике стал широко использоваться основной капитал в привычном для нас значении: «После 1870-х годов некоторые из более старых форм кризисов были, по-видимому, в значительной степени преодолены, и вместо них возникла современная форма цикла, сводящегося к колебаниям производства элементов основного капитала, со всеми специфическими особенностями капиталистической экономики» [14, с. 537–538].

Изначально в исследованиях внимание акцентировалось на факторах, вызывающих нарушение равновесия. Первые исследователи кризисов считали их причиной недостаток наличных денег у продавцов или покупателей, не объясняя причину их нехватки. Так, например, Рассел Лестер приводит следующее письмо, датированное 1722 г.: «Должен поставить вашу светлость в известность, что люди в этих краях пребывают сейчас в очень большом волнении по причине того, что с некоторых пор их обычная торговля находится в состоянии застоя из-за отсутствия у них достаточного количества наличных денег для обмена продуктов их труда в соответствии с привычным для них способом ведения дел» [18, с. 66–69].

Адам Смит предложил в своих работах концепцию «чрезмерного ростовщичества». Ученый предположил, что «неограниченное благосостояние может создаваться только за счет неограниченного расши-

рения кредитов», которое может быть подкрепленным лишь «дедаловыми крыльями бумажных денег». Для создания нужной массы таких бумаг нужно либо легитимное правительство, либо кто-либо еще, способный осуществить выпуск [12, с. 16–25]. Итак, в данном случае кризисы объясняются «чрезмерным расширением торговли», суть которого в оптимистичном настроении торговцев, ведущим к объективно не обоснованной растрате денежных средств на закупку большего количества товаров [12, с. 145–148]. Таким образом, с подачи Смита кризисы стали именоваться торговыми.

Маркс видит причину кризиса в перепроизводстве товаров – сверх платежеспособного спроса [5, с. 623–687]. Как отмечает ученый, дело здесь не в ошибочных оценках владельцев капитала, а в самой природе капитализма, которая нацелена на получение максимальных прибылей. Следует учесть, что основные работы Маркса пронизаны идеей ущербности капитализма, что значительно усложняет анализ его трудов применительно к теме исследования. После анализа ситуации в современной Марксу Европе, он охарактеризовал ее как «торгово-промышленный кризис» [6, с. 429–430], причиной которого является перепроизводство. Следуя и далее своим убеждениям, Маркс объяснял это перепроизводство несоответствием между большими производительными силами общества и низкой покупательной способностью нищих масс населения. Маркс первым подметил, что современные ему кризисы уже не являются чисто «торговыми».

Только во второй половине XIX в., когда было эмпирически установлено наличие десятилетней периодичности, положение начинает меняться. На первое место выходит анализ не отдельных фаз, а анализ явления в целом. В середине XIX в. У. Джевонс указал на наличие чередующихся периодов роста и спада экономики промышленно развитых стран, то есть фактически установил существование цикла. Основной идеей Джевонса в его теоретическом построении была идея влияния солнечной активности на климатические условия, которые влияют на положение дел в сфере сельского хозяйства. Сельское хозяйство, по мнению Джевонса, в свою очередь становится причиной чередования фаз промышленной активности. Также ученый указывал на то, что экономический кризис может иметь «психологический характер и зависеть от последовательной смены уныния, надежды, возбуждения или разочарования и паники» [15, с. 183–195]. Таким образом, Джевонс одним из первых перешел от изучения просто кризисов к изучению целостного явления – цикла, где кризис лишь одна из фаз.

Клемент Жюгляр в 1860 г. представил идею чередования трех фаз цикла – «периодов процветания, кризиса и ликвидации», которые всегда стоят в одинаковом порядке. Жюгляр одним из первых описы-

вает траекторию развития экономической системы именно как волну с определенными фазами.

В основу своей теории Жюгляр закладывал идею колебания инвестиционной активности. В данной теории добавляются еще и временные задержки между принятием инвестиционных решений и возведением соответствующих производственных мощностей (а также между возведением и актуальным запуском соответствующих мощностей). Дополнительная задержка формируется и между спадом спроса и ликвидацией соответствующих производственных мощностей [16, с. 150–191]. Таким образом, ученые в конце XIX в. приходят к выводу, что циклы являются механизмом, пронизывающим все стороны «экономической жизни». Начиная с конца XIX в., в экономической науке появляется множество теорий цикличности, среди которых наибольшее количество теорий, описывающих среднесрочные колебания экономической конъюнктуры – деловые циклы.

Изучение экономических, в том числе и деловых, циклов имеет важное значение для стратегического планирования макроэкономического развития региона. Однако еще на стадии построения теории возникают серьезные проблемы, не говоря уже о практическом применении. Трудности возникают даже при классификации подходов к изучению явления. Представленная ниже классификация также может быть спорной, однако она позволит определить место делового цикла, что может помочь в создании пригодной для прогнозирования модели цикличности.

Предлагается следующая классификация экономических циклов, созданная на основе обобщения разных подходов к их изучению:

1. Подходы по количеству отмеченных видов цикла делятся на монистические и комплексные [2, с. 13].

Согласно монистическому подходу, в экономической системе может протекать только один цикл, вызванный единой причиной. Однако нам такой подход кажется неприменимым, поскольку экономические системы различных стран развивались долгое время изолированно, и причины циклов могут быть различными. Кроме того, в эпоху глобализации страны, вливаясь в единый экономический «организм», могут оказаться под воздействием новых деловых циклов.

Сторонники комплексного подхода утверждают, что в экономике может существовать несколько видов цикла, которые могут накладываться друг на друга, либо усиливая воздействия, либо же нейтрализуя, или воздействовать совершенно иным образом. Например, Кондратьев в своих работах пришел к выводу, что деловые циклы накладываются на циклы большей продолжительности, которые в свою очередь соотносятся с цивилизационными циклами. Как правило, у циклов одинаковой продолжительности совпадают траектории развития, что

логично, поскольку в сложной социальной системе практически все индикаторы взаимосвязаны между собой.

