

Редакционный совет:

А.Г. Грязнова - доктор экономических наук, профессор, ректор Финансовой академии при Правительстве РФ

А.П. Жабин - доктор экономических наук, профессор, ректор Самарского государственного экономического университета

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

В.В. Ивантер - академик РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН

В.Г. Князев - доктор экономических наук, профессор, проректор Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

В.Н. Овчинников - доктор экономических наук, профессор, директор Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем

А.А. Пороховский - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Московского государственного института электроники и математики (технический университет)

В.П. Тихомиров - доктор экономических наук, профессор, ректор Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Л.С. Тарасевич - доктор экономических наук, профессор, ректор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

В.А. Тарачев - доктор экономических наук, депутат Государственной Думы РФ

К.А. Титов - доктор экономических наук, губернатор Самарской области

А.Н. Шохин - доктор экономических наук, профессор

Главный редактор

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор

И.Н. Дрогобыцкий - доктор экономических наук, профессор, проректор по развитию науки Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Е.В. Зарова - доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе и международным связям Самарского государственного экономического университета

О.Ю. Мамедов - доктор экономических наук, профессор (Ростовский государственный университет)

Редактор - *И.Н. Лошкарева*

Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

Учредитель - ООО «Экономические науки» (127287, г. Москва, ул. Писцовая, д. 16, корп. 2)

Подписной индекс **20387**

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-21147 от 28 июня 2005 г., выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

Цена договорная

© Экономические науки, 2006

Подписано в печать 03.08.2006 г.
Формат 60x84/8. Тираж 1000 экз.
Усл. печ. л. 18,6. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО «Послушный дом»

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

- Грубов А.П.** Взаимодействие национально-государственных экономических систем и транснациональных корпораций в условиях глобализации 7
- Матвеев К.Ю.** Государственное регулирование приоритетных направлений инновационного инвестирования 14
- Новосельцева Г.Б.** Институциональные преобразования в экономике России и реализация экономических функций государства 25
- Ковалева С.И.** О некоторых вопросах инвестиционного климата Российской Федерации 33
- Мохаммад Рафикул Ислам.** Сравнительное изучение динамики и структуры ВВП Республики Бангладеш 36

МЕТОДОЛОГИЯ И ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ

- Богданова Э.Н.** Самоорганизация и управление: взаимосвязь процессов 45
- Кулакова А.С., Строганова Н.А.** Семантические модели отображения и преобразования динамических процессов активизации и развития рыночных отношений 52
- Гуськова М.Ф.** К вопросу трактовки полезности и ценности в российской экономической науке в XIX в. 57
- Шкалаберда Я.Л.** Неопределенность, риск и асимметрия информации в рыночной экономике 64
- Стерликов П.Ф.** Стоимость, ценность, цена в советской экономической науке (история вопроса) 74
- Кишенин В.Н.** Симметричные иерархические структуры в конфликтологии 83

СОВРЕМЕННЫЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ

- Суханов А.С.** Обоснование выбора стратегии конкурентного поведения претендента на лидерство в предпринимательстве 91
- Кадзаев В.Б.** Бюджетный контроль в условиях реформы 99
- Зайнуллина М.Р.** Стратегическое планирование горизонтальной интеграции 105
- Зайцева О.П., Аманжолова Б.А., Наумова А.В.** Совершенствование системы внутреннего контроля организаций на основе аналитических процедур 112
- Магомедов Р.М.** Особенности социально-экономического воспроизводства в сельском хозяйстве региона 127

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

- Карасева М.А.** Изучение потребности в on-line-обучении специалистов с позиции работодателей 139
- Громова Н.В.** Механизмы повышения эффективности и качества банковских образовательных услуг 144
- Мещеров В.А.** Рента в ретроспективе развития теории стоимости 148

Экономика и политика

Взаимодействие национально-государственных экономических систем и транснациональных корпораций в условиях глобализации

А.П. Грубов

Оренбургский государственный
архитектурно-строительный университет

В современных условиях процессы глобализации достигли достаточно высокого уровня своего развития и охватили всю мировую экономику. Поэтому ни одна национально-государственная экономическая система (далее НГЭС) не может себе позволить игнорирование проблемы стратегии взаимодействия с субъектами глобализации.

Основой и движущей силой процессов глобализации с полным правом может считаться деятельность транснациональных компаний (ТНК). Их власть и влияние обуславливаются концентрацией контроля над стратегически важными сферами - финансами, рабочей силой, технологией, поставками сырья и компонентов, услугами и сбытом. На сегодняшний день ТНК являются, пожалуй, наиболее универсальным институтом по своему могуществу и высокой степени приспособляемости к изменяющимся внешним условиям, что дает им возможность выступать такими же равноправными участниками международных экономических отношений, как и собственно НГЭС базирования и принимающие НГЭС. Любое государство, стараясь не оказаться за бортом мирового экономического развития, вынуждено налаживать отношения с иностранными ТНК, а также создавать благоприятные условия для возникновения и контроля отечественных компаний соответствующего уровня. Уровень развития НГЭС, ее участие в международном разделении труда, степень интегрированности в мировое хозяйство и в конечном итоге ее международная конкурентоспособ-

ность во все большей степени зависят от того, насколько успешна деятельность ТНК, базирующихся в ее пределах, а главное, насколько эффективно построена политика взаимодействия между ними.

Деятельность ТНК и их влияние на развитие НГЭС нельзя трактовать однозначно. Их существование несет в себе известный перечень как положительных, так и отрицательных последствий. Но, построив свою политику по отношению к ТНК наиболее оптимальным образом, правительства НГЭС в силах максимально для себя сократить негативные последствия от их присутствия и приумножить положительные. Однако найти подобную точку оптимального взаимодействия для таких сложных систем, как ТНК и НГЭС, обладающих во многом неодинаковыми, а порой противоположными интересами, весьма непросто.

Специфичность взаимоотношений ТНК и НГЭС заключается в том, что национально-государственные экономические системы вынуждены в свой организм, представляющий целостную систему собственных специфичных органов - совокупности структурообразующих элементов, впускать чужеродное образование либо же выращивать внутри себя подобное образование, стремящееся стать частью других НГЭС, органично вписаться в их работу. Причем власть, не вмешиваясь в деятельность бизнеса, должна создавать благоприятные экономические, правовые и инфраструктурные условия, в которых он сможет успешно выполнять свою роль. Развивающиеся НГЭС, к которым мы с

полным правом относим и Россию, обладая более слабой экономикой, испытывают известные трудности в контроле за деятельностью крупных компаний, пришедших из НГЭС, чья экономика более сильна. ТНК, в свою очередь, также испытывают определенные сложности, связанные с функционированием в чужой экономической среде, когда приходится сталкиваться с особенностями, присущими принимающим НГЭС, начиная с отличительных положений в законодательной базе и заканчивая иными традициями и даже климатом.

Опираясь на материалы, изложенные в монографии Г.М. Залозной¹, попытаемся наглядно представить (рис. 1, 2), каким

сложным организмом является НГЭС и чем для данного организма, открытого к взаимодействию с внешней средой, являются ТНК (а именно иностранные ТНК).

Блок “Экономические составляющие”, по сути, отражает всю экономическую систему НГЭС. Неэкономические составляющие нами разбиты на три группы. Каждой составляющей для удобства присваиваем буквенное значение. Именно эти буквенные значения используются на рис. 2.

Пунктирные линии на рисунке показывают направления потоков воздействия. Видно, что, помимо взаимодействия с внешней средой, происходят влияющие на состояние друг друга контакты между элементами НГЭС. В результате



Рис. 1. Основные организующие элементы НГЭС

¹ Залозная Г.М. Развитие национально-государственных экономических систем в условиях глобализации: общие закономерности и российская специфика: Монография. Оренбург, 2004.

подобного рода контактов НГЭС преобразуется в качественно новую систему (НГЭС* - НГЭС следующего этапа своего развития).

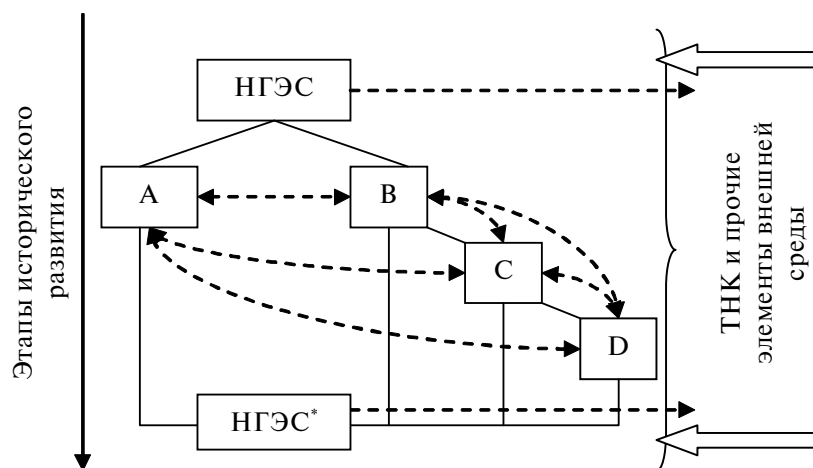


Рис. 2. НГЭС как сложная, открытая для взаимодействия с внешней средой, трансформирующаяся во времени система

В целом, как показано на рис. 2, национально-государственная экономическая система, взаимодействуя с ТНК, выступая в данном примере как основной элемент внешней среды, на каждом этапе своего развития приобретает новые свойства, преобразуясь в НГЭС*. Подобное преобразование объясняется взаимопроникновением и интегральностью всех присутствующих на рисунке элементов, когда каждый из них обогащается за счет других и сам, в свою очередь, влияет на характер развития всей системы в целом и каждого ее отдельного элемента.

Динамика и условия развития транснациональных компаний свидетельствуют об объективности и неизбежности данного процесса. Также неизбежным является и то, что при контакте двух субъектов, обладающих сложной и мощной структурой, интересы и цели которых обособлены, будут возникать многочисленные и трудноразрешимые противоречия.

Вся деятельность ТНК направлена на стабильный рост своего могущества в глобальном масштабе или, как еще часто формулируют цель их деятельности, достижение мирового господства. Именно этим объясняется зачастую агрессивное поведение ТНК и отрицательное их восприятие. Но именно такое агрессивное поведение позволяет им выжить и быстро набирать мощь, которая способна защи-

тить компанию от жестких проявлений внешней среды. Также нужно учитывать, что, кроме издержек, вызываемых параметрами окружающей среды, ТНК не избавлены от издержек организации своей внутренней структуры, элементов и факторов производства.

Закон возвышения потребностей и желание пройти естественный отбор на рынке вынуждают ТНК действовать именно так - поглощать более слабые компании и в угоду своей выгоде игнорировать интересы НГЭС, в которых они функционируют. В свою очередь, государства, в которых действуют ТНК, стараясь в какой-то степени сократить отрицательные последствия их воздействия и снизить их влияние в пределах своей территории, вынуждены вступать в противоречие с интересами развития транснациональных фирм. Разрешение подобного рода противоречия будет зависеть, прежде всего, от достигнутой к данному моменту времени экономической мощи ТНК и НГЭС. С наименьшими потерями (уступками) и максимальной выгодой для обоих субъектов оно возможно лишь в том случае, если их экономическое влияние будет примерно равноценно, поскольку конфронтация между субъектами, мощь которых предопределяет разрушительность их столкновений, заведомо приведет к тяжелым последствиям как для одних, так и для

других. Поэтому потребность в динамичном развитии способствует решению проблемы справедливого сотрудничества, т.е. объединению усилий ТНК и НГЭС.

В случае неравенства экономической силы устранение противоречий зачастую происходит за счет прямого давления и ущемления прав менее развитой стороны. При этом перевес сил при возникновении необходимости разрешения противоречий наблюдается, как правило, у транснациональных корпораций, поскольку в силу объективных причин их развитие происходит быстрее, чем развитие отдельно взятых НГЭС, а их деятельность направляется с учетом возможных столкновений интересов именно в сторону менее развитых государств. Данное положение закономерно, поскольку оказывать влияние и использовать его в своих целях гораздо легче, если взаимодействие производится с более слабым субъектом. И напротив, значительно сложнее отстаивать свои интересы в случае, когда субъекты взаимодействия примерно равны по своей мощи. Поэтому для ТНК во многих случаях выгодно раздробление крупных национальных государств на более мелкие, “суверенные” элиты которых подчинены именно данной ТНК. Это достигается путем провоцирования сепаратизма и локальных конфликтов. Подобно тому, как человек не способен при питании встроить в себя чужеродный белок целиком, а расщепляет его сначала на составляющие аминокислоты, так и ТНК вынуждены дробить архаичные национальные государства, чтобы приспособить их мелкие осколки для своих экономических нужд. Каждый такой осколок обладает формально “независимым”, а на деле - марионеточным государственным аппаратом, который данная ТНК подчиняет себе путем коррупции, экономического, политического и военного международного давления. Империалистическая конкуренция национальных государств не уничтожается, но во все большей мере ста-

новится подчиненной конкуренции транснациональных корпораций². Учитывая данную информацию, правительства НГЭС, в пределах которых функционируют транснациональные компании, вынуждены пристально следить за их деятельностью и осторожно, оглядываясь на возможные последствия, связанные с ТНК, вносить изменения в законодательной базе.

Внутренняя экономика и международные экономические отношения практически всех НГЭС во многих аспектах объективно связаны с деятельностью транснациональных компаний. Вследствие этого для национальных правительств непозволительно в отношениях с такими мощными рыночными субъектами, как ТНК, ни пренебрежительного ослабления контроля за их функционированием, ни явно выраженных агрессивных, радикальных мер, сковывающих их деятельность, поскольку это может привести к неблагоприятным последствиям в разном соотношении для обеих сторон. Данное обстоятельство вынуждает НГЭС выработать механизм оптимизации во взаимоотношениях с транснациональными компаниями.

В пределах сложной и подчас конфликтной системы существуют две сферы отношений ТНК с НГЭС: между материнской структурой корпорации и правительством ее родины, а также между компанией и правительством принимающей НГЭС. Как правило, считается, что все преимущества от деятельности ТНК получают страны их базирования, которые в большинстве случаев являются развитыми (такое мнение главенствовало до 1980-х гг.) В свою очередь, положительный эффект от функционирования транснациональных компаний никак не проявляется в беднейших, в первую очередь, наименее развитых странах, технико-экономическое и социальное отставание которых от

² Коровьев А. Глобализация мировой экономики. - http://u-f-a.org.ru/org/kor_gl.html

мирового промышленного авангарда в условиях усиливающейся глобализации продолжает увеличиваться. ТНК, способствуя углублению международного разделения труда и растягивая воспроизводственные цепочки по планете, приводят к рассредоточению воспроизводственных проблем и диспропорций по широкой территории, перенося их из центра мирового хозяйства на периферию. При этом происходит навязывание компаниям принимающей страны неперспективных направлений в международной системе разделения труда, что способствует превращению принимающей НГЭС в место сброса устаревших и экологически опасных технологий, захвату наиболее развитых и перспективных сегментов промышленного производства и научно-исследовательских структур принимающей НГЭС, оттеснению национального бизнеса. Причем если и происходит внедрение современных технологий, то велика вероятность в качестве последствия получить резкое увеличение безработицы, ухудшение финансовых балансов и нарушение правил нормальной конкуренции, несоответствие производительных сил производственным отношениям. Поэтому сложная технология, как правило, не может быть трансплантирована, механически перенесена в НГЭС с отличающимся типом экономики и культуры (особенно в менее развитую)³. Соответственно, «оцивилизывающая» миссия ТНК, хотя, безусловно, и существует, преувеличивается пропагандистами и объективно сдерживается самим характером их технологий - и производственных, и (в особенности) управленческих, не говоря уже о заинтересованности самих ТНК в ограничении передачи своих технологий, монопольное владение которыми является ключевым фактором их конкурентоспособности.

³ См.: *Делягин М.Г.* Мировой кризис. Общая теория глобализации: Курс лекций. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2003. С. 282.

Особо подчеркивается тот факт, что вследствие усиления влияния ТНК наблюдается снижение роли национальных государств в регулировании мирохозяйственных связей, уменьшаются их возможности защищать себя от деструктивных сил рыночной стихии, экспансионистских поползновений более могущественных конкурентов, массивов иностранных капиталов, разрушительных финансовых и экономических кризисов.

Однако усиление мощи ТНК может в своем развитии угрожать и развитым НГЭС, поскольку, перенося производство за пределы родной территории, они способствуют росту безработицы в стране своего базирования. Например, в США, на которые приходится большая часть всех ТНК, в 2003 г. было зафиксировано 8774 тыс. безработных, т.е. на 2823 тыс. больше, чем было зафиксировано в России⁴. ТНК, развивая промышленность в принимающих НГЭС, может отрицательно повлиять на развитие промышленности страны базирования. Так, в США широко распространяется мнение, что прямые американские вложения в другие страны создают условия деиндустриализации американской экономики. Стала утверждаться точка зрения на американскую промышленность как простую сборщицу готовых компонентов, произведенных за рубежом. Также деятельность ТНК может угрожать большим торговым дефицитом и хроническим упадком баланса платежей. Как и в бедных НГЭС, ТНК усиливает рост неравенства внутри развитых НГЭС, что способствует росту социального напряжения.

В то же время отношения с ТНК при удачном разрешении противоречий позволяют экономикам слаборазвитых НГЭС, находящихся в некотором отдалении от эпицентров мировой политики и мировой экономики, более органично

⁴ Российский статистический ежегодник 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2006.

вплетаться в процессы, протекающие в мировых центрах.

Большинство ТНК происходят из стран, устанавливающих постиндустриальный миропорядок, втягивая в орбиту своей деятельности остальные регионы мирового пространства. В подавляющем большинстве случаев интересы ТНК совпадают с национальными интересами стран их происхождения. Стратегическое единство интересов ТНК и государств вполне конкретно проявляется, например, в том факте, что государственная политика, партийная система, армия не могут существовать без опоры на финансово-техническую поддержку ТНК. В постоянную долю издержек, необходимых для внешнеэкономической экспансии ТНК, превратились расходы чисто политического порядка.

Естественно, невозможно получить от какой-либо организации многие тысячи долларов и при этом не попадать под ее влияние. Кроме того, в последние десятилетия ТНК не ограничиваются только финансированием каких-нибудь политических деятелей. Владельцы крупнейших ТНК сами входят в состав правительств и баллотируются на посты глав государств. Подобная практика успешно проводилась и проводится, например, в США, однако недопустима для России и прочих развивающихся государств (где наблюдается высокий уровень коррупции), поскольку приведет к тому, что члены правительства будут руководствоваться частными интересами компаний, владельцами (совладельцами) которых выступают либо по указке которых действуют. И эти интересы по большей части подчинены развитием НГЭС.

Исходя из переплетений интересов по многим вопросам, у национальных ТНК и государственных структур могут складываться ярко выраженные отношения взаимопомощи, поэтому логично, что НГЭС принимающих стран, сталкиваясь

с интересами ТНК (вступая с ними в противоречия или наоборот), сталкиваются и с интересами стран их базирования. Например, нередко ТНК добиваются, чтобы “родные правительства” принимали меры для защиты их инвестиций за рубежом, прежде всего, путем заключения соответствующих двусторонних соглашений, исключающих двойное налогообложение, предотвращающих их экспроприацию и национализацию, способствующих охране интеллектуальной собственности и т.д. Может возникнуть и другая ситуация, когда конфликт с правительством родной НГЭС вынуждает перемещать офис своего базирования в НГЭС принимающей страны.

Схематически система отношений и взаимодействия НГЭС и ТНК отображена на рис. 3.