Деловой цикл следует рассматривать с точки зрения комплексного подхода, поскольку если рассматривать цикл как обновление основного капитала, то нельзя игнорировать тот факт, что пассивная часть основного капитала, а также базисные инновации обновляются с иной периодичностью и амплитудой (волны Кондратьева), а следовательно, в экономической системе присутствуют как минимум 2 вида цикла.

2. Подходы, рассматривающие включенность причины в систему, разделяются на эндогенные и экзогенные.

Приверженцы первого подхода видят причины любого вида экономического цикла внутри самой системы. Такой подход может позволить понять механизм развития системы и выстроить строгую теорию, объясняющую это развитие. Второй – экзогенный – подход объясняет цикличность как ответную реакцию на внешние возмущения. Следуя данному подходу, можно утверждать, что каждый цикл – это явление уникальное, отличное от других по амплитуде, периоду колебания и причине, поскольку система, имеющая внешние причины развития, не может быть стабильной и диалектической.

Так как деловой цикл представляет собой явление сложное и многогранное, отнести к одному из подходов его можно только точно зная первопричину цикличности, что в настоящее время достоверно не установлено. С одной стороны, основной капитал – это сфера как экономической, так и технической деятельности, а значит, деловой цикл будет иметь как экзогенные, так и эндогенные причины возникновения. С другой стороны, если первопричиной принимать только колебания производительности труда, то здесь стоит придерживаться эндогенного подхода. Однако и колебания производительности труда могут в какой-то мере зависеть от внешних факторов (демография, политика, психическое состояние и др.). Для того чтобы с определенной точностью отнести деловой цикл к одному из подходов, нужно построить модель, очистив ее от малозначимых факторов, влияющих на выбранный параметр.

3. Подходы, изучающие циклы с позиции длины волны, также различны, поскольку различны причины возникновения циклов.

В зависимости от длительности (от пика до пика) можно выделить следующие циклы (см. табл.):

- краткосрочные (1–4 года);
- среднесрочные (8–12 лет);
- долгосрочные (18–25 лет);
- полувековые (циклы Кондратьева) (40–60 лет)
- мегатренды (100–300 лет);
- цивилизационные циклы (1000 лет и более).

**Типовые подходы к изучению цикла с точки зрения длительности и причины возникновения цикла**

	<b>Основные параметры для изучения</b>
Краткосрочные циклы	Изучение параметров, относящихся к финансовому и фондовому рынку, политике запасов и т.д.
Среднесрочные циклы	Изучение параметров, относящихся к инвестиционной политике, НТП, политической деятельности.
Полувековые циклы	Изучение параметров, связанных с НТП, человеческим капиталом, патентной деятельностью.
Мегатренды	Изучение параметров, связанных с НТП, демографией, экономическими институтами
Цивилизационные циклы	Изучение параметров, связанных с системой ценностей, человеческим капиталом и т.д.

Деловой цикл относят к среднесрочным циклам, поскольку усредненный период обновления активной части основного капитала (внедрение улучшающих и некоторых базисных инноваций) составляет 8–12 лет. Начиная с 50-х годов XX в., этот период постепенно сокращается (сейчас уже можно говорить о длине волны в 7 лет), поскольку объем накопленных знаний практически экспоненциально увеличивается и позволяет быстрее протекать научно-техническому прогрессу.

4. С точки зрения наличия цикла в системе выделяют:

- детерминистский подход;
- эволюционно-волновой подход;
- теории катастрофизма.

Сторонники детерминистского подхода (Например, Самуэльсон, Хикс, Кейнс) утверждают, что цикличность экономических систем все же существует. То есть они постулируют существование периодически повторяющихся положений систем, наличие цикла с более или менее одинаковой периодичностью и амплитудой.

Теория катастрофизма исходит из предпосылки, что на определенной стадии развития экономическая система разрушается, и на ее месте формируется качественно новая система. Подобный подход имеет довольно строгое математическое описание в так называемой теории катастроф. Термины «катастрофа» и «теория катастроф» были введены Рене Томом и Кристофером Зиманом в 1970 г. [1, с. 13]. Катастрофа – резкое качественное изменение состояния системы при плавном количественном изменении параметров, от которых она зависит [8, с. 223]. Теорию катастроф можно использовать при решении задач оптимизации, для предотвращения неблагоприятных изменений в системе и способствования благоприятным изменениям в ней. Таким образом, с точки зрения данного подхода, детер-

минированного цикла существовать не может, поскольку изменения в системе происходят случайно.

Эволюционно-волновой подход к изучению циклов предполагает возникновение противоречий, разрешение которых является источником всякого движения. Здесь явно прослеживается диалектический подход. Противоречия не ведут к полному разрушению – они являются движущими силами развития, что обусловлено сбалансированными взаимосвязями структурных элементов, их самостоятельностью и высокой степенью автономности. Например, согласно теории И. Пригожина, экономическую систему можно представить в виде диссипативной структуры, которая стремится к состоянию порядка (равновесия) при возникновении «шумов» (каких-либо отклонений в системе) [10, с. 210–279]. Развитие подобных структур будет волнообразным. Таким образом, данный подход предполагает существование делового цикла внутри «обновленной» экономической системы, однако такой цикл будет каждый раз новый, с новыми характеристиками, отличными от предыдущих циклов, поскольку породившая его система – качественно иная.

Эволюционно-волновой подход, по мнению автора статьи, наиболее перспективен для изучения деловых циклов, поскольку научно-технический прогресс, обеспечивающий смену поколений техники, движется плавно, эволюционно, можно с достаточной вероятностью определить направление дальнейшего движения НТП (это направление, по большей части, зависит от решений, принятых в прошлом и настоящем, следовательно, в данном подходе также можно использовать теорию катастроф).

5. Подходы можно разделить по критерию причины возникновения цикла, основываясь на следующих базовых теориях:

- классическая теория;
- теория мультипликатора-акселератора;
- теория импульс-распространения;
- теории несовершенной информации;
- монетарные теории;
- психологические теории;
- эволюционная теория;
- теория инноваций;
- авторские теории.

Самые важные элементы теорий экономического цикла, а в частности, делового цикла, – это причинная основа возникновения цикла, и как следствие – механизм развертывания цикла. Многообразие подходов может быть обусловлено не только сложностью и многогранностью объекта исследования, но и тем, какой материал для исследования имели ученые, в какое время и в каком месте они жили, а также личностью исследователя (однако это уже сфера философских споров).

В подходе, основанном на классической теории, предполагается, что экономическая система будет развиваться устойчиво, если на нее действуют только эндогенные факторы, а циклы – это проявление влияния внешних факторов, в основном государственного вмешательства. Обосновать такое мнение можно известным законом Ж.Б. Сея, который считал, что предложение порождает спрос, и все, что произведено, будет потреблено [11, с. 56].

Подход, основанный на модели мультипликатора-акселератора, авторами которой являются П. Самуэльсон и Д. Хикс, предполагает, что источником колебаний в экономике являются изменения *автономного* спроса как со стороны потребительского, так и инвестиционного.

Импульсно-распространительный подход показывает, что циклы являются следствием систематических шоков (импульсов). Существуют импульсы трех типов: шоки предложения, шоки спроса и политические шоки. В соответствии с концепцией реального бизнес-цикла, предложенной в 1982 г. Ф. Кюдландом и Э. Прескоттом, источниками циклических колебаний выступают реальные шоки, проявляющиеся в реальном секторе экономики [17, с. 1348]. Модель предполагает, что экономическая система подвергается постоянным случайным (случайным ли?) шокам, которые возмущают систему и вызывают цепную реакцию.

Автором подхода, в основе которого лежит теория несовершенной информации, можно считать Р. Лукаса [19]. Лукас стремился объяснить циклические колебания как равновесный процесс, вызванный случайными воздействиями. Он утверждал, что товаропроизводитель не может иметь полной информации о том, что происходит на других рынках. Поэтому, видя рост цен, он не может понять объективно его причины: рост спроса ли это или действие инфляции. Рационально мыслящий производитель принимает решение об увеличении выпуска, что вызовет подъем в экономике. Источником колебаний в экономической системе в данном случае являются несистематические ошибки субъектов, их ошибочные ожидания.

В монетарных теориях все изменения экономической системы связывают с колебаниями в денежном секторе. Разработчиками монетарной версии теории деловых циклов были такие ученые, как Р. Хоутри, К. Викселль, Ф. фон Хайек, И. Фишер, М. Фридмен.

Подход, основанный на психологических реакциях населения, также очень распространен в силу того, что любая экономическая система представляет собой совокупность людей. Г. Хаберлер выделил отдельную группу «психологических теорий» делового цикла. «Психологические» факторы предстают либо в качестве дополнения к монетарным и другим экономическим факторам, либо как внутренняя причина делового цикла. Г. Хаберлер относит к авторам, которые предавали первостепенное значение психологическим факторам, таких

ученых, как Дж.М. Кейнс, Ф. Лавингтон, А. Пигу и Ф. Тауссиг [13, с. 102]. Влияние психологических факторов становится предметом споров о причинах цикла не случайно: в экономической системе большое внимание уделяется ожиданиям и прогнозам будущих событий.

Среди современных концепций следует выделить эволюционный подход (Р.Р. Нельсон, С. Уинтер), рассматривающий развитие экономики как движение, свойственное всем сложным системам в природе – от космических до биологических и социальных объектов [9, с. 81–82]. Основной идеей данного подхода является концепция экономического естественного отбора: развитие наиболее конкурентоспособных субъектов происходит за счет вытеснения из экономического пространства других, более слабых хозяйствующих субъектов. Таким образом, за счет рождения и вымирания таких субъектов возникает деловой цикл – на основе жизненного цикла субъекта.

Наиболее перспективным подходом к изучению делового цикла нам видится синтез инновационного и эволюционного подходов. Относительно делового цикла инновационный подход (на основе работ Н. Кондратьева, Й. Шумпетера, Г. Менша, Ю. Яковца, С. Кузнецца, С. Глазьева) можно применять, если рассматривать развитие не столько базисных инноваций (поскольку они возникают редко), сколько улучшающих, которые и порождают среднесрочный цикл. Эволюционный подход здесь важен для объяснения возникновения и применения тех или иных инноваций в конкретных сложившихся условиях.

Таким образом, автор статьи предлагает исследовать деловой цикл как явление с точки зрения комплексного подхода (учитывать взаимосвязь с длинной волны) с рассмотрением как эндогенных, так и экзогенных переменных (необходимо максимально интернализировать экзогенные переменные). Также автор статьи считает, что деловые циклы необходимо рассматривать внутри технологического уклада, поскольку экономическая система при переходе от одного уклада к другому качественно изменяется, а значит, следующие далее деловые циклы также отличаются от предыдущих по всем параметрам (эволюционно-волновой подход). Наиболее перспективным подходом, рассматривающим причины возникновения цикла, нам видится синтез инновационных и эволюционных теорий цикличности.

### Литература

1. Арнольд В.И. Теория катастроф / В.И. Арнольд. 4-е изд. М.: Едиториал УРСС, 2004.
2. Зыченко И.А. Классификация теорий экономических циклов // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». 2013. № 1. С. 12–17.
3. Капица С.П. Синергетика и прогнозы будущего / С.П. Капица, С.П. Курдюмов, Г.Г. Малинецкий. М.: Едиториал УРСС, 2003.

4. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23.
5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. М.: Эксмо, 2012.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 4.
7. Мусатова Т.Е. Детерминированные и стохастические деловые циклы: причины, модели, следствия // Вестник Университета (Государственный университет управления), 2012. № 10-1. С. 139–144.
8. Неделько Н.С. Использование теории катастроф к анализу поведения экономических систем // Вестник МГТУ, 2010. Т. 13. № 1. С. 223–227.
9. Нельсон Р.Р. Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений/ Р.Р. Нельсон, С.Дж. Уинтер. М.: Дело, 2002.
10. Пригожин И., Николис Г. Самоорганизация в неравновесных системах: От диссипативных структур к упорядоченности через флуктуации/ И. Пригожин, Г. Николис. М.: Мир, 1979.
11. Сэй Ж. Б. Начальные основания политической экономии, или Дружеские беседы о производстве, разделении и потреблении богатства в обществе. М., 1828.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Вступит. статья и комментарий В. С. Афанасьева. М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962.
13. Хаберлер Г. Процветание и депрессия: Теоретический анализ циклических колебаний. Челябинск: Социум, 2008.
14. Cassel G. Theory of Social Economy. Harcourt, Brace and Co, 1923.
15. Jevons W. S. Investigations in Currency and Finance. L., 1884.
16. Juglar C. Des Crises commerciales et leur retour periodique en France, en Angleterre, et aux Etats-Unis. – Paris: Guillaumin, 1862.
17. Kydland F. and Prescott E. Time to Build and Aggregate Fluctuations // Econometrica, 1982. № 50. PP. 1345–1370.
18. Lester R. A. Monetary Experiments. N. Y.; L. 1939.
19. Lucas R. Methods and Problems in Business Cycle Theory // Journal of Money, Credit and Banking, 1980. V. 12. № 4. PP. 696–715.

A.O. DOMANINA

postgraduate student, assistant of Department of the economic theory and economic education of the Institute of economics and management of RGPU named after A.I. Herzen, Moscow, Russia  
domaninaao@gmail.com

#### BUSINESS CYCLES AND THEIR MAIN CHARACTERISTICS

The paper distinguishes business cycles from the historicism viewpoint and tries to classify popular theories defining the place of business cycles in the classification.

**Keywords:** *recurrence, business cycle, cycle theory, classification criteria.*

**JEL:** E32.

## НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

### ЭКОНОМИКА ПОБЕДЫ:

Научная конференция в Институте экономики

19 мая 2015 г. в Институте экономики РАН состоялась научная конференция «Экономика Победы», посвященная 70-летию Победы СССР в Великой Отечественной войне. Конференция была организована Институтом экономики РАН, Российским Государственным архивом экономики и Новой экономической ассоциацией. Помнится, что еще пять лет назад, в 2010 г., к 65-летию Победы СССР в Великой Отечественной войне Институт экономики РАН совместно с Российским Государственным экономическим архивом (РГАЭ) организовали первую конференцию, ориентированную на современную оценку экономического развития нашей страны в предвоенные и военные годы. Именно тогда появилось название «Экономика Победы». Эта конференция сопровождалась интересной выставкой военных документов и фотографий военных лет, организованной РГАЭ. Тогда же вышел первый сборник научных статей ученых ИЭ РАН, сотрудников РГАЭ, вузовских ученых «Экономика Победы: к 65-летию победы СССР в Великой Отечественной войне» (М.: ИЭ РАН, 2010). Этот сборник научных статей был замечен научным академическим сообществом и получил признание.

Сегодня Институт экономики РАН продолжает и развивает эту традицию. Конференцию открыли директор Института экономики РАН, президент Новой экономической ассоциации, член-корреспондент РАН *Р.С. Гринберг* и директор Российского Государственного архива экономики *Е.А. Тюрина*. Модератором конференции выступила доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории Института экономики РАН *И.В. Караваева*. Кратко суть их вступительных слов можно передать следующим образом.

Семь десятилетий отделяют нас от неоспоримого по значимости исторического события в развитии мировой цивилизации – окончания Второй мировой войны. Великий подвиг наших отцов, дедов и прадедов в тяжелейшие 1941 – 1945 военные годы внес определяющий вклад в обеспечение Победы антифашистской коалиции над гитлеровской

Германией и милитаристской Японией. И сейчас, спустя десятилетия, жива память россиян о Великой Победе, о горечи и потерях ей предшествующих, о той беде, через которую пришлось пройти всем российским семьям, чтобы сохранить нашу страну. Именно поэтому принципиально важно, чтобы память о войне и о военной экономике поддерживалась на основе достоверных фактов и объективных оценок. В отличие от тех искажений и откровенных фальсификаций, которые все чаще встречаются в «научных» изданиях дальнего и ближнего зарубежья.

Основной задачей конференции стало формирование объективного, научного взгляда на процессы преобразования и развития отечественной экономики предвоенного, военного и отчасти послевоенного периодов со всеми ее противоречиями, успехами и неудачами, впечатляющими свершениями и пониманием страшной цены за их достижение. В рамках конференции много говорилось о феномене мобилизационной экономики, изучение экономической природы которого вновь становится актуальным объектом исследования в современном неустойчивом мире.

Итак, осветим некоторые основные доклады, сделанные на конференции.

В докладе д.и.н. Ю.П. Бокарева «Создание мобилизационной стратегической модели военной экономики СССР» говорилось, что экономика СССР в середине 1920-х гг. серьезно отставала от основных индустриальных держав, что создавало угрозу самому существованию СССР. Требовалось не просто увеличить мощности имевшихся в стране сырьевых и промышленных производств, но преобразовать сам тип экономического развития, сместив центр тяжести экономической политики от традиционного аграрного сектора в сторону промышленности. Без создания собственных станков, тракторов, электротурбин, двигателей внутреннего сгорания, без повышения агротехнического уровня сельскохозяйственного производства дальнейшее экономическое развитие было бы невозможно.