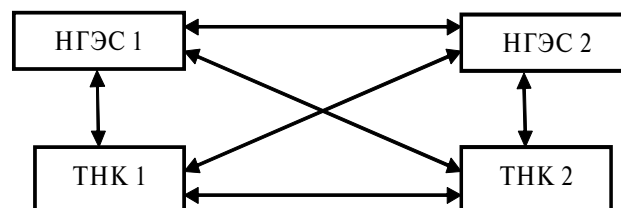


Рис. 3. Система направлений взаимодействия ТНК и НГЭС

Данный рисунок показывает, что приход иностранных ТНК в отечественную НГЭС вызовет столкновение их интересов, а также столкновение интересов с НГЭС базирования иностранной компании.

В свою очередь, это приведет к необходимости развития и усилению влияния отечественных ТНК, вступающих во взаимоотношения с НГЭС своего базирования и иностранными НГЭС, а также с иностранными ТНК (как в рамках отечественной НГЭС, так и за ее пределами).

В тех странах, где интересы ТНК объективно совпадают с интересами определенных национальных государств, ТНК могут обеспечить последним значительные и даже решающие преимущества в межстрановой экономической конъюнктуре. В передовых странах это двоевлас-

тие приняло характер симбиоза. Развитые государства активно поддерживают отечественные ТНК, которые обеспечивают серьезные поступления налоговых средств от международной деятельности и, что, возможно, более важно, распространение их экономического, а в дальнейшем и политического влияния на ход и характер мирового развития.

В переходный период государство должно отрегулировать институциональный механизм согласования общенациональных интересов с экономическими интересами формирующихся национальных ТНК, особенно в таких сферах, как высокие технологии, интеллектуальный и ресурсный потенциал, совместно «отвоевывая» им перспективное развитие на мировых рынках. Российское государство, согласовывая общенациональные экономические интересы с экономическими интересами отечественных транснациональных предпринимательских структур, на наш взгляд, расширяет сферу своего влияния и повышает значение стра-

ны в мировой экономике, так как именно крупные компании в настоящее время одновременно несут суверенную составляющую в рамках открытой экономики.

Вместе с тем экономические интересы российского государства и ТНК противоречивы. Это связано, по нашему мнению, с тем, что отечественные ТНК формировались под влиянием текущих экономических интересов, часто с использованием государственных средств, в то же время не представляя и не защищая интересы страны на международной арене. Поэтому для государства интересы отечественных ТНК были антагонистическими. Со своей стороны, государство не уделяло внимания включению собственных ТНК в сферу общенациональных интересов.

Современный этап преобразований в России связан с осмыслением необходимости использования институциональных структур, которыми являются ТНК, в интересах развития национальной экономики и включения их в глобальные экономические отношения.

Государственное регулирование приоритетных направлений инновационного инвестирования

К.Ю. Матвеев

Самарский государственный экономический университет

Перед Россией остро стоит задача формирования экономики, основанной на знаниях, с высокой степенью инновационности, ставшей типичной для развитых стран. Лишь на этой основе возможно равноправное участие нашей страны в системе глобального развития, обеспечение конкурентоспособности товаров, роста ВВП и производительности труда, решение назревших политических и социально-экономических проблем. Экономика приобретает инновационный характер как в силу ускоряющейся разработки и использования научно-технических достижений во всех сферах социально-экономической жизни, так и благодаря тому, что инновации охватывают все стороны производственной деятельности, ее организацию, управление, маркетинг, кадровую политику, а также сферу нематериального производства - услуги, образование, здравоохранение и т.д.

Во всем мире реальный сектор экономики и, прежде всего, промышленность является одним из основных инициаторов, заказчиков и потребителей инноваций, благодаря которым начинают производить и предлагать новые товары, более качественные и/или дешевле прежних¹.

¹ В любом государстве ВВП формируют три основные составляющие - промышленность, сельское хозяйство и сфера услуг. Основные структуры промышленности - машиностроение и сырьевые отрасли. В то же время машиностроение является ведущей базовой отраслью экономики, ее главным системообразующим элементом, создающим производственные мощности и определяющим состояние производственного потенциала обороноспособности государства, устойчивое функционирование всех отраслей промышленности (см.: *Каламбет А., Юдин В.* Проблемы инвестиций в основной капитал предприятий // *Инвестиции в России.* 2005. № 1. С. 13).

Именно частные компании могут достоверно оценить коммерческий эффект от внедрения той или иной инновации, построить грамотную инвестиционную стратегию, снижая потенциальные риски. Однако по ряду причин частные компании склонны "недоинвестировать" свои средства в перспективную деятельность, связанную с разработкой, приобретением и адаптацией инноваций в производстве.

Во-первых, инновационные инвестиции требуют высоких затрат как на модернизацию производства, приобретение или создание нового оборудования, сбор и анализ информации по вопросам производства и сбыта продукции, так и на проведение фундаментальных и прикладных исследований, подготовку высококлассных специалистов, на разработку сопутствующих технологий. Во-вторых, компании-инноваторы получают лишь часть общего коммерческого дохода от реализации результатов исследований. К этим результатам имеют доступ не только национальные, но и зарубежные компании. По некоторым оценкам, компания-инноватор располагает в среднем всего 30% общего дохода от внедрения новой технологии. В-третьих, внедрение новых технологий связано с высокими рисками².

Почему же инновации все же внедряются? Есть две причины. Первая и основная - это конкуренция. Опасение отстать от конкурентов и, наоборот, желание опередить их являются наиболее действенной мотивацией внедрения инноваций. И чем

² См.: *Бойко И.* Технологические инновации и инновационная политика // *Вопр. экономики.* 2003. № 2. С. 141.

рынок более конкурентный, тем больше он восприимчив к инновациям³. Вторая причина - повышение государством экологических, энергосберегающих и других стандартов, заставляющих обновлять выпускаемую продукцию.

Опыт зарубежных стран показывает, что трансформация экономической системы в новую инновационную экономику происходит как под воздействием эволюции рыночных механизмов (усиления конкуренции внутри страны и в международном масштабе, приобретения ею более динамичного характера, усложнения структуры фондового рынка и появления новых инструментов освоения изобретений - венчурного капитала и малого инновационного бизнеса), так и в результате активного государственного регулирования.

Действительно, как показывает мировая практика, прогресс экономики и формирование адекватных ей демократических институтов обществ на всех исторических этапах проходили не без целенаправленного участия государства. Во-первых, именно государственные институты в правовой и других сферах создали и поддерживают общие условия для свободы выбора и проявления предпринимательской инициативы любым гражданином страны. Во-вторых, государство всегда было готово взять на себя бремя стартового инвестирования новых отраслей и технологий, особенно, если они повышают конкурентоспособность страны в мировом хозяйстве⁴. В-третьих - государственные органы разных уровней стимулируют вовлечение в деловую активность растущее число предпринимательских

³ В качестве примера можно привести отечественную пищевую промышленность, которую высокая конкуренция на рынке заставляет постоянно повышать качество и совершенствовать ассортимент выпускаемой продукции, и российскую автомобильную промышленность, предпринимающую огромные усилия, чтобы не допустить конкуренции.

⁴ Новая реальность мирового рынка состоит в том, что экономика конкурентоспособна, только если она конкурентоспособна в мировом масштабе (см.: *Алексеев А.* Будущее наукоемких отраслей США // Инвестиции в России. 2005. № 7. С. 47).

единиц. В-четвертых, под пристальным вниманием федеральных властей остается финансирование исследовательской деятельности. Еще до появления современных информационных и коммуникационных технологий и систем государство, с одной стороны, фактически взяло на себя ответственность за поддержку определяющей доли фундаментальных исследований, а с другой - передавало частному бизнесу законченные и внедренные разработки. В-пятых, создание государством национальным компаниям условий для свободного доступа к результатам фундаментальных исследований является существенным по значению и стоимости вкладом в повышение их конкурентоспособности. Тем более это важно в условиях современной конкурентной борьбы, когда усиление стратегических позиций национального бизнеса на мировом рынке зависит от его способности производить новые товары на стыке различных областей знаний. Если, к примеру, нация в состоянии поддерживать высокий уровень исследований в сферах биологии, химии, информационных технологий и т.д., то на стыке этих дисциплин могут появиться новые технологии, способные создать особые конкурентные преимущества национального бизнеса и укрепить его позиции на мировом рынке.

Важна также поддержка со стороны государства системы образования и подготовки (а также в некоторых случаях переподготовки) специалистов. Чем более высоко диверсифицирована система образования, тем большими возможностями располагают национальные компании в сфере реализации новых направлений своей производственной деятельности.

Государственное регулирование процесса инновационного инвестирования в рыночной экономике на современном этапе, на наш взгляд, можно охарактеризовать как осуществляемую с помощью государства целенаправленную деятельность, включающую систему методов и инструментов воздействия на формирование нового качества экономического роста и учитывающую ряд закономерных длительных тен-

денций, проявившихся в мировом хозяйстве за последние десятилетия⁵. Основными среди них можно считать следующие:

- возрастание значимости на мировых товарных рынках сложных системных производственных продуктов высокой наукоемкости, создание которых требует формирования не менее сложных межотраслевых технологических комплексов, что неизбежно ведет к росту значения межрегионального и межнационального научно-технического и инновационного сотрудничества;

- перемещение центра внимания в управлении нововведениями с отдельных инноваций на процессы создания их систем и системного использования, что требует соответствующей корректировки методов государственного регулирования инновационного вектора развития, менеджмента, содержания государственной научно-технической, инновационной, промышленной структурной, инвестиционной, социальной политик и их взаимодействия, четкой согласованности;

- усиление интеграции науки, образования, производства и рынка. Данная тенденция проявляется во взаимопроникновении процессов образования, фундаментальных исследований и НИОКР, что ведет к растущей значимости в экономике национальных инновационно-инвестиционных систем, высокотехнологических комплексов и управления ими, развитию малого и среднего инновационного предпринимательства и инновационной инфраструктуры;

- усложнение и повышение значимости комплексного ресурсного обеспечения при продвижении к инновационному типу развития национальной экономики. Эта тенденция объективно понуждает властные органы усиливать внимание к концентрации инвестиционных ресурсов и их эф-

⁵ Государственное регулирование является одним из трех существующих элементов системы экономического регулирования современного хозяйства наряду с рыночным и корпоративным регулированием. Сам термин “государственное регулирование” заимствован из зарубежной теории рыночной экономики, введен в научно-практический оборот в РФ после 1992 г. и употребляется наряду с терминами “государственное управление” и “государственная политика”, но каждый из этих терминов имеет свою специфику (см.: Румянцев Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. М., 2005. С. 102).

фективному использованию на приоритетных направлениях научно-технического и инновационного развития экономики.

Но если необходимость государственного регулирования процесса инновационного инвестирования в принципе можно считать общепризнанной, то в вопросе выбора целей, методов, инструментов и приоритетных направлений подобного единства не наблюдается⁶. В современном арсенале форм и методов государственного регулирования инновационно-инвестиционных процессов можно выделить ряд аспектов: нормативно-правовой, административно-организационный и экономический.

Основу нормативно-правового регулирования составляют законы, нормативно-правовые акты, принимаемые Федеральным Собранием РФ, Правительством РФ, законодательными и исполнительными органами субъектов РФ, которые регламентируют развитие инновационно-инвестиционной сферы.

Административно-организационный аспект регулирования предполагает лицензирование, сертификацию, контроль инновационно-инвестиционной деятельности и определяет роль органов государственной власти федерального и регионального уровней в четком обеспечении научно-технического развития. Все множество методов государственного регулирования инновационного использования, применяемых сегодня в промышленно развитых странах, можно объединить в три основные группы:

⁶ Об этом может говорить тот факт, что в российском экспертном и политическом сообществе наличествует четыре подхода к консолидации экономического роста: институциональный подход (акцент на создание институтов, способствующих экономическому росту); дирижистский (усиление прямого участия государства в хозяйственной жизни); упор на формирование финансово-промышленных групп; радикальное снижение бюджетной нагрузки на экономику (доли бюджета расширенного правительства в ВВП). В настоящее время обозначилось доминирование первых двух подходов, что и отразилось в основных направлениях деятельности Правительства РФ на период до 2008 г. и Программе социально-экономического развития на среднесрочную перспективу (2005-2008 гг.) (см.: Мау В. Экономическая политика в 2004 году: поиск модели консолидации роста // Вопр. экономики. 2005. № 1. С. 18).

- методы и механизмы, обеспечивающие прямое участие государства в производстве знаний, которое реализуется путем формирования государственных научных структур (государственные лаборатории, институты и т.д.) и их прямого бюджетного финансирования. Сюда же можно отнести и бюджетное финансирование государственного заказа (или части контракта), размещенного в частном секторе⁷;

- широкий спектр безвозмездных субсидий и грантов на проведение фундаментальных исследований, предоставляемых ученым, работающим как в государственных структурах, так и вне их (прежде всего в университетах)⁸;

- методы, направленные на формирование благоприятных условий для частных инвестиций в сферу науки и технологий, стимулирование исследований и разработок в частном секторе, его инновационной активности⁹.

Если исходить из деления методов государственного регулирования на прямые и косвенные, то можно сказать, что между ними существует своего рода “разделение труда”. Если объектом первых, прежде все-

⁷ Применение данных методов в большинстве случаев ограничивается традиционной сферой ответственности государства (оборона, энергетика, здравоохранение, сельское хозяйство). А полученные здесь знания и результаты (за исключением тех, которые связаны с обеспечением обороноспособности страны и ее безопасности) доступны и другим пользователям (однако степень этой доступности в каждой стране может регламентироваться национальным законодательством по интеллектуальной собственности).

⁸ Одним из условий предоставления субсидий и грантов является полная отчетность о ходе исследования, открытая публикация полученных результатов. Вместе с тем права исполнителя на интеллектуальную собственность могут регламентироваться.

⁹ Приведенная типология методов государственного регулирования не является единственной. Так, в странах ЕЭС государственное содействие инвестиционному инвестированию подразделяется на прямое и косвенное. В свою очередь первое подразделяется на прямое институциональное воздействие и прямое содействие, ориентированное на конкретный проект. В косвенном государственном содействии различают конкретное косвенное содействие и чистое, или глобальное, косвенное содействие. Вместе с тем вне зависимости от подхода к классификации методов государственного регулирования косвенные методы, направленные на стимулирование исследований и разработок в частном секторе (в основном это налоговые льготы и стимулы) и рост частных инвестиций в науку, выделяются в самостоятельную группу (см.: Китова Г.А., Черкасов В.В. Государственная политика в сфере науки и технологий: новые задачи и старые решения // Инновации. 2004. № 3. С. 5-6).

го, являются фундаментальная наука,¹⁰ а также исследования и разработки, проводимые в областях традиционной ответственности государства¹¹, то методы косвенной поддер-

¹⁰ В США главным источником финансирования фундаментальных исследований является государство: в 2002 г. на его долю приходилось около 60% затрат. Причем в целом инвестиции в фундаментальные исследования с 1980 по 2000 г. росли более быстрыми темпами (на 5,5% ежегодно в реальном исчислении) в сравнении с прикладными (3,9%) и разработками (3,8%). В результате доля фундаментальных исследований в общем объеме затрат на НИОКР по сравнению с прикладными и разработками увеличилась с 14% в 1980 г. до 17,9% в 2003 г. и 20% в 2004 г. (см.: Кириченко Э. Основы инновационного лидерства США // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 7. С. 51).

¹¹ Директором Института США и Канады С.М. Роговым было предложено разделение госфункций на “традиционные”, связанные с необходимостью поддержания обороноспособности и общественного порядка, и “современные”, реализация которых образует ключевой критерий “социального государства”. Последние направлены на развитие интеллектуально-человеческого потенциала общества и связаны, с одной стороны, с ориентированными на домашние хозяйства “трансфертами в натуральной форме, прежде всего, в виде услуг в области образования и здравоохранения”, с другой - “с трансфертами в денежной форме и субсидиями”, адресуемыми производственным предприятиям. В основу этого деления были положены новейшие разработки ученых этого института, которые на базе структуры госбюджета ведущих мировых держав доказали, что увеличение расходов государства на решение задач социально-экономического развития - императив современного экономического роста, основанного на технологическом прогрессе. Установлено, что в сегодняшнем мире на реализацию “современных” функций государствами через госбюджеты в среднем затрагиваются 17,8% ВВП, а “традиционных” - лишь 5,3%, причем в развитых странах аналогичные показатели составляют в среднем 25,0% и 3,9%, т.е. соотносятся в пропорции 6,4 к 1. На этом фоне уникально выглядит федеральный бюджет России 2005 г., где на выполнение “традиционных” функций государством израсходовано около 6% ВВП, а на выполнение “современных” социально-экономических функций - лишь 5,3% (соотношение соответствующих затрат - 1,7 к 1). Согласно федеральному бюджету 2006 г., реализующие “традиционные” госфункции бюджетные расходы по статьям “общегосударственные вопросы”, “национальная безопасность и правоохранительная деятельность” составят 7,6% ВВП. На “современные” функции расходы по статьям “национальная экономика”, “образование”, “культура, кинематография, средства массовой информации”, “здравоохранение и спорт” и “социальная политика” - 3,9% ВВП (см.: Рогов С. О роли государства в возрождении созидательного потенциала России // Рос. экон. журн. 2005. № 7-8. С. 33-34; Глазьев В.С. Федеральная социально-экономическая политика: принципиальных изменений не намечается (по поводу правительственных бюджетных проектировок и прогнозных оценок 2006) // Рос. экон. журн. 2005. № 7-8. С. 7-8).

жки используются, в основном для стимулирования исследовательской работы (ИР) в частном секторе, т.е. для прикладной науки. Такая “специализация” не означает, что методы прямой государственной поддержки не используются для стимулирования инвестиций частного сектора в сферу науки и технологий, а методы косвенной – для поддержки исследований, приоритетных для государства и общества (т.е. в так называемых областях традиционной ответственности государства).

Государственное регулирование процесса инновационного инвестирования в частном секторе может осуществляться посредством:

- прямого финансирования работ, проводимых в реальном секторе экономики для разработки коммерческих продуктов, процессов и услуг;
- прямого партнерства с частными организациями¹²;
- финансирования исследований и разработок частного сектора, выполняемых в рамках работ, относящихся к сфере традиционной ответственности государства;
- косвенного стимулирования инвестиций в сферу науки и технологий.

¹² Под термином “государственно-частное партнерство” (ГЧП) понимается использование государством механизмов, стимулирующих участие частного бизнеса в инновационно-инвестиционной деятельности. Это партнерство позволяет объединять ресурсы, разделять прибыли и риски, способствует формированию конкурентной среды и одновременно – более эффективному использованию бюджетных средств. Практика применения государственно-частных партнерств в ряде западноевропейских стран показывает, что данный механизм используется там, где государство и бизнес имеют взаимодополняющие интересы, но при этом не в состоянии действовать полностью самостоятельно и независимо друг от друга. Однако управление ГЧП достаточно сложное, поэтому изначально важно определить зоны ответственности государства и частного бизнеса и механизмы их пересмотра, не подвергающие существованию риску ни одну из сторон (подробнее см.: *Дежина И.Г.* Новые инструменты государственного стимулирования инновационной деятельности // *Инновации.* 2005. № 4. С. 30-36).

Общей тенденцией в государственном регулировании процесса инновационного инвестирования в настоящее время является переориентация с прямых методов на косвенные, которые наиболее эффективны при условии стабильности и долговременности используемых схем и механизмов. Ответственность за выбор направлений исследований и разработок лежит в данном случае на частном секторе. Это не только усиливает мотивацию предпринимательской среды к проведению исследовательских разработок, но и ускоряет получение результатов при реализации уже существующих проектов¹³.