Индустриализация изменила облик советской экономики. За годы первых двух пятилеток СССР из страны, ввозившей станки и машины, превратился в страну, их производящую. Численность городского населения за это время увеличилась примерно на 20 млн человек. Были освоены новые промышленные районы на востоке страны. Возникли целые отрасли индустрии, которых не было в дореволюционной России: авиационная, тракторная, электроэнергетическая, химическая и др. Все это позволило СССР к началу 1940-х гг. превратиться в могучую индустриальную державу, без чего победа в Великой Отечественной войне была бы просто невозможной.

Д.э.н. И.В. Караваева в своем докладе «Финансовая основа мобилизационной экономики» сосредоточилась на финансовых проблемах

мобилизационной экономики. Она в частности отметила, что для создания индустриальной основы экономики, способной конкурировать с ведущими европейскими государствами в подготовке к предстоящей войне, нашей стране необходимо было решить главную проблему всякой масштабной национальной индустриализации – проблему финансового обеспечения инвестиционных вложений в создание государственного военно-промышленного комплекса. Начавшаяся на рубеже 1920–1930-х гг. форсированная перестройка советской экономики и продолжавшаяся беспрецедентными темпами в течение всего предвоенного десятилетия, неизбежно потребовала резкого увеличения объемов государственных доходов, а также разработки новых методов их аккумуляции и распределения.

Д.э.н. В.А. Димов остановился на политических аспектах начала войны, в частности на советско-германских секретных протоколах торгового сотрудничества. В 1939 г. политика умиротворения немецкого диктатора породила противоречивый союз двух диктаторов – Сталина и Гитлера. Ни у одного из них не было необходимых сил для решающей схватки, нужна была пауза. Последовал целый каскад политических и экономических соглашений. Для продолжения войны на Западе Гитлеру нужны были русские ресурсы и гарантии ненападения. А Сталину и СССР надо было выиграть драгоценное время. 12 ноября 1940 г. Молотов был приглашен в Берлин, где Гитлер сделал СССР предложение присоединиться к Тройственному союзу. Москва отказалась от такого «лестного» предложения. К этому времени советская сторона уже знала о том, что в Третьем рейхе считают «дружбу» с Россией временной, и что она остается «врагом № 1». Генерал Ф. Паулюс получает задание на разработку плана «Барбаросса». 5 декабря 1940 г. начальник Генерального штаба Ф. Гальдер представил подробный доклад о плане нападения на Россию, а в окончательном виде план «Барбаросса» был утвержден 3 февраля 1941 г. На этот раз Гитлеру изменила удача, решение оказалось роковым для Третьего рейха.

Об уроках решения продовольственной проблемы в годы войны говорит в своем докладе д.э.н. А.И. Архипов. Он сделал такое важное заключение: война является для каждого из нас уроком, который мы должны ясно усвоить и впитать с молоком матери. Важно быть готовым экономически, стратегически и тактически к возможным обострениям международной обстановки. Для этого должна быть решена, в том числе, продовольственная проблема России, созданы все условия для маневрирования и диверсификации рисков сельскохозяйственного производства, созданы агропромышленные кластеры по всей территории страны. Успехи в экономике создают решающие предпосылки для успехов во внешней и внутренней политике страны. Победа в Великой Отечественной войне – яркий пример такого успеха.

Можно также отметить интересные и содержательные доклады д.э.н. О.Д. Кузнецовой (РЭУ им. Г.В. Плеханова) «Организация снабжения рабочих и служащих в промышленности и на транспорте в годы Великой Отечественной войны», д.э.н. С.М. Белозеровой (ИЭ РАН) «Промышленность и кадры в условиях мобилизационной перестройки экономики: параллели военного времени и современных реформ», к.и.н. М.М. Альтман (РГАЭ) «Экономика периода Великой отечественной войны в современной историографии» и многих других.

Участники конференции в своих выступлениях сосредоточились на характеристике экономических источников Победы СССР в Великой отечественной войне, на их современной оценке и трактовке. Выступления участников были сконцентрированы вокруг проблем:

- характеристики колоссальных затрат и оценки эффективности методов формирования индустриальной основы российской экономики в предвоенный период;
- исследования феномена «мобилизационной экономики», обеспечившей форсированное перебазируание на значительные расстояния крупных промышленных предприятий;
- обобщения уникального опыта практически мгновенной даже по современным меркам, организации и быстрого развертывания значительных объемов передового для тех лет военного производства;
- чрезвычайно важной для современной отечественной экономики проблемы быстрого восстановления высококвалифицированных трудовых ресурсов и социального обеспечения их профессионального роста в условиях тыла;
- участия советской экономической науки в разработке и реализации инновационных методов управления мобилизационной экономикой.

В рамках научной конференции стала значительным событием презентация книги, подготовленной в Институте экономики к 70-летию Победы – монографии «Экономический фундамент Победы: параллели истории и современности» под редакцией проф. И.В. Караваевой. – М.: ИЭ РАН, 2015. – 344 с. В книге ученые Института экономики РАН и ведущих вузов Москвы постарались документально обосновать, благодаря чему в годы войны экономика Советского Союза, несмотря на все тяжелейшие испытания, быстро преобразовывалась и что самое поразительное – росла. Показать – под воздействием каких объективных факторов и жестких волевых решений, влияние которых на выбор экономического развития было подчас определяющим, это происходило.

Монография включает четыре проблемных раздела.

Первый раздел «ВНУТРИЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА СССР В ПРЕДДВЕРИИ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ» состоит из четырех глав:

Глава I. «Экономика СССР в предвоенные годы».

Глава II. «Подготовка стратегического ответа СССР в условиях нарастания военной угрозы».

Глава III. «Финансовый фундамент форсированной инвестиционной политики СССР».

Глава IV. «Попытка остановить войну: советско-германские секретные протоколы в сфере торгового сотрудничества».

Второй раздел «ФОРМИРОВАНИЕ МОБИЛИЗАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ. СТРУКТУРНЫЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ВОЕННОЙ ЭКОНОМИКИ» включает главы:

Глава V. «Перестройка экономики СССР в 1941–1945 гг. – создание мобилизационной стратегической модели военной экономики».