В целом преимущества косвенного государственного регулирования перед прямым можно свести к следующему: во-пер-

¹³ В Федеральном законе “Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений”, принятом в 1997 г., определены разнообразные формы и методы государственного участия в инвестиционной деятельности в России. Во-первых, это создание общих благоприятных условий для инвестирования: совершенствование системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений; проведение переоценки основных фондов в соответствии с темпами инфляции; защита интересов инвесторов и принятие антимонопольных мер; предоставление льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами; расширение возможностей использования залогов при осуществлении кредитования; развитие финансового лизинга; защита российских организаций от поставок морально устаревших технологий и оборудования; создание и развитие сети информационно-аналитических центров и др. Во-вторых, документом предусмотрено прямое участие государства в инвестиционной деятельности в таких формах, как разработка, утверждение и финансирование инвестиционных проектов за счет госбюджета; формирование перечня строек и объектов технического перевооружения для федеральных госнужд и финансирование их из бюджета; размещение на конкурсной основе средств бюджета развития для финансирования и госгарантий инвестиционных проектов на основе возрастной, срочности, платности; выпуск облигационных займов, гарантированных целевых займов; вовлечение в инвестиционный процесс законсервированных объектов; предоставление концессий российским и иностранным инвесторам по итогам аукционов, конкурсов и т.д.

вых, косвенные методы государственной поддержки обеспечивают автономность частного сектора и его экономическую ответственность за выбор направлений инновационного инвестирования; во-вторых, они не создают искусственно поддерживаемого государством рынка знаний и нововведений, которые не всегда эффективны; в-третьих, социальные и психологические преимущества косвенного регулирования состоят в том, что получаемые предприятиями льготы являются результатом собственных усилий.

Все множество косвенных методов стимулирования частных инвестиций в инновационную деятельность как инструмента государственного регулирования, используемого в настоящее время промышленно развитыми странами, можно представить в виде налоговых льгот¹⁴; льготного кредитования (искусственное занижение процентных ставок по кредитам); финансовой поддержки процессов лицензирования государственных научно-исследовательских организаций и вузов. При этом в каждой стране реализуется свой набор указанных льгот, сочетание которых зависит как от целей и объектов стимулирования (в частности, активизация исследовательских разработок, выполняемых малыми и средними фирмами; стимулирование частного сектора к проведению фундаментальных исследований; создание условий для притока в частную науку высококвалифицированных кадров и т.д.), так и от ряда факторов и ограничений более общего порядка (иерархия целей и задач социально-экономического развития страны, особенности ее экономики и науки, приоритеты государ-

¹⁴ К наиболее типичным видам налоговых льгот, относят следующие: налоговый кредит; списание из налогооблагаемой базы; отсрочка налогообложения (налоговая скидка на амортизацию и временные скидки); вычет расходов на исследовательские разработки, произведенных в течение года, из годового корпоративного дохода (см.: Китова Г.А., Черкасов В.В. Указ. соч. С. 8).

ственной политики и др.). Однако национальные системы налоговых льгот в рамках инновационного инвестирования формируются не только из накопленного мирового опыта, но и специфических факторов, условий и ограничений, индивидуальных для каждой страны. Поэтому зарубежный опыт государственного регулирования процесса инновационного инвестирования представляет для России не некую готовую модель для копирования, а лишь некоторые ориентиры. Последние могут и должны быть использованы для формирования общегосударственной долгосрочной научно-технической стратегии, которая, по мнению экономистов, еще не разработана¹⁵. Основные среднесрочные и краткосрочные фрагменты этой политики в настоящее время закрепляются в утверждаемых федеральных целевых программах (ФЦП)¹⁶. Направления приоритетных научных разработок сконцентрированы в федеральной целевой научно-технической программе (ФЦНТП) “Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники на 2002-2006 годы”. Однако обозначенные направления имеют лишь общий вектор ориентации политики. Деление направлений на целевые объекты государственного финансирования осуще-

¹⁵ См.: Зотова Л. Эффективность реформы государственного управления в сфере научно-технического прогресса // Инвестиции в России. 2005. № 6. С. 39.

¹⁶ Исторически инструментарий целевого финансирования родился в советской экономике еще в период первых пятилеток. Практика реализации первой целевой программы ГОЭРЛО подтвердила высокую эффективность разработанного метода управления. Причем научные разработки и проектирование были строго связаны по времени с их практической реализацией, учитывались конкретные особенности места производства.

Методологически первые программы компоновались как комплекс мероприятий для достижения одной цели и носили название комплексно-целевых программ (КЦП). К настоящему времени программный метод изменил свое содержание и программы превратились в многоцелевые документы - ФЦП.

ствляется до настоящего времени в форме участия научно-производственных субъектов инициативно разрабатываемыми проектами в объявляемых конкурсах.

Наибольшая конкретизация государственной научно-технической политики закреплена в “Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу”, которые разбивают общие направления на критические технологии.

Анализ показывает, что действующие ФЦП различны по целям, структурно не-

однородны и очень часто включают идентичные направления, которые в результате получают многоканальное государственное финансирование.

Средняя структура наиболее наукоемких ФЦП (см. таблицу) имеет в основном научную направленность и слабо затрагивает производственную сферу. Это сохраняет ранее сложившуюся тенденцию обособления научных разработок, востребованность которых производственной сферой ничем не гарантируется, т.е. материальная структура общественных потребностей будет удовлетворяться на доинновационном уровне.

**Динамика структуры целевых расходов федерального бюджета
на осуществление инновационной деятельности отраслей высоких
технологий, %***

Структура ФЦП	2002 г.	2003 г.	2004 г.
ФЦП "Развитие гражданской авиационной техники России на 2002-2010 годы и на период до 2015 года"	100,0	100,0	100,0
В том числе:			
НИОКР	95,7	96,2	96,7
капиталовложения	4,3	3,8	3,3
ФЦНТП "Исследования и разработки по приоритетным направлениям науки и техники на 2002-2006 годы"	100,0	100,0	100,0
В том числе:			
НИОКР	90,1	91,2	91,4
капиталовложения	9,9	9,2	8,1
ФЦП "Национальная технологическая база на 2002-2006 годы"	100,0	100,0	100,0
В том числе:			
НИОКР	68,5	80,3	79,6
капиталовложения	31,5	19,7	16,4
"Федеральная космическая программа России на 2001-2005 годы"	100,0	100,0	100,0
В том числе:			
НИОКР	77,7	30,7	29,8
капиталовложения	1,3	1,2	8,1
ФЦП "Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса (2002-2006 годы)"	100,0	100,0	100,0
В том числе:			
НИОКР	18,3	22,2	22,3
капиталовложения	23,4	21,0	21,9
ФЦП "Электронная Россия (2002-2010 годы)"	100,0	100,0	100,0
В том числе:			
НИОКР	16,7	9,1	7,8
капиталовложения	50,0	38,2	47,9
Средняя структура по ФЦП высоких технологий	100,0	100,0	100,0
В том числе:			
НИОКР	69,9	49,4	44,7
капиталовложения	10,3	9,2	12,1

* Инвестиции в России. 2005. № 3. С. 43.

По мнению российских экономистов, ФЦП нельзя рассматривать как эффективный инструментальный качественный преобразований российского общества. Годовой бюджет страны предусматривает в рамках ФЦП разделение целевых расходов на НИОКР и капиталовложения. Поэтому и конкурсы по отбору программ проводятся отдельно для НИОКР и для капиталовложений. При таких условиях самым слабым звеном в цепи освоения и наращивания научно-технического потенциала является механизм перехода научной идеи в производственный сектор, обоснование емкости общественной потребности и производственной мощности исходя из качественных и количественных характеристик нового, инновационного объекта производства¹⁷.

В соответствии с вышеуказанными основами политики в области науки и технологии основным инструментарием признаются инновационные проекты особой государственной важности. Теоретически они должны содержать систему государственной финансовой поддержки на конкретном этапе инновационного цикла, переход результатов научно-технической деятельности в производство наукоемкой продукции, имеющий высокий потенциал рыночной реализации. Вместе с тем анализ статистических данных говорит о том, что соотношение государственных ассигнований и внебюджетных финансовых средств в каждом проекте индивидуально, а установленный в 2003 г. норматив почти нигде не соблюдался, доля бюджета в основном превалировала.

Таким образом, с позиции методологического анализа можно говорить, что инновация в области управления - финансирования научного сопровождения инновационных проектов особой государственной важности - по существу таковой не является. Это не выдача госзаказа на стратегические преобразования отечественного производственного аппарата, повышающие общую конкурентоспособность страны, или на завоевание какой-либо ниши

¹⁷ См.: *Зотова Л.* Инструментарий целевого ориентирования федеральных инвестиционных ресурсов // *Инвестиции в России.* 2005. № 3. С. 43.

международного рынка, а все та же работа по распределению федеральных финансовых ресурсов в системе целей ФЦП “Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники”. Если эти проекты выделяются специальной статьей государственного бюджета, то их следует рассматривать как дополнительное финансирование этой ФЦП¹⁸.

Заметим, что в условиях, когда не выработаны основы селективной политики, приоритеты развития науки и техники столь широки и неопределенны, что под них можно подвести любую НИОКР, любую инновацию. Выбор критических технологий для реализации этих приоритетов тоже во многом случаен и недостаточно обоснован. Большая часть инвестиций, в частности, в основной капитал не проходит технологической экспертизы¹⁹. Поэтому возникает вопрос, в какой мере эти проекты действительно инновационные и не финансируются ли простая модернизация, т.е., не происходит ли финансирование из бюджетных средств тех проектов, которые должны поддерживаться только бизнесом. При этом могут реализоваться такие проекты, результа-

¹⁸ С 2003 г. в России финансируется 12 мегапроектов, в которых государство обеспечивает не более половины требуемых средств, а остальное должно быть получено от заинтересованных инвесторов (см.: *Инновации.* 2005. № 4. С. 34). При этом 2,1% бюджетных расходов на проекты предусмотрены на проведение оперативного контроля и оказание методической помощи в процессе реализации проектов, так как для каждого из них на конкурсной основе была отобрана и контрактно закреплена консалтинговая организация сопровождения. Таким образом, к инновационному процессу, и прежде всего к государственному бюджету, присоединяются еще двенадцать научных организаций, которые работают не в сфере реальной экономики, а в инфраструктуре НИС (см.: *Инвестиции в России.* 2005. № 3. С. 44).

¹⁹ В Настоящее время прикладная наука приоритетно развивается в секторе 52 критических технологий, утвержденных президентом в “Основах политики РФ в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу”. Утвержденный перечень технологий является деагрегацией 11 приоритетных направлений развития фундаментальных исследований ФЦНТП “Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники на 2002-2006 гг.”.

ты которых имеют невысокие шансы на внедрение в силу не экономических, а организационно-правовых условий. Так, например, внедрение новых технологий в области экологии наталкивается на законодательные и организационные ограничения: сегодня промышленным предприятиями в организационном и финансовом плане проще купить лицензию на сброс отходов без всякой очистки, чем внедрять технологии очистки²⁰. Представляется, что в таких случаях важнее не софинансирование, а введение специальных государственных стандартов, системы сертификации, подталкивающих предприятия к использованию новых технологий.

В целом идея стимулирования рыночного спроса за счет финансовой поддержки государства является достаточно эффективной. Важно, чтобы стимулировался именно рыночный спрос, а не продвижение любых инновационных разработок на рынок. Зарубежный опыт свидетельствует, что при выделении государством средств на прикладные НИОКР в рамках партнерства с промышленностью всегда принимается во внимание предметная область. Отбираемые для финансирования проекты должны соответствовать национальным приоритетам или иметь высокий потенциал общественной отдачи²¹.

²⁰ См.: Инновационные проекты: опыт Новосибирского научного центра / Ин-т экономики и орг. пр-ва Сиб. отд-ния РАН. Новосибирск, 2004. С. 116.

²¹ Официальные статистические данные об уровне инновационной активности в промышленности (включая финансирование НИОКР) остаются очень низкими. В то же время анализ поведения ряда крупных компаний свидетельствует о том, что финансирование НИОКР со стороны крупных предприятий ряда отраслей становится вполне ощутимым. Так, в настоящее время ОАО "РЖД", РАО "ЕЭС России" и "Газпром" тратят на НИОКР ежегодно около 15 млрд. руб., что составляет около трети государственных ассигнований на гражданскую науку 2004 г. При этом крупный бизнес предпочитает финансировать НИОКР двумя основными способами: через создание собственных исследовательских подразделений или институтов; путем финансирования научно-исследовательских проектов, выполняемых в организациях государственного сектора науки и вузах (см.: *Дежина И.Г.* Указ. соч. С. 31).

В России решать общенациональные проблемы до сих пор мешают отраслевые барьеры и узкая специализация прикладной науки. Даже построение единого информационного пространства России требует сейчас больших дополнительных финансовых средств из-за наличия отраслевой специфики. Отраслевые базы данных несовместимы между собой, у всех свои подходы, свои методики оценки объектов научных разработок и производства, свои классификаторы, справочники, форматы.

В промышленно развитых странах в настоящее время четко определяется тенденция развития отраслевой и межотраслевой кооперации. Организационно она оформляется в виде общенациональных исследовательских программ, реализуемых создаваемыми, чаще всего временными, целевыми исследовательскими корпорациями со значительным участием государства. Цель таких корпораций определяется как подъем на более высокую ступень технического уровня всей производящей отрасли, укрепление ее позиций на мировом рынке. Достижение этой цели, например в США, тесно связывают с успешным развитием восьми наиболее наукоемких отраслей. Это химическая, аэрокосмическая отрасли, связь, машиностроение, приборостроение, полупроводниковое и электронное оборудование, программирование и вычислительная техника, оргтехника. Расходы на исследования в этих "наукоемких" отраслях превосходят средние по промышленности в стране. На эти восемь отраслей вместе приходится 70% НИОКР, проводимых в промышленности страны, однако их общий объем продаж составляет 1/3 продажи промышленной продукции США, а какую прибыль принесут столь интенсивные инвестиции в будущем, неизвестно²².

По мнению российских ученых, наукоемкий сектор российской промышленности включает высокотехнологичные отрасли и производства, объединенные в

²² *Алексеев А.* Указ. соч. С. 47.

следующие агрегированные комплексы: авиаракетно-космический; радиоэлектронный; специализированные военно-ориентированные отрасли промышленности (СВООП); судо- и кораблестроение; наукоемкий сектор химической промышленности; атомная промышленность. За период 1992-2001 гг. его доля в общем объеме продукции обрабатывающей промышленности, по расчетным данным, сократилась более чем в 4 раза. При этом, по данным за 2002 г., более 80% суммарного объема наукоемкого производства промышленности были сосредоточены в трех агрегированных комплексах, входящих в ОПК: авиаракетно-космическом, СВООП и атомной промышленности²³.

Согласно официальной отчетности о производстве ВВП в России по секторам экономики по итогам первого полугодия 2005 г. вклад обрабатывающих производств составил 15,9% совокупной величины ВВП, в которой товарная масса составляла 40%, а удельный вес сырьевых ресурсов в общей массе товаров - 71%.

При оценке статистических данных о структуре производства ВВП по секторам экономики вклад обрабатывающей индустрии формально превосходит уровень аналогичного сектора американской экономики (около 14,5% ВВП США). Однако более глубокий анализ дает основание для иного вывода.

Дело в том, что в пореформенной структуре российского хозяйства сектор обрабатывающих производств единственный, который только и может генерировать технологическое развитие. Других секторов и комплексов высоких технологий, сопряженных с ним, не существует. В развитых же странах этот сектор отличается, притом существенно, как самим строением национального хозяйства, так и масштабами разработки, освоения, производства и применения высоких технологий.

²³ Клебанер В.С. Проблемы развития наукоемкого сектора экономики // Проблемы прогнозирования. 2005. № 2. С. 162.

Так, в США помимо секторов собственно обрабатывающей индустрии на производство высоких технологий работают также государственный сектор (12,3% ВВП), сектор промышленного лизинга (12,1%), сектор инжиниринга и научных услуг (6,9%), сектор информационной техники (4,7%). Агрегированная доля всех их, вместе взятых, достигает 50,5% ВВП. Следовательно, ВВП США технологичен более чем наполовину, и не косвенно, а напрямую. Если учесть еще долю высокотехнологического оборудования, каким оснащены секторы прочих услуг, то вклад американского комплекса высоких технологий можно оценить величиной, эквивалентной примерно 3/4 ВВП²⁴.

Учитывая нынешнюю структурную ситуацию в России, следует отметить, что интеграция добычи и технологической переработки сырьевых ресурсов в наукоемкую продукцию конечного потребления является необходимым условием достижения нового качества экономического роста, поскольку эта интеграция позволит создать технологические цепочки с полным циклом производства высокотехнологической продукции конечного спроса в форме общенациональных корпораций. Для этого необходима интеграция государства и экономики, которая позволит восстановить макроэкономическую управляемость на базе интеграционной системы государственно-корпоративного типа.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- переход российской экономики на инновационно-инвестиционный путь развития возможен только при переходе к стратегии управляемого развития, предполагающего усиление экономической роли государства в деле целенаправленного регулирования воспроизводственного процесса и выстраивания эффективной

²⁴ Губанов С. Инерция сырьевого роста // Экономист. 2005. № 10. С. 7-8.

системы взаимодействия государства и бизнеса;

- государственное регулирование процесса инновационного инвестирования в рыночной экономике можно охарактеризовать как осуществляемую с помощью государства целенаправленную деятельность, включающую систему форм, методов и инструментов воздействия на формирование нового качества экономического роста;

- в целях обеспечения инновационно-инвестиционного пути развития экономики России необходимы: создание нормативной правовой базы, способствующей эффективному использованию дополнительных стимулов для привлечения инвестиций в наукоемкие технологии, а также реализация комплекса мер, включающих более активные действия государства по ускорению инновационных процессов (создание научно-инновационных зон, технопарков, бирж инноваций, системы венчурного инвестирования и др.), изменение институциональной среды бизнеса (особенно малого и среднего бизнеса как наиболее мобильного и гибкого в рыночных условиях);

- сложившаяся к настоящему времени законодательная база целевой ориентации

федеральных инвестиционных ресурсов концентрируется на системе федеральных целевых программ (ФЦП), которые не могут рассматриваться как эффективный инструмент формирования нового качества экономического роста, поскольку различны по целям, структурно неоднородны, зачастую включают идентичные направления и не обеспечивают механизм перехода научной идеи в производственный сектор;

- необходимо определенное переосмысление роли государства в направлении сохранения или возможного усиления государственного присутствия в ключевых секторах российской экономики и других сферах, деятельность которых в настоящее время по разным причинам не уравновешена рыночными механизмами. Формы и методы могут быть разными: прямое управление в рамках государственного предприятия, участие государства в качестве мажоритарного акционера, заключение концессионных соглашений и др.;

- интеграция добычи и технологической переработки сырьевых ресурсов в наукоемкую продукцию конечного потребления является необходимым условием достижения нового качества экономического роста в России.

Институциональные преобразования в экономике России и реализация экономических функций государства

Г.Б. Новосельцева

кандидат экономических наук, доцент

Пензенский государственный педагогический университет

Институциональные преобразования выступают как относительно самостоятельное направление общей системной трансформации. «Природа институциональных матриц задается особенностями материально-технологической среды в ареале возникновения и развития государства»¹. Таким образом, институциональные преобразования обусловлены траекторией их предшествующего развития. Согласно институционально-эволюционной концепции, они должны включать в себя два направления: модернизацию доминирующих базовых институтов² и формирование альтернативных, дополнительных институтов.

Современные социально-экономические системы характеризуются сложной институциональной структурой, в рамках которой функционирует рыночная экономика. Программа российских реформ изначально отличалась пренебрежением к данному аспекту. По мере развития трансформационных процессов в российском обществе соответствующие институты рыночной культуры, структуры и инфраструктуры формировались хаотично и с существенным запаздыванием. Возник критический разрыв между экономическими и институциональными реформами, устранение которого потребовало от субъекта, осуществлявшего реформы (государства), разработки стратегии формирования рыночных институтов. Либерализация цен и приватизация, осуществлен-

ные вне контролирующих и регулирующих рыночных формальных и неформальных институтов, привели к катастрофическим результатам³. В этих условиях отмирание институтов централизованной системы вызвало гибель и общесистемных универсальных институтов, таких, как деловая этика, общественный контроль и т.п. Освободившиеся ниши институциональной структуры неизбежно заполнились неформальными теневыми институтами, закрепив тем самым криминальный аспект в новой системе.