Глава VI. «Изменение пространственной организации производительных сил в годы Великой Отечественной войны».

Глава VII. «Реформы фискальных выплат населения как регулятор экономической и социальной ситуации в военные годы».

Глава VIII. «Матрицы промышленной политики: уроки мобилизационной экономики военных лет для современной России».

Третий раздел «ЭКОНОМИКА ТЫЛА В ФУНДАМЕНТЕ МОБИЛИЗАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ВОЕННОЙ ЭКОНОМИКИ» включает главы:

Глава IX. «Промышленность и кадры в условиях мобилизационной перестройки экономики: параллели военного времени и современных реформ».

Глава X. «Советское крестьянство как один из базовых элементов создания мобилизационной модели экономики».

Глава XI. «Система государственного снабжения в решении продовольственной проблемы в годы Великой отечественной войны».

Глава XII. «Экономическое и политическое значение ленд-лиза для военной и послевоенной экономики СССР».

Четвертый раздел «ВЛИЯНИЕ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА ВЫБОР СССР КОНЦЕПЦИИ ПОСЛЕВОЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ» посвящен оценке сложившейся в мире геополитической ситуации и объяснению выбора СССР концепции послевоенного экономического развития. Оценке тех явлений, которые спровоцировали «холодную войну», законсервировавшую утяжеленную структуру производства отечественной экономики, в значительной мере ориентированной в последующие годы на развитие ВПК.

Практически каждый включенный в книгу очерк представляет собой сочетание опирающегося на статистический и фактический материал исследовательского анализа с личными впечатлениями авторов, являющихся либо участниками и современниками войны, либо

с детства слышавших от своих родных – участников событий военных лет повествования о нелегких годах Великой Отечественной.

Многие участники конференции явились также и авторами книги. Это, прежде всего д.э.н. И.В. Караваева, которая была не только автором ряда глав, но инициатором и редактором книги. Назовем и других: д.и.н. Ю.П. Бокарев, д.э.н. А.И. Архипов, д.э.н. С.М. Белозерова, д.э.н. Г.Ю. Гагарина, д.э.н. В.А. Димов, д.э.н. А.Г. Зельднер, д.э.н. В.И. Иванченко, д.э.н. О.Д. Кузнецова, д.э.н. В.С. Осипов, д.и.н. Б.М. Шпотов, к.э.н. М.А. Аверченко М.А., к.э.н. Л.С. Архипова, к.э.н. Е.В. Иванов, к.э.н. А.А. Казанников А.А.

Авторам удалось убедительно показать, что Победа в Великой Отечественной войне – это в значительной мере победа советской экономики и методов ее управления. Убедительно показано как в начале войны, когда наши войска отступали, была впервые в мировой экономике осуществлена акция перебазирования комплекса промышленных предприятий на восток страны. Перемещено более 10 млн человек, более 2 тыс. предприятий, эшелоны оборудования, сотни тысяч квалифицированных рабочих и инженеров. На востоке страны за несколько месяцев были созданы действующие военные заводы, налажено производство вооружения. Данная экономическая акция дала возможность после существенного спада промышленного производства в 1941–1942 гг. уже в начале 1943 г. и в последующие годы войны обеспечить быстрый рост отечественной промышленности.

Сегодня особенно важно понимать непреходящую значимость сохранения и возрождения исторической памяти военных лет. Сохранение памяти об этом переломном рубеже в российской и мировой истории формирует нравственные факторы развития современной экономической науки, обеспечивает достоверность экономического мышления, вызывает гордость за нашу страну, прошедшую через тяжелейшие испытания Великой Отечественной войны и практически сохранившую современную цивилизацию.

Новые поколения россиян в условиях непростой современной геополитической обстановки, особенно те, кто не жил в СССР или тогда еще был очень молодым и не мог самостоятельно понимать общественные перемены, должны получить адекватное и документально подтвержденное представление об уникальном явлении мобилизационной экономики предвоенного и военного времени. Должны уметь извлекать уроки из нашей великой истории для преобразования современной отечественной экономики.

*доктор экономических наук, профессор,  
зав. сектором политической экономии  
Института экономики РАН  
М.И. Воейков*

## НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

### ВКЛАД УЧЕНЫХ МОСКОВСКОГО УНИВЕРСИТЕТА В РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Монография  
Долговая проблема как феномен XXI века  
// Под ред. Пороховского А.А. Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова. М.: МАКС Пресс, 2014. – 288 с.

Долговая проблема и ее влияние на развитие современной экономики стали предметом глубокого научного исследования в очередной коллективной монографии кафедры политической экономики Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова. «Долговая проблема как феномен XXI века» – под таким названием вышла в свет новая работа коллектива кафедры<sup>1</sup>.

Почему именно долговая проблема привлекла к себе столь пристальное внимание? Разве долги – это феномен исключительно нашего века и ранее он представлен не был? – спросит бдительный критик. Тем более что авторы во введении берут на себя ответственность заявить: «...впервые в истории развития рыночной цивилизации эта проблема практически затронула все страны и все мировое хозяйство, что напрямую связано с экономическим кризисом 2007–

2009 гг.» (с. 4), которому в монографии уделяется самое пристальное внимание.

Давайте вспомним, что долги, особенно государственные, не являются изобретением финансовых алхимиков XXI века, а ростовщичество и долговые ямы известны с древнейших времен. Вспомним, что еще в начале прошлого столетия кризис, известный как «Великая депрессия», начался в США с обрушения рынка ипотечного кредитования и отбросил капиталистическую экономику на несколько десятилетий назад, к уровню рубежа XIX–XX веков. Очевидный глобальный характер этого кризиса проявился в распаде валютно-финансовой системы стран с рыночной системой хозяйства и обрушением золотого стандарта валют – валюты 56 стран мира, и в том числе США, девальвировались. Вспомним также, что именно тогда – чуть меньше века назад – долговой феномен для «рыночной цивилизации» приобрел характер всеобщего, несмотря на то что экономика еще не стала глобальной.