Использование эволюционно-институционального подхода в анализе становления рыночной экономики в России позволяет установить параллели с общеисторическим процессом воздействия института государства на формирование социально-экономических систем, основанных на рыночном типе хозяйства. Если принять в качестве исходного принципа тезис о качественной трансформации роли государства на различных этапах генезиса рыночной экономики - периода формирования и высокоорганизованной системы, то поэтапность и последовательность в проведении российским государством рыночных реформ должна отражать общие закономерности эволюции такой системы. Они отчетливо прослеживаются в постановке программных задач для Правительства РФ, сформулированных российскими экономистами: формирование новой системы отношений собственности, соответствующей смешанной социально-ориентированной экономике;

¹ Кирдина Г. Об институциональной матрице России // Эволюционная экономика и мейнстрим. М., 2000. С. 196.

² См.: Федотова В.Г. Модернизация другой Европы. М., 1997.

³ См.: Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / Рук. авт. кол. Д.С. Львов. М., 1999. С. 73.

обеспечение становления института предпринимательства, как малого, так и высокоорганизованного типа ТНК или ФПГ; создание основных элементов современной рыночной экономики и ее инфраструктуры - финансового, фондового рынка, институтов регулирования рынка труда и занятости⁴.

В ходе эволюции современной цивилизации все указанные задачи постепенно решались государством в период формирования и развития рыночной системы по мере развертывания его соответствующих функций. Именно в силу того, что все эти экономические функции имманентны современному государству, данный институт может играть роль источника и катализатора в трансформационных процессах России. Для обоснования этой роли принципиальное значение имеет трактовка понятия "экономическая власть государства и ее институциональная структура".

В частности, А. Илларионов определяет институциональную структуру экономической власти страны как совокупность Федерального правительства, Центрального банка, Государственной Думы, Совета Федерации, Администрации Президента, Генеральной прокуратуры, судебных органов, других государственных институтов, формирующих и воплощающих в жизнь решения, влияющие на экономическое поведение граждан⁵. Теоретическая значимость приведенной структуризации заключается в том, что она выявляет параметры совпадения политических, идеологических и экономических институтов в обеспечении функции государственной власти. Политическая система представляет собой тот же институциональный комплекс, но регулирующий

⁴ См.: *Абалкин Л.* Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // *Вопр. экономики.* 1997. № 6. С. 6; *Городецкий А.* Об основах институциональной трансформации // *Вопр. экономики.* 2000. № 10.

⁵ См.: <http://www.rg.ru/2005/09/23/illarionov.html>

политическую сферу жизни общества: государственное устройство, формы правления, общие механизмы принятия и исполнения решений. Единство структуры институционального комплекса обеспечивает согласованность политико-идеологической и экономической систем. Поэтому политическая система также "...представляет собой способы мобилизации общественных ресурсов на достижение значимых целей и эффективное функционирование экономики"⁶.

Такая структуризация позволяет увидеть сущностное проявление экономической власти государства, отличное от экономической власти прочих субъектов экономической системы. Оно заключается в возможности сознательно и целенаправленно воздействовать на системно-социальную динамику: поддерживать устойчивость, определять направление развития, повышать эффективность. "Русское государство - главный субъект и гарант национального суверенитета, национальных интересов, национального развития. Эффективное выполнение государством функций выразителя и гаранта национальных интересов требует устранения целого ряда крайне негативных черт, сложившихся в последнее десятилетие... Нынешнее государство не в состоянии полноценно реализовать свое предназначение"⁷. Самые острые проблемы - обеспечение баланса трех ветвей власти: законодательной, исполнительной, судебной. Превалирование исполнительной власти облегчает неисполнение законов, приводит к бесконтрольности и коррупции.

Таким образом, ключевой предпосылкой повышения эффективности государственного управления и регулирования социально-экономического развития является создание механизмов политической, административной и правовой ответственности должностных лиц Федерального правительства за принимаемые и ре-

⁶ *Кирдина С.Г.* Указ. соч. С. 194.

⁷ *Городецкий А.* Указ. соч.

ализуемые решения. Правительство в современном государстве представляет собой социальный институт, посредством которого происходит реализация сущности власти на основе слияния ее правовой и экономической составляющих.

Как показали реформы в России, для обеспечения появления и развития новых эффективных, социально-приемлемых рыночных институтов недостаточно экономической власти и экономической свободы множества независимых участников рынка, их спонтанной рыночной самоорганизации. Институциональные соглашения не могут представлять собой Парето-эффективный результат свободных добровольных взаимодействий⁸, так как в России наличествуют серьезные социальные ограничения свободного выбора экономических агентов. Определяющим фактором во взаимодействии сторон является власть. Для анализа трансформаций российской экономики неприменима монетаристская модель, трактующая несовпадение частных и социальных издержек как экстерналии - непреднамеренный побочный результат трансакций.

С нашей точки зрения, главным теоретическим аргументом несостоятельности применения монетаристских рекомендаций в России является то, что ядро концепции либерализации экономики составляет ортодоксальный неоклассический постулат о свободе, добровольности и равенстве возможностей всех экономических агентов в осуществлении трансакций. Момент неравенства и принуждения (т.е. власти) в обмене рассматривается как отклонение от нормального состояния, вызываемое внеэкономическими факторами, носящее переходящий характер и, следовательно, не имеющее существенного значения.

Весь ход институциональных преобразований в России, их характер и результаты очень точно ложатся на канву инсти-

⁸ См.: *Palermo G.* Economic Power and the Firm in New Institutional Economic: Two Conflicting Problems. P. 574.

туциональной концепции власти, сущность которой заключается в определяющем значении для экономики отношений власти, закрепленных властной структурой. Именно власть оказывает влияние на результаты деятельности рынка. Поэтому центральными экономическими проблемами являются организация и контроль над экономикой как результат функционирования властной структуры⁹.

Вся экономика не сводится институционалистами лишь к сфере обмена, они трактуют ее как совокупность сил, взаимодействие которых определяется не только стремлением к выгоде, богатству, но и стремлением к власти¹⁰. В России очень ярко проявились обе составляющие экономической власти: возможность определенной части общества навязывать свои цели другой части¹¹ и возможность для группы лиц, включенных во властные структуры, ограничивать экономическое поведение других общественных групп для минимизации собственных издержек и максимизации выгоды¹². Поэтому несовпадение социальных и частных издержек российских реформ является результатом сознательной максимизации полезности группой лиц в условиях неравенства.

В конце 1990-х гг., оценивая результаты реформ, академик О. Богомолов указал на одну из важнейших причин их неудач и затяжного характера: "...с одной стороны, государство выпустило из своих рук то, что должно было бы контролировать и направлять, но, с другой оно - стало использовать власть для дележа общенародной

⁹ См.: *Companion to Contemporary Economic Thought / Greenaway D., Blianey M., Stewart I.* (eds.) London and New York, Routledge, 1991. P. 110.

¹⁰ См.: *Perroux F.* The Domination Effect and Modern Economic Theory // *Power in Economics.* Rothschild K. (ed.) Harmondworth, Penguin, 1971. P. 56; *Power in Economics.* Rothschild K. (ed.) Harmondworth, Penguin, 1971. P.7.

¹¹ См.: *Гэлбрейт Дж.* Экономические теории и цели общества. М., 1996. С. 19.

¹² *Olson M.* Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships. N.Y., 2000. P. 60.

собственности, кредитных и бюджетных денег “между своими”, выколачивания налогов и в этой области его вмешательство перешло все ... границы”¹³. В создании института частной собственности, одного из фундаментальных институтов рыночной системы, государство сыграло не просто стимулирующую или правоохранительную роль. Оно целиком и полностью создало именно тот вид частной собственности, который наличествует в настоящее время в России. Анализ становления института частной собственности позволяет выявить причинно-следственные связи во многих современных явлениях экономической жизни страны.

В отечественной и зарубежной экономической литературе вопрос приватизации государственной собственности освещается очень широко. Были разработаны достаточно сложные модели приватизации, учитывающие экономические и внеэкономические факторы, воздействующие на эффективность реструктуризации приватизируемых предприятий¹⁴. В большинстве работ, касающихся последствий приватизации в переходных экономиках, проанализирована зависимость между приватизацией, реструктуризацией и повышением эффективности производства соответствующих предприятий¹⁵, влияние приватизации на рынки труда, капитала и земли¹⁶. Разработана концепция оптимизации сроков приватизации и величины прироста капитала¹⁷.

Динамика приватизационного процесса в России в 1990-е гг.*

Год	Количество приватизированных предприятий за год	Доля в государственной собственности (за год)
1993	42924	50,7
1994	21905	25,9
1995	10152	12,0
1996	3613	4,2

* Составлено по данным: *Холодков В.Г.* Восстановление частной собственности в России // Экономика. 1998. №3.

Приватизацию государственного имущества в России организовывал Государственный комитет РФ по управлению государственным имуществом. В республиках, краях, областях и других субъектах Федерации были созданы соответствующие территориальные агентства. В состав специально уполномоченных государственных органов входил Российский фонд федерального имущества, выступавший продавцом приватизируемых государственных предприятий.

Показательна динамика приватизационного процесса на первом этапе реформ (см. таблицу). При таком количестве приватизируемых предприятий в год реально возможна организация только формального государственного контроля.

¹³ Государство и рыночная экономика // Вопр. экономики. 1997. № 6. С. 156.

¹⁴ См.: *Schleifer A., Vishny R.* Politicians and Firms // Quarterly Journal of Economics. 1994. Vol. 109. P. 995-1025; *Boycko M., Schleifer A., Vishny R.* A Theory of Privatization // The Economic Journal. 1996. Vol. 106. P. 309-319.

¹⁵ См.: *Barberis N., Boycko M., Schleifer A., Tsukanova N.* How Does Privatization Work? Evidence from Russian Shops // Journal of Political Economy. 1996. Vol. 104. P. 764-790; *Brainerd E.* Five Years After: The Impact of Mass Privatization on Wages in Russia, 1993-1998 // Journal of Comparative Economics. 2002. Vol. 30. P. 160-190.

¹⁶ См.: *Colombo E.* Restructuring as a Signal: A Simple Formulation // Economics of Transition. 2002. Vol. 10. P. 119, 142; *Dewatripont M., Roland G.* Transition as a Process of Large-Scale Institutional Change // Economics of Transition. 1996. Vol. 4. P. 1-30; *Нукелелов А.* Выбор экономической стратегии // Свободная мысль. 2003. №9; *Зинченко Ж.* Что было и что будет. Итоги и перспективы экономического развития России // Свободная мысль. 2004. №5.

¹⁷ См.: *Katz B., Owen J.* Privatization: Choosing the Optimal Time Path // Journal of Comparative Economics. 1993. Vol. 17; *Андерсон Дж.* О приватизации государственной собственности // Вопр. экономики. 2004. № 12.

Созданы модели, позволяющие оценить экономические факторы, определяющие не только оптимальное время приватизации, но и оптимальный объем капиталовложений при ее проведении. “Скоростная” официальная приватизация фактически лишь вывела на поверхность тот процесс трансформации института собственности, который начался в России задолго до нее. Именно эта трансформация и предопределила такую интенсивность приватизации. Ход и результаты приватизации подтверждают гипотезу о перерождении в СССР государственной собственности в бюрократическую¹⁸. Для бюрократической формы собственности характерно следующее: концентрация власти в руках определенной общественной группы, включающей представителей власти, объединенных участием в распоряжении ресурсами и возможностями внеэкономического принуждения; отношения зависимости между субъектами, среди которых распределяются полномочия собственности; отделение титула собственности от правомочий собственности.

Классический институт иерархической собственности в отличие от советского бюрократического института собственности признает право собственности хозяйствующего субъекта на блага и доходы от использования закрепленного за ним имущества. Хозяйствующие субъекты административно-плановой системы такого права были лишены.

На наш взгляд, трансформацию государственной собственности в бюрократическую предопределили три основных фактора: государственная монополия на средства производства; однонаправленная ответственность - снизу вверх, характерная для партийно-правительственного аппарата; законодательная возможность перераспределения объектов собственности между субъектами хозяйствования.

¹⁸ См.: Устюжанина Е.В. “Другая” частная собственность: приватизация по-русски // Экон. наука современной России. 2001. № 2.

Специфика института собственности в СССР - наличие неформального института бюрократического распоряжения ею - обеспечила возможность теневой (спонтанной) приватизации на начальном этапе реформ. Закон 1988 г. о праве предприятий распоряжаться своей прибылью подтолкнул бюрократию к выводу ресурсов из государственных предприятий. Значительное число предприятий в легкой промышленности и сфере услуг фактически стали частными уже к 1992 г., до официального начала приватизации.

Провозглашенная цель приватизации в России предполагала создание эффективного собственника. В очередной раз страна стала полигоном масштабного экономического эксперимента. Тот факт, что создание института частной собственности эту задачу не решило, подтвердил теоретические выводы об историческом характере приоритета частной собственности над другими ее формами в рыночной экономике. Историческая функция частной собственности - обеспечить процесс автономизации экономики в дифференцированной социально-экономической системе путем отделения производителя от средств производства. Такой проблемы в российской экономике, как и на Западе, в XX в. уже не существовало. Современные экономические институты (корпорации, холдинги и т.д.) основываются на расщеплении прав собственности. “Титул собственности отделяется от права пользования, распоряжения, передачи в доверительное управление и т.д. Сами эти права получают возможность функционировать отдельно друг от друга”¹⁹.

С нашей точки зрения, реальное решение задачи институционального преобразования современной системы собственности лежит в этой плоскости. Правильным решением явилось бы сохранение титула собственности за государством по

¹⁹ Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / Рук. авт. кол. Д.С. Львов. М., 1999. С. 79.

всем ключевым объектам хозяйствования, полностью исключая лишь сферу мелко- и среднего бизнеса. Стремление к тотальному разгосударствлению экономики в России “для придания ей устойчивости и способности к саморазвитию” привело к обратному эффекту - крайней слабости и отсутствию источников экономического роста национальной экономики.

Главная причина, на наш взгляд, заключается в том, что формально легитимная приватизация дала формальных собственников, по природе своей не способных выразить общенациональные экономические интересы, особенно в области воспроизводства материальных условий экономического роста.

Поскольку в начале реформационного периода никаких легальных первоначальных капиталов у российских граждан не было, а сбережения населения, которые могли бы послужить основой для таковых в малом бизнесе, были уничтожены либерализацией цен, очевидно, что процессы формирования частного сектора экономики России реально представляли собой не приватизацию, а экспроприацию народной собственности небольшим числом субъектов, которые имели на текущий момент необходимые властные возможности. “Видимое отсутствие государственного регулирования, казалось бы, почти стихийного процесса было всего лишь прикрытием направляемого в интересах определенных кругов государственного вмешательства (и невмешательства, где это было выгодно “рулевым”) в процессы массовой бесплатной приватизации”²⁰.

Дискуссионными вопросами в отечественной экономической науке являются аспекты отношений к государственной собственности в рыночной системе, ее возможностям и закономерностям функ-

ционирования. Западная научная традиция при анализе отношений собственности во главу угла ставит эффективность функционирования экономики. Соответственно анализ нацелен на поиск наиболее результативной в этом отношении формы собственности. Он не затрагивает вопросы о составе той или иной формы собственности, соответствующих им отношений и условий их формирования²¹. Главная опасность, которую усматривают западные исследователи в укреплении института государства, заключается в том, что “...развитие любого государственного аппарата таит в себе опасность присвоения частной собственности государством, возможно под прикрытием древних законов или прецедентов собственности общественной”, вследствие чего “необходима определенная форма государственного устройства. Это означает плюралистическое государство с определенным разделением властей, поддерживаемое многообразием интересов различных групп общества”²².

Однако в российской действительности очевидна противоположная тенденция: продолжающаяся приватизация фактически делает государственный сектор неспособным оказывать заметное воздействие на экономику России, тем самым разрушается важнейший инструмент экономической политики. Государство “...в настоящее время... не имеет осмысленной позиции как собственник имущества и не проводит выраженной политики в управлении хозяйственными обществами”²³.

Ориентация российских экономистов на качественные аспекты анализа выдвигает в качестве центральных проблемы присвоения средств и результатов произ-

²¹ См.: *Абдуллаев Н.А.* Государственный сектор экономики переходного периода. М., 2003.

²² *Ходжсон Дж.М.* Эволюция институтов: направления будущих исследований // Журн. экон. теории. 2005. № 2. С. 22.

²³ *Фоминых А.* Сопоставление эффективности государственных и негосударственных секторов (статистический подход) // ЭКО. 2004. № 4. С. 26.

²⁰ См.: *Бирюков В., Кузнецова Е.* Госсобственность и госсектор в рыночной экономике // МЭ и МО. 2001. № 12. С. 57.

водства, эффективности реализации экономического потенциала функционирования собственности и т.п. Поэтому достаточно широкое распространение имеет концепция двух типов государственной собственности: коммерческого и некоммерческого²⁴.

Важнейшим фактом, который в долгосрочном периоде будет неизбежно разрушать фундамент отношений собственности, является то, что наряду с государственной собственностью была приватизирована и общественная, составлявшая базовую форму собственности в СССР. Общественная (общенародная) собственность была лишь передана государству на определенных условиях в доверительное управление. Ваучерная приватизация в ситуации отсутствия надлежащей институциональной базы и ответственности правительства, отказавшегося от контроля в пользу “рыночных отношений”, привела к отъему собственности большинства граждан страны через структуры, подобные “Хопер-инвест”, “Селенга”, “Альфа-Капитал”, и множество других ЧИФов. Не существует статистики о том, какие же дивиденды получает население от вложенных ваучеров, потому как в настоящее время таких дивидендов в природе российской экономики не существует.

На наш взгляд, фиаско объявленной цели “создания в России широкого слоя эффективных собственников” вполне доказывается таким явлением, как “бегство капитала”, начавшееся в конце 1980-х гг. и продолжающееся, хотя и в замедляющемся темпе, по сей день. За годы реформ в результате бегства капитала его отток составил 200-300 млрд. долл.²⁵, по другим источникам, только за первую половину 1990-х гг. общий

объем вывезенных капитальных ресурсов составил 500-600 млрд. долл.²⁶

Доступ к национальным богатствам страны в сочетании с переделом собственности через бюрократические властные структуры (в том числе, прежде всего, в пользу самой бюрократии) привел к формированию олигархического слоя, не связанного с национально-экономическими интересами страны. Не случайно, по данным Бюро правовой информации, 20 ноября 2003 г. начался пересмотр итогов приватизации в России. Тем самым оправдались прогнозы экономистов о неизбежности частичного пересмотра итогов приватизации²⁷ (частичного, поскольку приватизация - сложный процесс. Значительную ее часть составляла так называемая малая приватизация: мелкой собственности, жилья, дач, приусадебных и садово-огородных участков и т.п., - отвечавшая интересам всего населения).

Механизм частичного пересмотра приватизации представляет собой корректировку условий проведенных сделок в соответствии со ст. 17 Закона РФ “О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР” от 3 июля 1991 г., который не предполагал приватизацию по остаточной стоимости фондов предприятий без учета инфляции. По данным Счетной палаты, продажа 70% национального капитала принесла российской казне только 5 млрд. долл., тогда как известна закономерность, что стоимость производственных фондов любой индустриальной страны превышает ее ВВП примерно в 2 раза. Выручка от приватизации оказалась в десятки раз меньше рыночной стоимости проданного имущества.

Таким образом, в условиях социально-экономических трансформаций особенно

²⁴ См.: *Абалкин Л.* Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // *Вопр. экономики.* 1997. № 6. С. 9.

²⁵ *Богомолов О.Т.* “Олигархизм” специфический феномен постсоветской трансформации российской экономики // *Рос. экон. журн.* 2004. № 2. С. 6.

²⁶ *Авдокушкин Е.Ф.* Международные экономические отношения. М., 1999. С. 120.

²⁷ См.: *Пчелинцев О.С.* Главный урок отечественных реформ // *Независим. газ.* 1999. № 202 (2018). 28 окт.

остро проявляется коэволюционное противоречие между функциональным предназначением государства как института реализации общественных, общесистемных интересов и его функционированием как структуры власти, используемой чиновниками госаппарата в личных интересах.

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы.

Выделяются два этапа в институциональных преобразованиях в России. Первый охватывает 90-е гг. XX в. Его специфическим содержанием стало создание и модернизация базовых экономических и политических институтов (федерализма, частной собственности, налогово-бюджетной системы, денежной системы), проводившиеся в условиях системного кризиса и отличавшиеся поспешностью и отсутствием просчитанных прогнозных моделей. Второй этап - 2000 г. - по настоящее время - завершение формирования

институциональной базы новой системы, создание рабочих механизмов рыночных институтов (реформы налогового и земельного законодательства, антимонопольное законодательство, законодательство о банкротстве и т.д.).

Как показывают результаты современных исследований, в основе решения задачи по созданию конкурентных преимуществ страны на мировом рынке должны лежать четыре детерминанты, образующие, по определению М. Портера, “национальный ромб”: параметры факторов производства (квалифицированная рабочая сила, сырьевые запасы, производственные мощности, научный потенциал и т.д.); наличие конкурентоспособных родственных отраслей; характер спроса на внутреннем рынке и стратегия фирм. Взаимодействие этих детерминант образует саморазвивающуюся систему, обеспечивающую инновационное развитие экономики страны.

О некоторых вопросах инвестиционного климата Российской Федерации

С.И. Ковалева

Сочинский государственный университет курортного дела и туризма

В 1999-2000 гг. после длительного и глубокого спада в российской экономике сложились предпосылки экономического и инвестиционного подъема. Основные макроэкономические индикаторы развития российской экономики существенно улучшились.

Благоприятная ценовая конъюнктура на мировых рынках энергоносителей обусловила многократный рост доходов от их экспорта, в первую очередь нефти и нефтепродуктов. Приток валютной выручки в Россию (преимущественно нефтедолларов) существенно увеличился. Отечественный нефтегазовый комплекс выступил в качестве пускового импульса кризисной экономики, ее первоначальному источнику сбережений и накоплений, основного доходобразующего сектора.

Инвестиции экспортных отраслей добывающей промышленности вызвали масштабный мультипликативный эффект в экономике, выразившийся в наращивании внутреннего инвестиционного спроса и росте хозяйственного оживления. Поскольку обновление производственного аппарата добывающих отраслей обеспечивается преимущественно за счет отечественного производства, а не экспорта, стартовые инвестиции дали мощный толчок для инвестиционного и экономического подъема отраслям смежных секторов по всей цепочке межотраслевых взаимодействий - в металлургии, машиностроении и т.д.

Активизация инвестиционной деятельности была во многом связана с так называемым девальвационным эффектом. Резкое снижение курса рубля обусловило повышение конкурентных параметров

отечественного производства и замену импортной продукции национальными товарами (импортозамещение).

В условиях оживления внутреннего спроса многие производства отечественной обрабатывающей промышленности получили возможность увеличить не только выпуск продукции, но и объемы инвестиций в основной капитал.

Помимо благоприятных факторов, способствующих быстрому развитию экспортно-ориентированных отраслей добывающего комплекса и отраслей обрабатывающей промышленности (девальвационный эффект и импортозамещение), в экономике России возникли объективные стимулы инвестиционного оживления, связанные с традиционными мотивациями частных инвесторов в рамках кризисного цикла.

В соответствии с принципами экономики производственных издержек хозяйственное оживление на первых порах опиралось на вовлечение в хозяйственный оборот имеющихся незагруженных мощностей. Степень загрузки производственных мощностей увеличилась с 51 % в 1998 г. до 65% в первом полугодии 2000 г. Однако рост загрузки производственных мощностей имел свои объективные пределы, продиктованные в первую очередь высоким физическим и моральным износом оборудования: производимая на нем устаревшая продукция по мере насыщения внутреннего спроса становилась невостребованной рынком. Исчерпание возможностей использования дозагрузки мощностей усилило мотивацию предприятий к обновлению своего производственного аппарата.

Расширение и модернизация производства сочетались с ускоренным выбытием изношенных и неперспективных с позиций рыночной конъюнктуры производственных мощностей, которые предприятиям было невыгодно оставлять на балансе из-за определенных издержек их хранения. В среднем за год выбывало 11% имеющегося потенциала мощностей крупных и средних предприятий. Все это свидетельствует о постепенном исчерпании некапиталоемких методов экономии на производственных издержках и формировании предпосылок инвестиционного подъема.

Рассмотренные изменения отразились на технологической структуре инвестиций. Процессы модернизации и реконструкции устаревших мощностей обусловили преимущественное направление инвестиций на закупку машин, технологического оборудования, производственное строительство.

Получение российскими предприятиями ценовых преимуществ в условиях девальвации рубля способствовало замещению импортного оборудования продукцией отечественного машиностроения. Вместе с тем предприятия стремятся использовать наименее капиталоемкие способы модернизации производства, которые позволяют вовлечь в хозяйственный оборот изношенные и недогруженные мощности.

К настоящему времени в инвестиционной сфере сформировались позитивные тенденции. На основе оценки ряда количественных параметров можно сделать вывод о переходе к поступательной стадии развития в рамках инвестиционного конъюнктурного цикла. По многим признакам (увеличение инвестиционного спроса и предложения при опережающем росте инвестиционного спроса, резкое возрастание объемов инвестирования, более высокие темпы роста инвестиций в основной капитал по сравнению с динамикой хозяйственного оживления) эта ступень соответствует стадии инвестиционного бума. Однако об инвестиционном буме говорить явно

преждевременно, ситуация в инвестиционной сфере весьма противоречива.

Новая инвестиционная ситуация характеризуется, с одной стороны, наличием рассмотренных выше позитивных тенденций, а с другой стороны, неустойчивостью вследствие сохранения ряда накопившихся в российской экономике проблем. Инвестиционное оживление характеризуется крайней нестабильностью и неравномерностью, так как связано в основном с благоприятной конъюнктурой на мировых рынках энергоносителей.

Постепенное исчерпание девальвационного эффекта по мере укрепления рубля может подорвать финансовую основу инвестиционного подъема. Рост валютной выручки от экспорта оказывает сильное влияние на рубль в сторону его укрепления. Укрепление рубля, в свою очередь, ведет к ухудшению положения экспортеров (объем валютной выручки которых тем значительнее, чем ниже курс национальной валюты) и быстрому исчерпанию потенциала импортозамещения.

Чтобы не допустить резкого изменения обменного курса рубля, Центральный банк регулирует денежную массу через абсорбирование (“связывание”) излишней ликвидности путем проведения операций на финансовом рынке при сохраняющемся дефиците инвестиционно-финансовых ресурсов в реальном секторе экономики. Рост денежной массы в реальном выражении без существенного роста инвестиций в реальные активы может привести к всплеску инфляции.

Между тем на фоне избытка инвестиционных ресурсов в одних отраслях (преимущественно экспортно-ориентированных) в других сохраняется дефицит инвестиционных ресурсов. Закрепляется сырьевая направленность экономики, что существенно ограничивает возможности долгосрочного и устойчивого роста. Главным препятствием на пути долговременного инвестиционного подъема и экономической стабилизации выступает нерешенность фундамен-

тальных для российской экономики проблем, в числе которых: структурные деформации экономики, низкая конкурентоспособность отечественных товаров, изношенность основных производственных фондов, неустойчивое финансовое состояние значительной части предприятий, низкая степень восприимчивости реального сектора к инвестициям, отсутствие эффективного механизма трансформации в сбережения.

Отечественная экономика оказалась не в состоянии использовать возросшие ресурсы национальных сбережений.

В числе основных причин недоиспользования возросшего потенциала национальных валовых сбережений недостаточная восприимчивость реального сектора экономики к инвестициям (прежде всего из-за отсутствия эффективных инвестиционных проектов), сохраняющаяся обособленность финансового и реального секторов экономики, несформированность механизмов межотраслевого перелива капиталов и эффективной трансформации сбережений в производственные инвестиции.

Сравнительное изучение динамики и структуры ВВП Республики Бангладеш

Мохаммад Рафикул Ислам

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)

Анализ динамики ВВП страны позволяет выявить сложившиеся тенденции его изменения во времени, исчислять среднегодовые темпы роста и другие характеристики временного ряда и прогнозировать динамику в будущем. Общеизвестно, что все стоимостные показатели находятся под воздействием изменения уровня цен. Основным показателем экономического развития любой страны является уровень и динамика ВВП в постоянных ценах. Динамика ВВП выявляется путем расчета индекса физического объема этого показателя.

Знаменатель индекса всегда известен, поэтому задача экономистов сводится к расчету стоимости ВВП отчетного периода в ценах базисного периода. Значит, необходимо произвести переоценку отдельных компонентов ВВП отчетного периода в базисные цены путем их деления на соответствующие индексы цен.

В работе проведена переоценка отдельных компонентов ВВП Республики Бангладеш в сопоставимые цены и построены динамические ряды показателей, характеризующих структуру экономики страны и направления ее развития. При этом в качестве сопоставимых цен в настоящее время используются цены 1995/96 хозяйственного года. Динамика ВВП Бангладеш с 1990/91 до 2003/04 г. в сопоставимых ценах представлена в табл. 1.

Общий коэффициент опережения за исследуемый период составил 1,585, что свидетельствует о плавной инфляции в Бангладеш, которая составляет около 3% в год. Из табл. 1 видно, что ВВП Бангладеш в сопоставимых ценах 1995/96 г. растет каждый год позитивно и стабильно.

Средний темп роста ВВП Бангладеш в сопоставимых ценах 1995/96 г. за последние 14 лет составил 105,1%.

Расчет индекса-дефлятора ВВП за исследуемый период приведен в табл. 2.

Как следует из данных табл. 2, ВВП Бангладеш в текущих ценах вырос в 2003/04 г. в 3,01 раза по сравнению с 1990/91 г. Это означает, что ежегодный темп прироста ВВП Бангладеш в текущих ценах в исследуемый период составил 8,9%. Однако реальный ежегодный прирост ВВП (в сопоставимых ценах 1995/96 г.) был несколько ниже (5,1%). Это объясняется постоянным ростом оптовых и розничных цен в экономике страны.

Наглядно динамика стоимости и физического объема ВВП Бангладеш представлена на рис. 1.

Из рис. 1 видно, что прирост ВВП Бангладеш в текущих ценах и ВВП в сопоставимых ценах 1995/96 г. за последние 14 лет превышал 4%. В результате сводный индекс-дефлятор цен ВВП вырос в 2003/04 г. на 32,1%, т.е. ежегодный прирост этого индекса был равен 3,1%. Можно сказать, что уровень инфляции был средним. Такая инфляция приводит к тому, что динамика ВВП в текущих и его динамика в сопоставимых ценах заметно различаются.

В нижеследующей таблице (табл. 3) рассчитаны показатели динамики ВВП Бангладеш в секторах экономики за 1990–2004 годы в сопоставимых ценах 1995/96 г.

Из табл. 3 следует, что средний годовой темп роста аграрного сектора за последние 14 лет составил 103,1%. Можно говорить, что аграрный сектор Бангладеш растет медленно и умеренно. Из таблицы

Таблица 1. Динамика ВВП в сопоставимых рыночных ценах 1995/96 г. за 1990-2004 гг.

Год	ВВП в сопоставимых ценах 1995/96 г., млрд. така	Цепная динамика ВВП, %	Базисная динамика ВВП, %
1990/91	1325,2	100,0	-
1995/96	1663,2	104,6	125,5
2000/01	2157,3	105,3	162,7
2001/02	2252,6	104,4	169,9
2002/03	2371,0	105,3	178,9
2003/04	2519,7	106,3	190,2

Таблица 2. Индекс-дефлятор ВВП Бангладеш за 1990-2004 гг.

Год	ВВП в текущих ценах, млрд. така	ВВП в сопоставимых ценах 1995/96 г., млрд. така	Индекс дефлятор ВВП
1990/91	1105,2	1325,2	0,83
1995/96	1663,2	1663,2	1,00
2000/01	2535,5	2157,3	1,175
2001/02	2732,0	2252,6	1,213
2002/03	3005,8	2371,0	1,268
2003/04	3329,7	2519,7	1,321

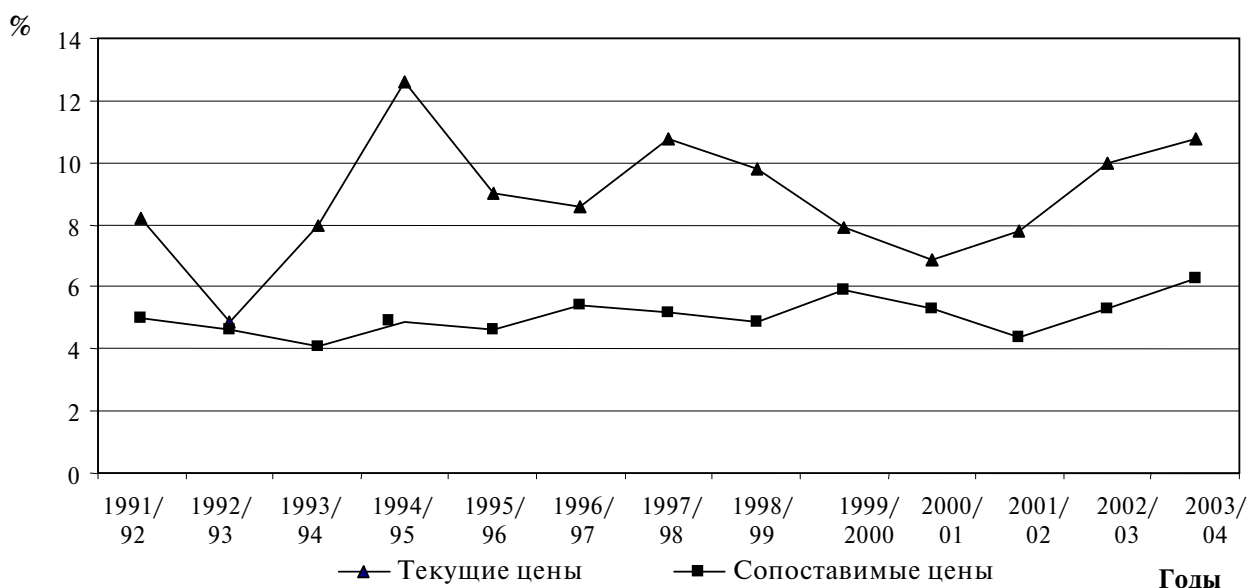


Рис. 1. Цепные приросты ВВП Бангладеш в текущих ценах и в сопоставимых ценах 1995/96 г. за 1990-2004 гг.

также видно, что индустриальный сектор Бангладеш растет каждый год позитивно и значительно. Средний годовой темп роста индустриального сектора за последние 14 лет составил 107,2%. Это означает, что индустриальный сектор Бангладеш быстро растет. Сектор услуг также стабильно

растет каждый год. Средний годовой темп роста сектора услуг за последние 14 лет равен 105%.

Анализ динамики внешней торговли Республики Бангладеш на базе данных СНС. Внешняя торговля играет важную роль в экономическом развитии Бангладеш. Банг-

Таблица 3. Показатели динамики ВВП Бангладеш в секторах за 1990-2004 гг. в сопоставимых ценах 1995/96 г.

ладеш - крупный производитель и экспортер швейных изделий и трикотажа. Среди других экспортных товаров - мороженые морепродукты, обувь, парфюмерия, электробытовые приборы, керамика, джут и изделия из него, чай, медикаменты. Представим динамику внешней торговли Республики за 1990-2004 гг. (табл. 4).

связи с этим степень открытости экономики Бангладеш мировому сообществу значительно выросла.

Однако сальдо внешней торговли Республики за все время ее существования является отрицательным (коэффициент покрытия импорта экспортом в 2003/04 г. составил только 0,63), что является свидетель-

Таблица 4. Динамика внешнеторгового оборота Бангладеш за 1990-2004 гг., млрд. така (цены 1995/96)

Год	Экспорт (FOB)	Импорт (CIF)	Сальдо экспорта импорта	Внешняя торговля, % к ВВП	Динамика	
					Базисные темпы роста экспорта	Базисные темпы роста импорта
1990/91	59,8	136,4	-76,6	14,8	100	100
1994/95	131,3	234,6	-103,3	23,0	219,5	171,9
1995/96	138,6	283,0	-144,4	25,3	231,8	207,3
2000/01	324,2	503,7	-179,5	38,4	542,2	369,1
2001/02	309,3	490,5	-181,2	35,6	517,3	359,5
2002/03	332,4	559,2	-226,8	37,6	556,1	409,8
2003/04	405,8	642,6	-236,8	41,6	679,0	470,9

Из табл. 4 следует, что за последние 14 лет экспорт вырос больше чем в 6,7 раза, импорт увеличился почти в 4,3 раза. Темп прироста экспорта составил 15,5% ежегодно, темп прироста импорта - 12,7%. Это означает, что экспорт растет опережающими темпами (коэффициент опережения составил 2,9% ежегодно).

Из таблицы также видно, что доля внешней торговли в ВВП в сопоставимых ценах каждый год растет быстрыми темпами. Доля внешней торговли в 1990/91 г. составила 14,8% ВВП, а в 2003/04 г. - 41,6% ВВП (в сопоставимых ценах 1995/96 г.). В

связи с этим степень открытости экономики Бангладеш мировому сообществу значительно выросла.

Наряду с экспортом важным источником валютных поступлений Бангладеш являются денежные переводы граждан Республики, работающих за рубежом (см. рис. 2).

Многомерный статистический анализ и прогнозирование основных экономических показателей Республики Бангладеш. На основе годовых динамических рядов важнейших показателей внешней торговли Бангладеш и обобщающих показателей экономического развития страны за 1990-

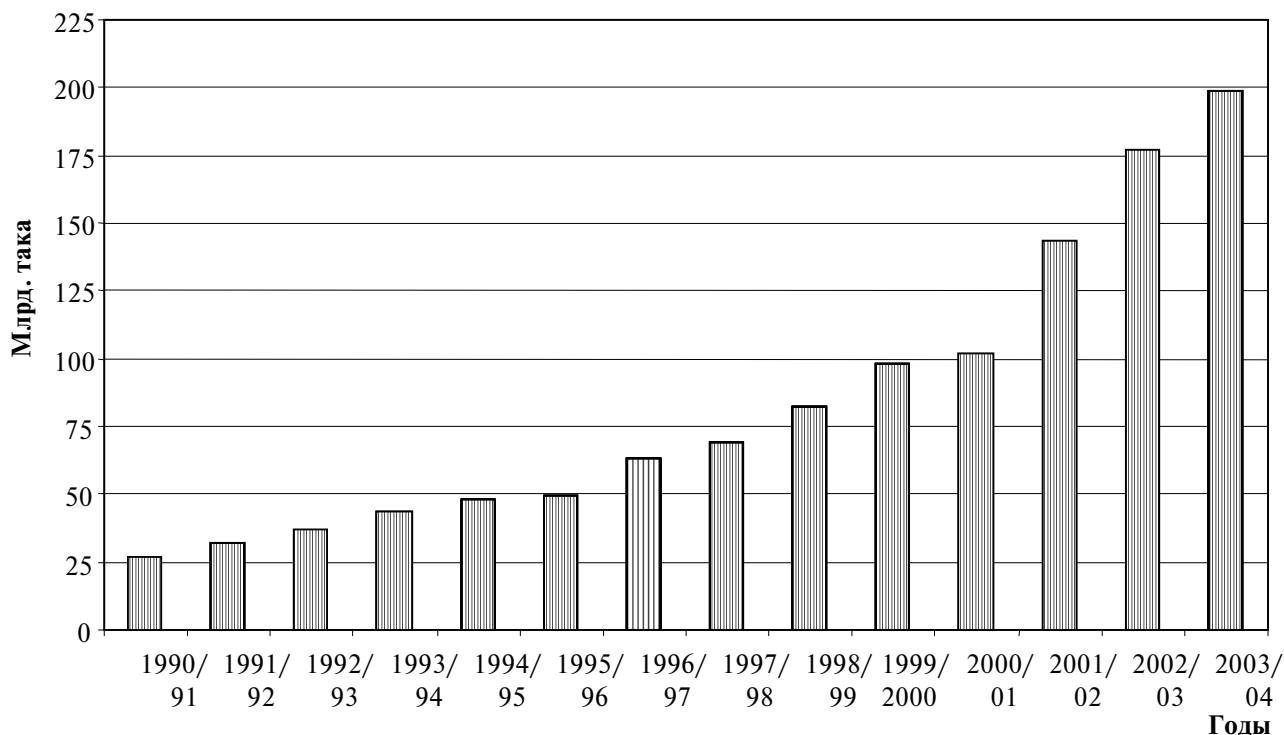


Рис. 2. Динамика денежных переводов от работающих за границей граждан Бангладеш за 1990-2004 гг.