И все же авторы правы. Кризис 2007–2009 гг. действительно следует рассматривать как новое, и по количественным, и по качественным характеристикам, явление, поскольку в него оказались вовлечены страны-контрагенты новой геоэкономической системы, активно формирующейся сегодня на наших глазах. Именно финансовый кризис 2007–2009 гг. выявил особенности современных противоречий рыночной экономики и показал, что сегодня острота всеобщности долговых отношений как приоритетной формы хозяйствования очевидна и требует самого пристального изучения.

<sup>1</sup> Долговая проблема как феномен XXI века: Монография / Под ред. А.А. Пороховского; Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова. М.: МАКС Пресс, 2014.

Несомненная актуальность монографии «Долговая проблема как феномен XXI века» обусловлена также необходимостью оценки негативных последствий, сопровождающих углубление и расширение сферы долговых обязательств и для домохозяйств, и для национальных экономик, вызванных влиянием системы долговых отношений на потребительское поведение и особенности ценообразования в современной экономике. Авторам удалось убедительно показать, что развитие долговых отношений чревато не только их глобальными масштабами, влияющими на качество и темпы роста базовых экономических показателей развития отдельных стран и регионов в современной ситуации, но и их социальными последствиями, создающими угрозы всему мировому сообществу.

Структура монографии включает в себя 20 глав, введение и заключение. Работа снабжена большим количеством таблиц, графиков. Математическая формализация, в противовес имеющейся пагубной практике современных экономических исследований мейнстримовского формата, к счастью, не стала альфой и омегой выпущенной монографии, что усиливает ее приближение к фундаментальной экономической науке. Вместе с тем социальный вектор монографии можно было бы усилить за счет включения в структуру работы главы о социальных последствиях долговой проблемы, которая сконцентрировала бы все, чем так полна современная социально-экономическая палитра.

Работа написана с использованием традиционных приемов научной методологии, в частности, восхождения от абстрактного к конкретному, от всеобщего к единичному через общее и частное и т.п., использование которой выгодно отличает ее от аналогичных работ. Что касается последних, то парадоксальным является тот факт, что при обилии статей в экономической периодике на исследуемую тему в русскоязычной литературе наблюдается

явный дефицит объемных работ по долговой проблематике. Так, по данным одного из крупнейших книжных магазинов «Библио-Глобус», в настоящее время в продаже представлено всего три работы по государственному долгу, одна из которых является учебником. В то же время на сайте Нью-Йоркского книжного магазина «Barnes and Noble» представлено 94 книги по государственному долгу. Это простейшее сравнение не только указывает на имеющийся вакуум в сфере научно-исследовательской литературы по проблеме долга, но и подчеркивает важность обращения к данной проблеме.

Особенностью представленной монографии является рассмотрение проблемы не только на конкретно-эмпирическом материале, позволяющем вскрывать внешне видимые, функционально-поверхностные зависимости, но и с точки зрения сущностных законов движения современной экономической действительности. Только в этом методологическом ключе возможно плодотворное исследование данного феномена. Критический анализ существующих в современной экономической науке теоретических концепций долговых отношений на фоне представления их логики развития вытекающей из эволюции связи «кредитор – должник», позволил установить политэкономическую природу долговой экономики, ее характерные особенности и присущие ей противоречия. К сожалению, в монографии мало уделено внимания отысканию в экономической действительности форм разрешения вышеуказанных противоречий. И это могло бы послужить направлением для дальнейших исследований.

Большое внимание в монографии уделено не только причинам и масштабам долговой проблемы, но и воспроизводственной роли долгов различных видов. Существенное место в работе уделено выявлению взаимосвязи между долгами и экономическими кризисами. Показательно, что авторы

не останавливаются на этом аспекте, но выходят за его пределы, ставя вопрос о том, что находится по ту сторону долгового кризиса. Это приводит их к анализу государственного банкротства как одной из возможных форм его разрешения. Данный феномен не являлся предметом исследования в отечественной литературе более полувека и его анализ, с привлечением новейших данных, несомненно, привлечет внимание.

Особый интерес представляет анализ российской кредитной ситуации в условиях, когда внешний долг бизнеса гарантируется государственными обязательствами, а эффективность использования кредитных ресурсов остается низкой. Выявлена конкретная опасность для макроэкономической стабильности отечественной экономики роста долгов региональных и муниципальных органов власти, что тормозит переход нашей экономики на современную структуру и инновационный путь развития. Предложены подходы к регулированию государственного долга с учетом специфики России.

Следует подчеркнуть, что в монографии дается комплексная теоретически обоснованная оценка феномена кризиса 2007–2009 гг., характеризуется целый комплекс острых проблем возникших на его основе в экономике межгосударственных отношений:

– Практически впервые в отечественной литературе на основе воспроизводственного подхода показано усиление роли кредитных отношений во всех сферах экономики на национальном и глобальном уровнях.

– Раскрыто влияние современных информационных технологий на воспроизводственные пропорции, движение финансовых потоков, взаимозависимость этих явлений с платежеспособностью бизнеса, домохозяйств, а также стран в межгосударственных финансовых расчетах.

– Показаны причины образования «кредитных пузырей», формирования и накопления внешних и внутренних

национальных долгов, специфики долговых отношений между развитыми и развивающимися странами.

– Обосновано нарастание неравномерности экономического и социального развития отдельных стран и регионов, ведущее к углублению диспропорций в мировой экономике.

Авторы делают справедливый вывод о том, что обострение долговой проблемы объективно обусловлено нарастающим отрывом финансовой системы от реальной экономики. У работы есть много и других достоинств.