2004 гг. нами была проанализирована теснота парных связей следующих результативных и факторных признаков (все стоимостные показатели измерены в сопоставимых ценах 1995/96г., млрд. така): Y_1 - экспорт Бангладеш; Y_2 - импорт Бангладеш; X_1 - ВВП; X_2 - внутреннее потребление; X_3 - отечественные сбережения; X_4 - капиталовложения в основной капитал; X_5 - численность населения Бангладеш, млн. человек; X_6 - численность занятых в Бангладеш, тыс. человек; X_7 - производство хлопковой пряжи, тыс. т.

Как и предполагалось, практически между всеми показателями имеется очень тесная линейная связь, так как все показатели экономики Бангладеш стабильно растут из года в год. Только показатель X_6 (численность занятых) слабо связан с другими показателями.

Для характеристики внешней торговли мы построили линейную регрессионную модель экспорта и импорта страны, которые выступают как результативные

показатели, и проанализировали, как другие показатели влияют на динамику экспорта и импорта.

В результате применения пошагового алгоритма с исключением факторов была получена следующая модель зависимости экспорта Бангладеш от определяющих его факторов:

$$y_1 = -128,986 + 0,376 x_4 + 0,001 x_6 + 1,218 x_7 + 10,716 t. \quad (1)$$

(0,75) (0,042)
(0,896) (0,575)

Множественный коэффициент детерминации равен: $R^2 = 0,981$, т.е. 98,1% вариации зависимой переменной (экспорта) объясняется изменением факторных признаков, входящих в регрессионную модель (1), что свидетельствует о тесной зависимости экспорта Бангладеш от факторов, включенных в модель.

Анализ рассчитанных частных коэффициентов эластичности показывает, что

при увеличении показателя капиталовложений в основной капитал на 1% экспорт Бангладеш увеличивается на 0,765%; при увеличении численности занятых x_6 на 1% экспорт Бангладеш вырастает на 0,186%, а при повышении производства хлопковой пряжи на 1% объем экспорта повышается на 0,363%.

Осуществив пошаговый алгоритм регрессионного анализа, мы получили регрессионную модель импорта:

$$y_2 = -641,129 + 0,228 x_1 + 0,644 x_2 + 0,231 x_3 + 3,852 x_5 - 15,72 t. \quad (2)$$

(0,935) (1,81) (1,17) (0,38) (-0,45)

Множественный коэффициент детерминации составил $R^2 = 0,994$, т.е. 99,4% вариации импорта объясняется изменением факторных признаков, входящих в регрессионную модель (2). Необходимо отметить, что изменение импорта на 99,4% зависит от изменения в сопоставимых ценах ВВП, экспорта и отечественных сбережений, численности населения и от временного фактора.

Проанализируем частные коэффициенты эластичности, рассчитанные на основе модели (2). Коэффициент эластичности для фактора x_1 равен 1,23, т.е. при увеличении ВВП Бангладеш на 1% импорт возрастает на 1,23%. Это означает, что импорт растет быстрее, чем ВВП. При росте экспорта страны на 1% импорт вырастает на 0,37%. Это говорит о том, что экспорт растет быстрее, чем импорт. Также при увеличении отечественных сбережений и численности населения на 1% импорт страны увеличивается на 0,22% и на 1,39%, соответственно, что хорошо согласуется с реальностью экономического развития Республики.

В работе построена модель, характеризующая зависимость ВВП Бангладеш от определяющих его факторов (в сопоставимых ценах 1995/96 г., млрд. така):

$$y_3 = 390,987 + 0,321 x_1 + 0,234 x_2 + 0,483 x_3 + 0,027 x_4 - 0,150 x_5 + 44,971 t, \quad (3)$$

(1,15) (0,98) (1,52) (3,33) (-1,46) (2,17)

где y_3 - ВВП Бангладеш;

x_1 - экспорт;

x_2 - импорт;

x_3 - капиталовложения в основной капитал с отставанием на год;

x_4 - численность занятых, тыс. человек;

x_5 - численность безработных, тыс. человек;

t - фактор времени.

Коэффициент детерминации составил:

$R^2 = 0,999$, т.е. 99,9% вариации ВВП объясняется изменением факторных признаков, входящих в регрессионную модель (3). Анализ рассчитанных частных коэффициентов эластичности показывает, что при увеличении экспорта на 1 млрд. така ВВП Бангладеш увеличивается на 321 млн. така. При увеличении импорта на 1 млрд. така ВВП увеличивается на 234 млн. така. При росте капиталовложений в основной капитал на 1 млрд. така ВВП Бангладеш вырастает на 483 млн. така.

С повышением численности занятых на 1 тыс. человек ВВП повышается на 27 млн. така. Как говорилось выше, занятость населения Бангладеш растет очень медленно в силу незначительного роста вновь создаваемых рабочих мест. Из-за этого безработица становится с каждым годом значительнее. Поэтому численность занятых слабо влияет на абсолютную величину ВВП Бангладеш.

Фактор «численность безработных» оказывает отрицательное влияние на величину ВВП. При росте численности безработных на 1% ВВП уменьшается на 0,12%.

Статистическое прогнозирование показателей внешней торговли и ВВП Республики Бангладеш. Бангладеш - развивающаяся страна, но у нее не хватает ресурсов. Для экономического развития важно разработать соответствующие планы, поэтому требуется прогноз основных экономических показателей Бангладеш, который можно осуществить с использованием статистических методов. Внешняя торговля играет значительную роль в экономике Бангладеш, необходимо спрогнозировать ВВП страны, а также ее внешнюю торговлю.

В работе построена модель для прогнозирования объема экспорта Бангладеш в виде прямой:

$$\hat{y}_t = 4,84 + 25,89 t, \quad (4)$$

параболы: $47,26 + 9,98 t + 1,06$ (5)

и экспоненты: $\hat{y}_t = 56,964(1,156)^t$. (6)

На основе данных моделей (4), (5) и (6) произведено прогнозирование экспорта Бангладеш на 2004/05 г. и 2005/06 г. (см.

параболы: $1282,34 + 46,81 t + 2,91$,

и экспоненты: $\hat{y}_t = 1250,259(1,051)^t$.

На основе этих моделей в табл. 7 приведены результаты прогнозирования ВВП Бангладеш на 2004/05 и 2005/06 гг.

Из табл. 5, 6 и 7 следует, что прогнозирование экспорта, импорта и ВВП Бангладеш по параболической модели дает более точные результаты по сравнению с линейной и экспоненциальной моделью. Это связано с тем, что сумма квадратов отклонений теоретических значений от фактических, рассчитанных по параболе, меньше, чем сумма квадратов отклонений по прямой и экспоненциальной модели.

На основании прогноза экспорта, импорта и ВВП нашей страны мы рассчитали прогнозные значения сальдо внешней торговли, коэффициента покрытия импорта экспортом, а также доли экспорта и импорта в ВВП в 2004/05 г. и 2005/06 г. по параболе. Ниже приводятся итоговые результаты наших расчетов.

Год	Табл. 5). Номер лет, t	Прогноз экспорта Бангладеш на 2004/05 г. и 2005/06 г. в сопоставимых ценах 1995/96 г., млрд. така		
		по прямой	по параболе	экспоненциальной модели
2004/05	15	393,2	435,5	501,2
2005/06	16	419,1	478,3	579,3

Также построена модель для прогнозирования объема импорта Бангладеш в виде прямой

$$\hat{y}_t = 54,86 + 38,41 t, \quad (7)$$

параболы: $110,29 + 17,63 t + 1,39$ (8)

и экспоненты: $\hat{y}_t = 123,339(1,129)^t$. (9)

На базе моделей (7), (8) и (9) получены результаты прогнозирования импорта Бангладеш на 2004/05 г. и 2005/06 г. в табл. 6.

В аналитических целях построена модель для прогнозирования объема ВВП Бангладеш. В результате расчетов получены уравнения прямой: $1165,9 + 90,48 t$,

Из табл. 8 видно, что экспорт Бангладеш растет быстрее, чем импорт, и доля экспорта в ВВП тоже возрастает быстрее, чем доля импорта. Но отрицательное сальдо экспорта и импорта растет, так как экспорт составляет только 63% импорта и доля импорта в ВВП выше доли экспорта.

Далее мы прогнозировали значения экспорта, импорта и ВВП Бангладеш на базе многофакторных регрессионных моделей. Для прогнозирования значений экспорта, импорта и ВВП Бангладеш при применении моделей (1), (2) и (3) мы предварительно прогнозировали значения объясняющих факторов по параболической модели.

Таблица 6. Прогнозирование импорта Бангладеш на 2004/05 г. и 2005/06 г. в сопоставимых ценах 1995/96 г., млрд. така

Таблица 7. Прогнозирование ВВП Бангладеш на 2004/05 г. и 2005/06 г. в сопоставимых ценах 1995/96 г., млрд. така

Год	Номер лет, t	Прогноз ВВП по прямой	Прогноз ВВП по параболе	Прогноз ВВП по экспоненциальной модели
2004/05	15	2523,1	2639,2	2636,6
2005/06	16	2613,6	2776,3	2771,0

Таблица 8. Прогноз основных показателей экспорта и импорта и ВВП на 2004/05 г. и 2005/06 г. по параболе в сопоставимых ценах 1995/96 г., млрд. така

Год	Экспорт	Импорт	ВВП	Коэффициент покрытия экспорта и импорта	Доля экспорта в ВВП	Доля импорта в ВВП
2004/05	435,5	687,0	2639,2	0,628	0,165	0,26
2005/06	478,3	748,2	2776,3	0,637	0,172	0,269

Таблица 9. Прогноз экспорта, импорта и ВВП Бангладеш в сопоставимых ценах 1995/96 г., млрд. така

Год	Номер лет, t	Прогноз экспорта	Прогноз импорта	Прогноз ВВП
2004/05	15	450,2	686,4	2626,7
2005/06	16	492,4	746,4	2770,4

ческой кривой. Результаты прогноза экспорта, импорта и ВВП на основе этих моделей представлены в табл. 9.

Анализ полученных уравнений, описывающих основные тенденции развития экспорта, импорта и ВВП Бангладеш и результаты прогнозов, позволяет отметить, что прогнозные значения экспорта, импорта и ВВП монотонно увеличиваются, несмотря на периоды некоторого спа-

да в производстве промышленной продукции. Однако при прогнозировании экономических показателей мы должны быть осторожными, так как в случае стабильного экономического развития такой страны, как Бангладеш, на экономические показатели может влиять множество непредвиденных факторов, снижающих достоверность прогноза (климатические условия, стихийные бедствия и т.п.).

Методология и теория ЭКОНОМИКИ

Самоорганизация и управление: взаимосвязь процессов

Э.Н. Богданова

кандидат экономических наук, доцент

Пятигорский институт экономики и управления

Весь мир - это мир организаций. Организованность, целесообразный порядок можно наблюдать и в строении клетки, и в строении человека, и в смене времен года, и в поведении звездных галактик, и т.д. Созданные человеком “рукотворные” организации (механизмы, машины, социальные организации и др.) имеют много аналогий и отражают организационный опыт Природы. Естественные законы Природы (детерминизм, двойственность явлений, ритм, естественный отбор, превращение и сохранение энергии, наконец, системные постулаты) дают замечательное представление гармонии, организации и управления. Их бесконечная организующая сила видна в совершенной точности, с которой природа поддерживает динамическое равновесие бесконечного многообразия Вселенной. Всеобщая упорядоченность во Вселенной достигается через непрерывное протекание организационных процессов. Процессы организации и дезорганизации, созидания и разрушения предопределяют глобальное равновесие в мире.

В самом общем случае под организацией следует понимать упорядоченное состояние элементов целого и процесс по их упорядочению в целесообразное единство¹. Определяя семантическое значение слова “организация”, русский ученый А.А. Богданов писал: “Всякая человеческая деятельность объективно является организующей или дезорганизующей. Это значит: всякую человеческую деятельность - техническую, общественную, познавательную, художественную - можно рассматривать как некоторый материал

организационного опыта и исследовать с организационной точки зрения. В обычной речи словам “организовать”, “организация”, “организаторская деятельность” придается смысл более узкий, более специальный... Всего чаще термин “организовать” - значит сгруппировать людей для какой-нибудь цели, координировать и регулировать их действия в духе целесообразного единства”². Но далее А.А. Богданов отмечает, что при более глубоком анализе понятие “организация” становится намного шире и относится не только к “человеческим активностям”, но и к живой и неживой природе во всех ее проявлениях. Все содержание жизни человечества он сводит к формуле: “...организация внешних сил природы, организация человеческих сил, организация опыта. ... Природа - великий первый организатор; и сам человек - лишь одно из ее организованных произведений. Простейшая из живых клеток, видимая только при тысячекратных увеличениях, по сложности и совершенству организации далеко превосходит все, что удастся организовать человеку. Он - ученик природы, и пока еще очень слабый”³. Таким образом, можно заключить, что организация - это всеприродное явление.

Каждую организацию можно представить как систему определенного уровня сложности. Нужно заметить, что понятие “организация” несколько шире понятия “система”, так как отражает не только состояния порядка (организация в статике, структура), но и процессы по упорядочению (организация в динамике, объект уп-

¹ См.: Теория организации / Под общ. ред. В.Г. Алиева. М., 2005.

² Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука. М., 1989.

³ Там же. С. 71.

правления). Для того чтобы разграничить эти процессы, некоторые авторы вместо термина “структура”, отражающего организацию в статике, используют термин “организованность”⁴. Что касается процессов по упорядочению элементов целого, то их принято называть *процессами самоорганизации и управления*.

Мыслители всех эпох создавали системы (философские системы Платона, Гегеля, астрономические системы Птолемея, Галилея, система химических элементов Д.И. Менделеева, кибернетическая система Винера и многие другие). Длительное время системы отождествлялись с некими реальными объектами, но развитие теории систем привело к пониманию того, что нельзя отождествлять систему и объект, по поводу которого она строится⁵. Объект может быть системой, а может и не быть. В XX в. сложилось убеждение, что система - это результат моделирования объекта (идеальное отражение реальности), но не сам объект. “Система - это не сама реальность, не объект, а модель, построенная средствами человеческого сознания”⁶. “Систему можно рассматривать как... совокупность, которую исследователь выделяет из внешнего мира по пространственному или функциональному признаку”⁷.

Представление организации как системы позволяет выделить ряд присущих ей общих свойств, наблюдаемых в организациях любой природы: целостность, эмерджентность, гомеостазис, гомеокинезис.

Понятие целого мы находим еще у Аристотеля (384-322 гг. до н.э.), который в своем философском трактате “Метафизи-

зика” писал: “Целым называется то, у чего не отсутствует ни одна из частей, состоя из которых оно именуется целым от природы, а также то, что так объемлет объемлемые им вещи, что последние образует нечто одно... целостность есть некоторого рода единство”⁸. Любую организацию можно рассматривать как интегрированное целое, в котором каждый структурный элемент занимает строго определенное место. Система сохраняет свою целостность до тех пор, пока связи между ее элементами сильнее, чем их связи с окружающей средой. Как только внутренние связи ослабнут до критического уровня, система распадается на отдельные части, образуя новые системы. Сложные системы поддерживают свое функционирование и развитие за счет внутренних адаптивных изменений, обеспечивающих динамическую устойчивость.

Со свойством целостности систем тесно связано понятие эмерджентности (англ. - возникновение, появление нового). Под эмерджентностью принято понимать наличие качественно новых свойств целого, отсутствующего у его составных частей. Это и есть эффект организации, который является результатом возникновения между элементами синергии. Свойства целого не являются простой суммой свойств, входящих в него элементов, хотя и зависят от них.

Организация, будучи системным образованием, в большинстве случаев обладает свойством устойчивости, т.е., как правило, стремится восстановить нарушенное равновесие, возникающее под влиянием внешних факторов. Для описания этого внутреннего постоянства и стремления системы к сохранению устойчивости применяют термин “гомеостазис” (греч. *homoios* - подобный; *stasis* - неподвижность), предполагающий равновесие и стабильность. Однако факторы и условия

⁴ См.: Шустров В.Г. Эпистеме Мира. Н. Новгород, 1993.

⁵ См.: Крайнюченко И.В., Попов В.П. Системное мировоззрение. Теория и анализ. Пятигорск, 2005; Шевлоков В.А. Синергетика: уровни и способы описания сложных эволюционирующих систем (философско-методологический анализ). Нальчик, 1999.

⁶ Крайнюченко И.В., Попов В.П. Указ. соч. С. 43.

⁷ Шевлоков В.А. Указ. соч. С. 7.

⁸ Аристотель. Метафизика // Сочинения: В 4 т. М., 1975. Т. 1. С. 148-149.

воздействия постоянно меняются, а что касается механизмов поведения, то они, скорее, предрасположены к динамике, чем к статике. Поэтому точнее описывает изменчивый баланс, кинетические характеристики и общие процессы управления большинства сложных систем термин “гомеокинезис”. Таким образом, все организации саморегулируют свою деятельность путем непрерывного динамического управления как источниками стимуляции, так и ответами на входные стимулы.

То, что живые системы обладают некоторой способностью саморегулировать свою активность, было обнаружено еще в конце XIX в. Л. Фредерик привлекал внимание ученых к проблеме биологической саморегуляции: “Живое существо организовано таким образом, что каждое возмущающее воздействие само по себе вызывает последующую компенсаторную активность для нейтрализации возмущения или восстановления функций”⁹. Эти первые рассуждения относительно биологической саморегуляции основывались на работе К. Бернарда, в которой подчеркивалось значение внутренних условий для установления и сохранения стабильных состояний организма: “Именно стабильность внутренней среды - условие свободной и независимой жизни, и единственная задача всех жизненных механизмов, как бы разнообразны они не были”¹⁰. Для описания этого внутреннего постоянства Кэнноном и был предложен термин “гомеостазис”, который обозначает координацию физиологических процессов, поддерживающих большинство устойчивых состояний организма¹¹.

Сохранение устойчивости в системах происходит по-разному. В природных системах существует *механизм саморегуляции и самоорганизации*, в технических и социальных системах этот процесс называют

управлением. Однако это не означает, что последние не обнаруживают свойств самоорганизации (самоуправления). Чтобы раскрыть сущность этих процессов, обратимся к знаниям специальных наук.

Исследование механизмов управления и самоорганизации впервые было начато в кибернетике (от греч. *kybernetike* - искусство управления) в середине XX в. Основной объект изучения кибернетики, основоположником которой является американский ученый Н. Винер, - это так называемые кибернетические системы различной природы (технические, биологические, социальные). В своих основных трудах¹² Н. Винер уделил большое внимание общефилософским и социальным аспектам новой науки.

Становление кибернетики было предопределено развитием технических средств управления и преобразования информации. Решающее значение имело появление в 1940-х гг. ЭВМ, благодаря которым возникли принципиально новые возможности для исследования и фактического создания действительно сложных управляющих систем. Кибернетика расширила область применения информации за пределы человеческих действий, показав, что законы управления в биологических системах схожи с функционированием технических систем (роботов), созданных человеком. В обоих видах систем циркулируют сигналы (информация) и существует связь между информацией и управлением (самоорганизацией).