В составе авторского коллектива такие известные ученые, как:

– профессора: Пороховский А.А. (общая редакция, введение, гл. 1), Антипина О.Н. (глава 18), Зяблук Р.Т. (глава 16), Кадомцева С.В. (глава 7), Кульков В.М. (глава 6), Куманин Г.М. (глава 4), Никифоров А.А. (глава 10), Покрытан П.А. (глава 5), Хубиев К.А. (глава 2), Чибриков Г.Г. (глава 11);

– доценты: Белянова А.М. (глава 15), Бирюков В.А. (глава 12), Миклашевская Н.А. (глава 9), Павлов М.Ю. (глава 17), Патрон П.А. (глава 19), Ряскова М.В. (глава 14), Теняков И.М. (глава 8), Холодков В.Г. (глава 3) и аспиранты Маркарян А.М. (глава 13), Хромченко А.А. (глава 20).

Очевидно, что авторский состав такой высокой квалификации предполагает и соответствующее качество исследования.

Будем надеяться, что данная работа по праву займёт надлежащее место в библиографическом списке работ по долговой проблеме, будет по достоинству оценена общественностью и получит конструктивные замечания и предложения, способствуя дальнейшему совершенствованию процесса «карабканья по каменистым тропам познания» современной экономической теории.

*Доктор экономических наук,  
профессор, зав. кафедрой экономической  
теории ИЭ РАН  
И.В. Караваява*

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ**

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК**

лицензия на право ведения образовательной деятельности № 2697 от 05.04.2012 г.

**в 2015 году**

**ОБЪЯВЛЯЕТ ПРИЕМ В АСПИРАНТУРУ  
с отрывом и без отрыва от производства**

по направлению подготовки 38.06.01 экономика  
(научные специальности 08.00.01 – экономическая теория;  
08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством;  
08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит;  
08.00.14 – мировая экономика)

Прием заявлений с 19 мая по 25 июня 2015 г. и с 3 по 20 августа 2015 г.

**К ЗАЯВЛЕНИЮ ПРИЛАГАЮТСЯ:**

личный листок по учету кадров (анкета); автобиография; 2 фотографии (3×4);  
реферат по предполагаемой теме диссертационного исследования  
(объем 12–15 стр. в печатном и электронном видах); список научных трудов  
(при наличии трудов); копия диплома о высшем образовании с вкладышем  
(магистр или специалист); копия военного билета; при сданных экзаменах  
кандидатского минимума – удостоверение по форме 2.2

**ПРИ СДАЧЕ ДОКУМЕНТОВ ЛИЧНО ПРЕДЪЯВЛЯЮТСЯ:**

паспорт; диплом; военный билет (для военнообязанных)  
или приписное свидетельство

Бюджетных мест – 3, договорных – 8.

Вступительные экзамены по специальности, философии, иностранному  
языку проводятся с 1 сентября 2015 г. (экзамены платные).

Экзамены проводятся в устной форме по билетам.

Справки можно получить по телефонам:

8-499-724-13-91, 8-499-128-91-69

117218, Москва, Нахимовский проспект, 32  
aspirantura@inecon.ru

---

---

## ТРЕБОВАНИЯ К РУКОПИСЯМ

---

---

1. К публикации в журнале принимаются оригинальные материалы на русском языке по экономике теоретического и прикладного характера, ранее нигде не опубликованные и не принятые к рассмотрению в других изданиях, оформленные в соответствии с указанными ниже требованиями.
2. Рукописи научных статей представляются в журнал в виде файла формата MS-Word (с расширением doc) и одного экземпляра распечатки. В случае пересылки материалов по электронной почте предоставлять распечатки не требуется. Шрифт Palatino Linotype, кегль 11, ключевые слова, аннотация, сноски – кегль 9. Фамилия автора – 11-й, заглавные, название статьи – заглавные жирные. Поля: верхнее – 1 см, левое – 2,1, нижнее – 1,2, правое – 1,4 см. Межстрочный интервал – одинарный.
3. В начале статьи дается следующая информация: фамилия, имя, отчество автора (или авторов через запятую) на русском и английском языках, название статьи (на русском и английском языках), краткая аннотация на русском и английском языках (не более 10 строк); ключевые слова на русском и английском языках (не более 10 слов); JEL-коды, соответствующие тематике статьи на основе алфавитно-цифровой классификационной системы по экономической теории (Journal of Economic Literature).
4. Список литературы в конце статьи и ссылки на нее в тексте статьи должны быть оформлены в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5 – 2008.
5. После текста статьи (в том же файле) авторы указывают: полностью Ф.И.О., полные наименования ученых степеней и званий, должностей каждого автора, полные наименования организаций, где авторы работают и их адреса, контактные телефоны и e-mail.
6. Размер статьи не должен превышать одного печатного листа – 40000 знаков с пробелами. Рекомендуемый средний объем статьи – 20000 знаков с пробелами.
7. Присланные статьи подлежат рецензированию. Решение об опубликовании статьи в журнале принимается с учетом результатов рецензирования. Рукописи не возвращаются. При отклонении статьи замечания рецензентов и редколлегии авторам не сообщаются.
8. Редакция оставляет за собой право не ставить авторов в известность об изменениях и сокращениях рукописи, имеющих редакционный характер.
9. Мнение редакции журнала может не совпадать с позицией авторов публикаций.

---

Компьютерная верстка: Гришина М.Ф.

Подписано в печать 01.06.2015.  
Формат 70×100/16. Объем 10 п.л. Тираж 1000 экз.  
Печать офсетная. Заказ №150615-8

Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами  
в типографии ИП Алонцева И.А.  
124482, Москва, Зеленоград, корп. 528, оф. 12; тел./факс: 8-495-789-4765

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32  
Тел.: 8-499-129-07-10, e-mail: [vestnik-ieran@inbox.ru](mailto:vestnik-ieran@inbox.ru)  
[www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdennye-ie-ran/vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html](http://www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdennye-ie-ran/vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html)

© НП

Редакция журнала «Вестник Института экономики Российской  
Академии наук», 2015