Рассмотрение различных объектов природы как преобразователей информации или как систем, состоящих из элементарных преобразователей информации, составляет сущность кибернетического подхода к изучению этих объектов. Как правило, все сложные кибернетические системы обладают способностью накапливать информацию и в зависимости от это-

⁹ Человеческий фактор: В 6 т. М., 1991. Т. 1. С. 487.

¹⁰ Там же.

¹¹ См.: Там же. С. 488.

¹² Винер Н. Кибернетика и общество. М., 1958; Он же. Кибернетика. Или управление и связь в животном и машине. М., 1968.

го менять свое поведение (преобразование информации). Подобное свойство кибернетических систем по аналогии с человеческим мозгом называют памятью системы. В зависимости от формы, в которой происходит “запоминание” информации, различают два основных типа изменения поведения систем: самонастройку и самоорганизацию (хотя такое деление является достаточно условным). Самонастройка обычно связывается с изменением значений относительно небольшого числа тех или иных параметров системы, а самоорганизация связывается с изменением структуры системы, т.е. с перестройкой существующих и образованием новых связей между элементами системы.

Любую кибернетическую систему можно представить в виде взаимодействующих блоков: управляющей системы и объекта управления. Основной задачей управляющей системы является преобразование поступающей в систему информации и формирование таких управленческих воздействий, при которых обеспечивается оптимальное достижение целей управления. Решение этой задачи напрямую зависит от сложности системы: чем больше количество элементов в системе и многовариантнее связи между ними, тем сложнее управление системой. С этим аспектом постоянно сталкиваются не только в кибернетике, но и в математике, системотехнике, физике, химии, биологии, экономике и других областях.

Дальнейшее изучение механизмов самоорганизации сложных систем было продолжено в рамках новой синергетической парадигмы. Предметом синергетики выступают явления коллективного поведения элементов в открытой, неравновесной, нелинейной, т.е. сложной системе. “Сложными системами в контексте синергетики называются системы, которым присуща самоорганизация, т.е. системы самоорганизующиеся”¹³.

¹³ Шевлоков В.А. Синергетика: уровни и способы описания сложных эволюционирующих систем (философско-методологический анализ). Нальчик, 1999. С. 5.

Синергетика формулирует общие принципы самоорганизации, действительные для всех структурных уровней материи. Основоположники синергетики Г. Хакен и И. Пригожин делают акцент, прежде всего, на процессуальности материальных систем. Все процессы подразделены на два типа: 1) процессы, протекающие в замкнутых системах, ведущие к установлению равновесного состояния, которое при определенных условиях стремится к максимальной степени неупорядоченности или хаоса; 2) процессы, протекающие в открытых системах, в которых при определенных условиях из хаоса могут самопроизвольно возникать упорядоченные структуры, что характеризует стремление к самоорганизации. Таким образом, процессы первого типа характеризуются равновесностью и линейностью (идеализация), процессы второго типа - неравновесностью и нелинейностью. Все природные процессы принципиально неравновесны и нелинейны, именно их синергетика рассматривает в качестве предмета изучения.

Синергетики в объяснении феномена самоорганизации используют категории “хаос” и “порядок”. Через взаимоотношения хаоса и порядка синергетика исследует закономерности самоорганизации. И хаос, и порядок - понятия субъективные, им еще никто не дал четкого определения и не определил количественно. В.П. Бранский, например, определяет порядок как множество элементов, между которыми существуют устойчивые отношения, повторяющиеся в пространстве и времени, хаос, соответственно, - как множество элементов, между которыми нет таких отношений¹⁴. Мы склонны разделить точку зрения исследователей, которые утверждают, что “хаос - это непостижимое для ума количество информации. Порядок - это умопостижимое, ограни-

¹⁴ См.: Стратегии динамического развития России: единство самоорганизации и управления: Материалы первой междунар. науч.-практ. конф. М., 2004. Т. 3. Ч. 1. С. 208.

ченное количество информации”¹⁵. Можно сказать, что хаос - это непонятный порядок.

В результате управления стохастическую систему можно сделать детерминированной, иначе говоря, привести ее из состояния хаоса в состояние порядка. Но важным является то, что без хаоса невозможен процесс устойчивого развития системы, т.е. ее эволюция. “Чрезмерный детерминизм ведет к застою. Абсолютный хаос также деструктивен. Должно соблюдаться определенное соотношение между хаосом и порядком для оптимального существования и развития системы”¹⁶.

Вышеизложенное означает, что хаос обладает творческой силой рождать новый порядок. А развитие есть “...рост степени синтеза порядка и хаоса, обусловленный стремлением к максимальной устойчивости”¹⁷. Существенным моментом является то, что с синергетической точки зрения процесс возникновения нового порядка носит спонтанный характер, а не вынуждается какой-то внешней силой. Именно поэтому синергетику считают теорией самоорганизации, а не теорией управления.

Итак, можно сделать некоторые обобщения. Существует два способа сохранения целостности системы любой природы (организованности) - самоорганизация и управление. Общим признаком для них является возрастание порядка вследствие противодействия деструкции.

Под самоорганизацией понимается процесс, в ходе которого создается, воспроизводится или совершенствуется организация сложной динамической системы. Отличительная особенность этого процесса - это его целенаправленный, но в то

¹⁵ Попов В.П., Крайнюченко И.В. Глобальный эволюционизм и синергетика ноосферы. Ростов н/Д, 2003. С. 80.

¹⁶ Попов В.П., Крайнюченко И.В. Информация, эволюция и управление. Ессентуки, 2001. С. 184.

¹⁷ Стратегии динамического развития России: единство самоорганизации и управления: Материалы первой междунар. науч.-практ. конф. М., 2004. Т. 3. Ч. 1. С. 213.

же время естественный, спонтанный характер.

В отличие от самоорганизации управление имеет не только целенаправленный, но и упорядоченный характер. В процессе изучения процессов эволюции было показано, что очень сложные структуры не могут существовать без управления. А само управление (центр управления) появилось как следствие эволюционной дифференциации, специализации элементов¹⁸. Можно сказать, что самоорганизация - это стохастическое управление, а управление - упорядоченная самоорганизация.

Среди разнообразных формулировок процесса управления наиболее распространено его определение как воздействие управляющей системы на управляемую. Однако такое понимание игнорирует обратное влияние управляемой системы на управляющую, да и сам процесс подготовки управляющего воздействия оставляет “в тени”. На наш взгляд, более точной является трактовка управления как процесса информационного взаимодействия управляющей и управляемой подсистем в объектах различной природы для достижения общей цели. Общей целью всех управляющих подсистем является сохранение системы, ее упорядоченности и целостности. “Управление - это функция организованных систем различной природы (биологических, социальных, технических), обеспечивающая сохранение их определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию их программ и целей”¹⁹.

Если попытаться найти различия между системами управляемыми и самоорганизующимися, то они могут быть сведены к следующему. Управляемыми системами принято считать те, в которых легко

¹⁸ См.: Попов В.П., Крайнюченко И.В. Информация, эволюция и управление. Ессентуки, 2001. С. 140-141.

¹⁹ Теория организации / Под общ. ред. В.Г. Алиева. М., 2005. С. 37.

различить иерархию доминирования, т.е. в которых обязательно присутствует действующая управляющая подсистема (лидер, вождь, регулятор, центр управления). Самоорганизующимися (самоуправляемыми) системами называют те, в которых иерархию увидеть сложно, это "... организации, у которых мы не можем распознать ни упорядочивающей руки, ни рулевого..."²⁰. В них происходит постоянная смена лидеров. "В процессе самоорганизации управляющие центры появляются неожиданно (стохастически), осуществляют воздействие на систему и исчезают, сменяют друг друга или действуют одновременно..."²¹

Кроме основного различия, существуют еще некоторые признаки, по которым управляемые системы отличаются от самоорганизующихся.

Во-первых, управляемые системы чаще всего состоят из разнообразных элементов, специализирующихся на конкретных полезных функциях, способствующих достижению общей цели, которая сводится к сохранению устойчивости системы. Самоорганизующиеся системы могут состоять как из разнообразных (например, человеческое общество), так и из однородных элементов (например, звезды, кристаллы и т.п.).

Во-вторых, связи между элементами в управляемых системах носят стабильный характер, а их количество ограничивается необходимыми. Борьбу эгоистических интересов элементов управляющая подсистема сводит к консенсусу, синхронности, когерентности. В самоорганизующихся системах связи в основном лабильные, стохастические (случайные), хотя может наблюдаться и консенсус (симбиозы).

²⁰ Стратегии динамического развития России: единство самоорганизации и управления: Материалы первой междунар. науч.-практ. конф. М., 2004. Т. 3. Ч. 1. С. 8.

²¹ Крайнюченко И.В., Попов В.П. Системное мировоззрение. Теория и анализ. Пятигорск, 2005. С. 205-206.

В-третьих, самоорганизующиеся системы более разнообразны, чем управляемые, в силу множественности альтернатив поведения. В них результат (иногда случайный) может достигаться способом перебора огромного количества вариантов. Но именно избыточная альтернативность вариантов поведения является способом обнаружения оригинальных решений. Организованное управление эффективнее и рациональнее только в рамках ограниченного количества ситуаций. Поэтому всегда имеет место сочетание управления и самоорганизации, алгоритмов и стохастизма (генерация случайных состояний).

Необходимо также отметить, что самоорганизующиеся системы имеют тенденцию превращения в управляемые. "Всякая организованность вначале появляется как хаотическая система. По мере "взросления" такой системы она дифференцируется, и в ней появляется управляющая (доминантная) подсистема"²². В результате накопления опыта управление начинает преобладать над самоорганизацией. Управление, конечно, ограничивает разнообразие поведения системы, но тем самым ускоряет достижение цели. Но из этого не следует, что управление всегда направлено по верному пути. История знает примеры гибели систем вследствие неправильного управления.

Перед современной наукой стоит актуальная проблема управления сверхсложными динамическими системами, в которых возникают критические и хаотические режимы. Существующая наука управления достаточно успешно освоила методы централизованного внешнего воздействия на различные объекты. Однако сегодня нельзя не согласиться с мнением ряда ученых о том, что наступило время пересмотра силовых подходов в задачах управления и поиска путей целевого воз-

²² Попов В.П., Крайнюченко И.В. Глобальный эволюционизм и синергетика ноосферы. Ростов н/Д, 2003. С. 164.

действия на процессы самоорганизации в динамических подсистемах²³.

Во всех сложных системах (организациях) постоянно происходят многообразные процессы, обеспечивающие их устойчивость и развитие. Некоторые исследователи делят эти процессы на самоорганизующиеся, организуемые и смешанные. «Самоорганизующиеся – это процессы, которые совершаются сами по себе, благодаря взаимодействию тех или иных факторов, в то время как организуемые всегда кто-то или что-то осуществляет, направляет как бы волевым порядком. Очевидно, что смешанные процессы представляют собой сочетание первых и вторых»²⁴. Нам это деление представляется достаточно условным, более того, вуалирующим единство организационных процессов. Все процессы без исключения являются смешанными. Приведем такой пример: управление предприятием, которое вышеуказанный автор считает процессом организуемым, на самом

деле является частично организуемым процессом (организация взаимодействия между структурными подразделениями), а частично самоорганизующим (самоорганизация работы конкретных людей организации). Наряду с менеджментом в любой организации присутствует и самоменеджмент, т.е. процессы организации смешанные, нельзя провести четкую грань между ними.

Единство процессов самоорганизации и управления подчеркивается многими современными исследователями (В.И. Аршинов, В.П. Бранский, А.А. Колесников, С.П. Курдюмов, Е.Н. Князева и др.). На первый план науки выходит идея о том, что для устойчивого развития, для динамично развивающегося процесса коэволюции необходимы определенная доля хаоса, спонтанности развития и самоуправления и определенная доля внешнего управления, которые должны быть сбалансированы и согласованы друг с другом²⁵.

²³ Стратегии динамического развития России: единство самоорганизации и управления: Материалы первой междунар. науч.-практ. конф. М., 2004. Т. 3. Ч. 1.

²⁴ Теория организации / Под общ. ред. В.Г. Алиева. М., 2005. С. 49.

²⁵ См.: Стратегии динамического развития России: единство самоорганизации и управления: Материалы первой междунар. науч.-практ. конф. М., 2004. Т. 3. Ч. 1.

Семантические модели отображения и преобразования динамических процессов активизации и развития рыночных отношений

А.С. Кулаков

Н.А. Строганова

кандидат экономических наук

Московская академия предпринимательства при Правительстве г. Москвы

В условиях развития рыночной экономики, сутью которой является быстрое реагирование предпринимательской деятельности на изменяющийся спрос, предлагается интерпретировать рынок как динамический процесс, включающий взаимосвязанные базовые элементы (предприниматели, потребители, покупатели, товары и услуги, конкуренция), совместное взаимодействие которых приводит либо к возмущению рыночных процессов, либо к их равновесию. Определение рынка через понятие динамического процесса, постоянно меняющего свое состояние, весьма похоже на классический химический процесс, на который можно воздействовать с целью изменения состояния в нужном направлении посредством формирования определенного сочетания компонентов, которые по своей сути могут быть представлены как катализаторы. Будем считать, что на рынок в нашем определении главным образом воздействуют три главных компонента (катализатора) - товар, потребитель, предприниматель. Каждый катализатор характеризуется своим подмножеством параметров, обладающих смысловой семантической характеристикой и способных в определенных условиях принимать количественные или качественные значения. Параметры могут быть специфичными для определенного типа катализатора и могут быть достаточно обобщенными для различных типов по семантическому смыслу. Существенно, что в определенном состоянии конъюнктуры рыночной среды не все характерные

параметры катализаторов являются активными и обладающими конкретными количественными или качественными значениями. Катализатор каждого типа может быть пассивным или находиться в стадии ожидания. При возникновении условий как внутреннего характера, так и проникающих воздействий внешней рыночной среды происходит процесс активизации определенных характерных параметров катализаторов, заключающийся в генерации значений, передаваемых во внешнюю среду, где для различных катализаторов при совпадении значений активированных параметров происходит их взаимодействие, приводящее к формированию нового состояния как основных элементов, так рынка в целом. Процесс может носить спонтанный характер, но может быть и регулируемым для достижения заданного уровня экономического развития, конъюнктуры и целей участников рыночных отношений. В этом случае можно говорить о введении понятия "конъюнктура" не только для рынка, но и для отдельных его элементов.

Для формализации рассмотренного подхода к функционированию рыночной среды хозяйствования с учетом экономических количественных факторов и семантических, качественных компонентов предлагается использовать сочетание элементов теории фреймов и кластеров.

Непосредственно понятие фрейма пришло в теорию и практику из областей, связанных с искусственным интеллектом, именно для отображения знаний, кото-

рые нельзя было представить в виде классических количественных баз и банков данных. В ее основе лежит восприятие фактов посредством сопоставления полученной извне информации с конкретными элементами и значениями, а также с «рамками», определенными для каждого объекта в памяти человека. Таким образом, под фреймом понимается некий абстрактный образ или ситуация, при этом фрейм содержит набор атрибутов, называемых слотами, имеющими различные типы и значения. Каждый слот имеет имя, уникальное в рамках конкретного фрейма. Кроме того, фрейм в своих слотах содержит специальные процедуры, которые будут выполняться при определенных условиях (при записи или удалении информации из слота, при активизации или обращении к слоту, в котором отсутствуют данные и т.д.). С каждым слотом может быть связано любое количество процедур, условия выполнения которых также фиксируются в элементах фреймов. Каждый фрейм имеет уникальное имя (идентификатор) в пределах выстраиваемой системы взаимодействующих фреймов.

Допускается, чтобы слот сам был фреймом. В этом случае слот представляется многоуровневой конструкцией, в которой в качестве значений первого уровня слота выступает множество слотов. Другими возможностями для заполнения слотов могут быть переменные, константы, любые выражения в выбранной предметной области, ссылки на другие фреймы и слоты. Таким образом, фрейм представляет собой гибкую конструкцию, позволяющую отображать и трансформировать в памяти интеллектуально ориентированной системы разнообразные знания.

Активизированные и взаимодействующие друг с другом фреймы образуют сети фреймов, отображающие в конкретный момент времени некую смысловую ситуацию.

Различают фреймы-образцы, или прототипы, хранящиеся в базе знаний. Фреймы прототипы определяют конкретные

смысловые объекты или ситуации, не меняя их семантики, но изменяя значения определенных слотов при их активизации после запуска соответствующих процедур.

В дополнение к фреймам-прототипам существуют фреймы-экземпляры, которые, будучи активизированными, не только изменяют значения слотов, но и трансформируются в реальное представление для отображения нового типа образа или ситуации.

Таким образом, фреймы-образцы носят основной генерирующий потенциал, приводящий к активизации слотов фреймов-экземпляров.

Следует подчеркнуть, что отличительная черта фрейма-экземпляра заключается в том, что он одновременно содержит большой объем знаний и в то же время является достаточно гибким для того, чтобы быть использованным как отдельный элемент базы данных или знаний. Фрейм с наступлением новой ситуации активизируется, переходя в новое состояние, позволяя при этом описывать как абстрактные качественные составляющие, так и конкретные, имеющие точные количественные характеристики.

В предлагаемом нами подходе в качестве фрейма-прототипа предлагается использовать достаточно устойчивую по набору характеристик, выраженных в системе слотов, категорию товара.

Категория потребителя, будучи активизированной в определенных условиях, может преобразоваться в категорию покупателя, участвующего непосредственно в сделке купли-продажи. Возможна ситуация, при которой активизированный фрейм потребителя генерирует значение слота потребности в требуемом товаре или услуге, но при этом не участвует в сделке. Такая ситуация наиболее характерна для потенциального покупателя, осуществляющего выбор товара или услуги, взаимодействуя при этом с товаром и/или либо с продавцом. В этом случае сам потребитель в определенной степени выступает «това-

ром» для продавца, предлагая ему свои предпочтения к товару по его качеству, цене, потребительским свойствам, а также демонстрируя свои покупательские способности. При таком взаимодействии даже при отсутствии финальной сделки по типу «деньги-товар» происходит процесс приобретения продавцом информации, которая впоследствии используется им при выборе новых или модификации уже имеющихся товаров. В этом смысле взаимодействие потребителя с продавцом выступает одним из вариантов маркетингового исследования, результатом которого является выбор продавцом сегмента товарного рынка, определение ассортимента, характеристик потенциального товара, выбор производителя, определение цены и т.д. Таким образом, активизация фрейма потребителя и продавца, их взаимодействие порождает новую рыночную ситуацию.

Возможен вариант, когда при активизации фрейма потребителя он преобразуется в категорию условного потребителя, генерирующего свои потребности в товарах и услугах, но не участвующего в прямом взаимодействии с товаром и продавцом. При этом происходит делегирование покупательских характеристик другому субъекту - покупателю. Такая ситуация характерна для условно пассивной с точки зрения экономической и покупательской деятельности части населения - детей, пенсионеров, инвалидов и т.д.

Таким образом, проведенные рассуждения по возможным трансформациям категории потребителя выдвигают целесообразность ее формализованного представления посредством фреймов-экземпляров, которые, будучи активизированными, трансформируются в реальное представление для отображения конкретного образа - покупателя, активного или пассивного потребителя.

Отдельного рассмотрения требует понятие предпринимателя. Эта категория также должна быть представлена фреймом-экземпляром, так как на определен-

ных этапах бизнес-деятельности предприниматель может выступать в качестве производителя, продавца, потребителя или покупателя, взаимодействуя при этом с другими представителями данной категории. В свою очередь производитель как результат трансформации предпринимателя сам может преобразовываться в продавца при реализации произведенных им товаров или услуг либо напрямую взаимодействуя с конечным потребителем, либо косвенно продавая продукцию на реализацию другим продавцам. В то же время для осуществления бизнес-деятельности по производству товаров и услуг производитель трансформируется в потребителя и/или покупателя при приобретении необходимых материалов, средств и предметов труда. Одновременно производитель как представитель населения в определенные моменты приобретает товары бытового назначения.

Проведенные рассуждения позволяют соотнести категорию предпринимателя с формализованным представлением через фрейм-экземпляр.

Аналогичная ситуация возникает при анализе возможных преобразований категории продавца. На определенных этапах бизнеса продавец выступает как покупатель товаров и услуг для их дальнейшей перепродажи. До момента совершения сделки приобретения товаров и услуг продавец осуществляет целенаправленный маркетинговый поиск наиболее выгодной с точки зрения своего бизнеса продукции как по ассортименту, качеству, закупочной цене, так и по производителям с ориентацией на целевые группы последующих покупателей. На этом этапе продавец сам выступает в категории потребителя, уже рассмотренной выше. При реализации сделки продавец трансформируется в покупателя.

Следовательно, для категории продавца также целесообразно представление его характеристик и процедур трансформации в виде фрейма-экземпляра.

Существенно, что рассмотрение трансформируемых друг в друга и взаимодействующих на различных этапах жизненного цикла бизнес-деятельности категорий “предприниматель” - “производитель” - “продавец” - “потребитель” - “покупатель” позволяет сделать заключение о возможности введения для них единого формализованного представления в виде субъектного фрейма-экземпляра, который, будучи активизированным, трансформируется в реальное представление для отображения конкретного образа, с присущими ему характеристиками и процедурами дальнейших трансформаций.

В данном случае для отображения экономических количественных факторов и семантических качественных компонентов результата активизации субъектного фрейма-экземпляра с трансформацией его в конкретный субъект рыночной экономики с множеством характерных параметров предлагается дополнить фрейм-представление субъектно-ориентированными кластерами.

Понятие кластера было применено впервые для компьютерной сферы, а в настоящее время это понятие достаточно широко применяется в различных областях исследований. Однозначного определения понятия кластера не существует. Дословный перевод термина означает “пучок”, “блок”, “пакет”. В зависимости от сферы использования понятия даются и его трактовки, такие как, например: кластер - модель некоей группы объектов, объединенных по каким-то признакам; кластер - несколько объектов, наиболее близких по заранее определенной группе признаков, степень близости определяется масштабом сравнения и выбранными показателями; кластер - группа однородных предметов и. т.д.

Будем применять данное понятие к слотам введенных для формального представления в виде фреймов рыночных катализаторов субъектно-ориентированного типа, имея в виду расширение описа-

ния слота использованием не единого количественного или качественного значения, а подмножества (пучка) значений, которые могут быть активизированы в зависимости от специфики внутреннего состояния объекта, объекта или ситуации внешней среды.

Существенно, что множество фреймов-катализаторов должно иметь возможность не только активизировать собственные слоты и присваивать определенные количественные или качественные значения кластерам, но и взаимодействовать с аналогичными по своей сути или значениями кластерами других фреймов-катализаторов. Активированные катализаторы при взаимодействии складываются в определенные группы, которые трансформируются в смысловые семантические сети, отражающие на данном ситуационном поле рыночных отношений новое состояние рынка как следствие взаимодействий катализаторов. При благоприятной ситуации такой процесс приводит к положительному результату взаимного симбиоза в виде свершаемых сделок, в которых участвуют предприниматели, покупатели и товар.

Как уже говорилось выше, активизация кластерных фреймов осуществляется в конкретный момент времени под воздействием информации внутреннего и проникающего внешнего характера. В данном случае имеет смысл ввести понятие многослойных фреймов. При этом в различных слоях располагаются кластеры и слоты соответствующего уровня. Внутренний (интро-) слой содержит параметры, исключительно характерные для данного типа фрейма-катализатора. Активизация слотов интрослоя генерирует информацию, передаваемую в средний, медиаслой, фреймы-конструкции, активизируя в данном слое кластеры фрейма типа субъекта и слоты, активность которых осуществляет выбросы информации в потребностях товаров и услуг в слой окружения внешней среды - инфраслой.

Именно в инфраслое происходит активизация слотов с набором качественных и количественных параметров в потребностях или предложениях относительно товаров и услуг. Слоты этого активизированного инфраслоя посылают импульсы параметров потребностей или предложений и проникают в инфра- и медиаслой, в соответствующие фреймы-представления других рыночных катализаторов. Множество активных фреймов-конструкций осуществляют поиск синхронизированных информационных импульсов, приводящих при совпадении по семантике и значениям ко взаимодействию различных фреймов-катализаторов. Результат взаимодействия генерирует новое состояние рыночной среды и, соответственно, формируется новое конъюнктурное окружение деятельности субъектов рыночной экономики.

Таким образом, субъектно-ориентированный фрейм-экземпляр формализованно может быть представлен моделью вида

$$F_i = \dots$$

где F_i - имя i -го фрейма;

N_{ijk} - имя j -го слота в k -м слое i -го фрейма;

T_{ij} - тип j -го слота в k -м слое i -го фрейма;

Z_{ij} - значение j -го слота в k -м слое i -го фрейма;

$\bigcup_{r=1}^R P_{rj}$ - присоединенные к j -му слоту

в k -м слое i -го фрейма процедуры его активации.

Следует отметить, что в конкретный момент времени субъектно-ориентированный фрейм предпринимателя в зависимости от стадии бизнес-деятельности находится либо в одном из четырех состояний - фрейм-производитель, фрейм-продавец, фрейм-потребитель, фрейм-покупатель, либо в пассивном состоянии непосредственно фрейм-экземпляра с неактивизированным кластером типа предпринимателя.

Активизированные фреймы предпринимателей и товаров вступают во взаимодействие по совпадающим кластерам и слотам. Для отражения взаимодействий между ними используются фрейм-анализ и целенаправленные механизмы активизации слотов и кластеров, ориентированные на достижение системы целей участников процессов рыночной деятельности. Фрейм-кластерный анализ в этом случае весьма удобен, так как представляет собой достаточно гибкий механизм, позволяющий динамично отображать в рыночной системе разнообразные ситуации и моделировать их на будущие периоды.

К вопросу трактовки полезности и ценности в российской экономической науке в XIX в.

М.Ф. Гуськова

кандидат экономических наук, докторант

Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова

На начало XX в. категории “ценность”, “стоимость”, “полезность”, “цена” российскими экономистами трактовались различно. Это объясняется несколькими причинами.

Во-первых, классическая и австрийская школы в определенной мере занимали в России примерно равные позиции.

Во-вторых, публикации на русском языке не полностью представляли эти школы.

В-третьих, литература в переводе с европейских языков отражала в большей мере позицию переводчиков, чем позицию представителей школ.

Для вхождения в проблему и историческую ситуацию можно использовать исследование А. Мануйлова, который попытался проанализировать соотношение интересующих нас научных понятий с позиций классической школы, и состояние ее критики со стороны австрийской школы. Обратимся к книге А. Мануйлова “Понятие ценности”, вышедшей в свет в 1901 г.¹

Австрийская школа, как пишет А. Мануйлов, различает ценность субъективную и объективную². *Ценность* (полез-

ность. - *М.Г.*) в субъективном смысле есть то значение, которое имеет какое-нибудь благо или совокупность благ для благополучия данного субъекта. *Ценность* в объективном смысле означает, напротив, силу или способность блага приводить к какой-либо объективной цели. Однако не все виды объективной *ценности* подлежат рассмотрению экономиста: его интересуют только те из них, которые имеют хозяйственное значение. В ряду всех видов объективной *ценности* самое важное значение имеет меновая *ценность* благ. Под этим термином подразумевается объективное значение благ в обмене, т.е. возможность получить за них (через обмен) известное количество других хозяйственных благ, возможность, представляемая как сила или свойство, присущее предмету, что у Мануйлова обозначается как “меновая сила”. Соответственно, “количество благ, получаемое в обмене за данное благо и зависящее от его покупательной или меновой силы, представляет его цену”³.

По мнению А. Мануйлова, *ценность* и цена так же отличны друг от друга, как субъект и объект. Поэтому соединить эти две категории в одном понятии невозможно. Цену теоретики маржинализма, как полагает А. Мануйлов, выводят из субъективной *ценности*, которая не имеет значения для анализа экономических явлений со стороны классиков. А. Мануйлову было известно, что *ценность* существует в двух смыслах 1) ценность - понятие, основанное на суждении человека о значении, которое имеет для него предмет; 2) это суждение зависит от полезности

¹ Мануйлов А. Понятие ценности. М., 1901.

² Экономическая школа (школа МИЭМ) кафедры основ экономической теории Московского государственного института электроники и математики (технический университет) установила четкие места в соотношении понятий ценности, полезности и стоимости, сформулировав синтетическую теорию ценности, включающую и теорию полезности, и теорию стоимости:

$$\text{Ценность блага} = \frac{\text{Полезность блага}}{\text{Стоимость блага}}$$

В данной статье все, что не соответствует теории ценности, выделено курсивом (см.: Стерликов Ф.Ф., Гуськова М.Ф., Стерликов П.Ф. Экономическая теория ценности // Экон. науки. 2006. № 5(18)).

³ Мануйлов А. Указ. соч. С. 1-2.

предмета), но он не принял это положение. У А. Мануйлова такое понятие ценности лишено научного значения, оно “никакой пользы для развития экономической теории не принесет”⁴.

В. Гильдебрандт, возражая Прудону (и Мануйлову - тоже), различает полезность и потребительную *ценность* предмета: первое есть свойство, присущее самому предмету; второе - отношение между человеком и предметом. Разумеется, как утверждает Мануйлов, Гильдебрандт не видел противоречия между потребительной и меновой *ценностью*; по этой причине нельзя отличить предметы хозяйственной деятельности человека от свободных благ, на которые эта деятельность не распространяется. Иначе говоря, А. Мануйлова волнует главный вопрос: по какому правилу переводить в числовую форму человеческие потребности, т.е. из какой *ценности* выводить цену, как определить *ценность* предметов при помощи отношения между двумя их количествами.

А. Мануйлова никак не может удовлетворить и идея Шеффле, определяющая *ценность* как “этическую сторону блага”, как значение, которое благо в силу своей пригодности имеет для экономического сознания хозяйствующего субъекта⁵.

Не удовлетворяет такая постановка вопроса и легального марксиста П. Струве. “Полезности и субъективные *ценности*, - пишет Струве, - сами по себе несоизмеримы с точки зрения взаимодействия нескольких хозяйственных субъектов. Субъективные *ценности* соизмеримы лишь внутри сознания одного данного субъекта, поскольку этот субъект сознательно для упорядочения и рационализации своей хозяйственной деятельности может сравнивать проявления своих потребностей по их интенсивности”⁶.

⁴ Мануйлов А. Указ. соч. С. 4-6.

⁵ Там же. С. 13.

⁶ Струве П.Б. Хозяйство и цена. М., 1913. Ч. 1. С. 62-63.

Л.Н. Юровский солидарен со Струве: “Соизмеримость полезностей для нескольких хозяйствующих субъектов создается только в обмене, когда субъективные *ценности* при посредстве денег превращаются в цены”. Но здесь же, продолжая подтверждать Струве, Юровский сам как бы возводит цену в абсолютную хозяйственную *ценность*. Он пишет: “...Цены суть вполне определенные значения, приуроченные к данному моменту во времени и данному месту в пространстве, и что все явления взаимодействия, или системы хозяйства как таковые суть производные цены, исходят от цены и к ним приводят. Проблема распределения, по мнению Струве, - как проблема образования доходов из цены, - является проблемой не номографической, а идеографической”⁷.

Отталкиваясь от этой мысли, Л.Н. Юровский далее продолжает: “Спор о методах в политической экономии едва ли был очень плодотворен и едва ли стоило бы возобновлять его теперь в старой постановке. Правда, в общей форме, замечание А.Ойкена по поводу этого спора, пожалуй, справедливо: “Сама по себе борьба по вопросу о методологических основах науки не может почитаться дурным знаком. Она доказывает, что представители дисциплины снова задумываются над ее целями и средствами”. А это происходит всегда лишь в те моменты, когда чувствуют, что добрались до важных поворотных пунктов. И поэтому, если только противоречие не вырождается в упрямство, наука может извлечь существенную пользу для такой борьбы идей”⁸.

Л.Н. Юровский заходит в своих рассуждениях еще дальше и поднимает сверхактуальный вопрос (не только для современной российской экономической методологии). Он пишет: “Но политической экономии в этом отношении не везло, и знаменитая в нашей науке контро-

⁷ Юровский Л.Н. Очерки по теории цены. Саратов, 1919. С. 68.

⁸ Там же.

верза не дала почти никаких положительных результатов ни для экономики, ни для логики. “Теоретики” для оправдания своих исследований вовсе не нуждались в тех нападках на теоретическую работу, в которые часто вырождались методологический спор. И нынешнее возвращение к вопросу в русской литературе, по-видимому, тоже не подвигает нас вперед. В той постановке, которую дает проблеме С.Н. Булгаков, вообще не существует критерия, - объективного, по крайней мере, критерия, - для ее решения. “Полезна” ли теоретическая экономика, или она является “умной ненужностью”? На этот вопрос поэтому уже немислимо дать общезначимый ответ, что слишком неопределенно само понятие “полезного” и слишком различны представления людей о нужном и не нужном. Здесь припоминаются прекрасные слова Эджворта, написанные в связи с аналогичной постановкой вопроса. “Могут указать,- говорит он,- что математическая наука о душевных явлениях (*mathematical psychies*), хотя и возможна, но не имеет ценности (*not valuable*); я говорю не имеет ценности, а не полезности, потому что последнее может быть понято в слишком избитом смысле. Ибо ни один философски мыслящий противник не станет утверждать, что стремление души к всеобщему тогда законно, когда оно вознаграждается производством чего-либо полезного”. Стремление души к всеобщему, несомненно, способно доходить до экстравагантного, но границы должны быть очерчены любящей рукой и не должны быть сужены слишком строгими требованиями полезности”⁹.

Экономическая логика (труд создает *ценности*, а через деньги трансформируется в цену) несколько противоречит логической цепочке Джевонса, сделавшего важный вклад в магистральное течение неоклассической экономической теории. Причинная цепочка Джевонса, определя-

ющая объем выпуска продукции, хорошо известна: *издержки* производства определяют предложение; предложение определяет последнюю степень *полезности*; последняя степень полезности определяет *ценность* (выделено нами. - *М.Г.*).

По мнению М. Блауга, цепочка Джевонса не только наивна, но и противоречит тому притязанию, что ценность определяется полезностью, так как в ней недостает предельной антиполезности производства (в его предложении) и процесса обмена. В обмене, согласно Блаугу, сравнивают последние степени полезности предметов торга, что должно заканчиваться выходом на перечень цен спроса. Именно эти шкалы спроса определяют цены. Иначе говоря, Джевонс выразил полезности в денежных категориях без кривых спроса, к неудовольствию Блауга, и непосредственно на основе эквивалентности предельных полезностей сделал вывод об эквивалентности предложенных цен¹⁰.

Эджуорт и Маршалл, следующие за Джевонсом, не смогли отказаться полностью (впрочем, они и не ставили перед собой таких целей) от идей экономистов австрийской школы, которые не признавали того, что индивидуальный рабочий в состоянии эффективно варьировать ежедневное количество своего физического труда и тем самым воздействовать на цены продукции (предельная полезность дохода равна предельной тяжести труда). Фактически это означает, что потребитель, а не капиталист (и, тем более, не рабочий) представляет собой доминирующую фигуру в неоклассической (маржиналистской) экономической науке. Работодатель более не идентифицируется с инвестором капитала; менеджер, предприниматель и рантье предстают в этой теории отдельными экономическими агентами, а личные сбережения считают-

⁹ Юровский Л.Н. Указ. соч. С. 68-69.

¹⁰ См.: Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С. 290-292.

ся стандартным источником инвестиционных средств. Все это делает данные концепции отличными от концепций экономических ситуаций, которые содержатся у Смита, Рикардо и Маркса¹¹.

В дальнейших исследованиях теории предельной полезности также развивали вопросы, которые были несовместимы с официальной послерикарданской политической экономией, и, изучая экономические явления со стороны потребления, теоретики предельного анализа утвердили новый (функциональный) подход в экономической теории.

Современные курсы микро- и макроэкономики, основы которых представлены в разнообразных учебниках "Economics", базируются на формализованном и потому, несомненно, сложном (для нас) восприятии анализа экономических явлений. Именно анализ (функциональных зависимостей в экономических явлениях) позволил теоретикам-предельщикам поставить вопрос о правомерности цены спроса и цены потребления. В этом и заключался смысл и сущность маржиналистской революции, которая не была принята в советской политэкономии. Последняя продолжала (без внутреннего развития) утверждать общеметодологический аспект исследований К. Маркса - причинно-следственные связи между стоимостью и ее денежной формой - ценой. И это происходило вопреки тому, что социализм провозглашал максимально полное удовлетворение потребностей всех членов общества главной целью. Поэтому необходимо было рассматривать полезность благ как важнейший критерий при их производстве и потреблении. Максимизация полезности, однако, не стала важнейшим принципом общественного хозяйствования, а цена как *ценность* не рассматривалась вообще в политической экономии социализма¹².

¹¹ См.: Блауг М. Указ. соч. С. 293.

¹² См.: Аникин А.В. Юность науки. М., 1979. С. 300 - 301.

Здесь хотелось бы вступить в дискуссию с современными экономистами, А.В. Аникиным в частности.

При дальнейшей разработке теории стоимости, почти полтора столетия тому назад, К. Маркс размежевался с теми авторами, которые считали полезность единственной основой рыночных цен.

Разрабатывая проблемы теории стоимости, он абстрагировался от качественных различий создаваемых товаров как основы их полезности. "...Рыночная цена имеет то общее с рыночной стоимостью качественное определение, что все находящиеся на рынке товары одной и той же сферы производства (качество их, конечно, предполагается одинаковым) имеют одну и ту же цену, или являются фактически представителями общей стоимости товаров этой сферы"¹³.

В последующем теоретики политической экономии не обратили внимания на необходимость учета данной абстракции при углублении анализа стоимостных отношений. Таким образом, полезность оказалась не востребованной в рамках теории стоимости.

Как утверждает М. Блауг, теория предельной полезности была идеологически нейтральной, в том смысле, что она совместима почти с любой позицией в социальных и политических вопросах. Правда, как оговаривается (далее) М. Блауг, концепция эгалитарного распределения дохода (вторым поколением экономистов-маржиналистов) представлена самым неудобным аспектом в теории полезности¹⁴.

Теория равновесия Л. Вальраса (нейтрализовавшая деньги в анализе макроэкономики), а также идеи В. Парето, Дж. Хикса, П. Самуэльсона, А. Вальда, К. Эрроу и Ж. Дебре вдохнули в теорию предельной полезности новую энергию математического анализа. "Экономическая теория всех и каждого" через матема-

¹³ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 26. Ч. 2. С. 222.

¹⁴ См.: Блауг М. Указ. соч. С. 282.

тический анализ пыталась сопрягать кривые спроса и предложения, кривые полезности и предельной производительности труда, рыночное ценообразование и свети все эти элементы в рамках структуры общего равновесия.

Благородная идея экономистов-математиков - связать воедино убывающую предельную полезность с проблемой повышательной детерминации цен - нашла отклик и у советских экономистов-математиков, сначала разрабатывающих линейное программирование (Л.В. Канторович, В.В. Новожилов, В.С. Немчинов, А.М. Лурье и др.), а позднее использующих идею полезности в решении большой и сложной, но единой задачи - оптимизации экономических расчетов.

Ядром нового подхода была концепция оптимальных цен, выявлявшая преимущества *ценностного* управления над натуральным и объясняющая роль прибыли как критерия хозяйственной деятельности. В экономической теории получили обоснование плата за фонды, за трудовые и природные ресурсы; разрабатывались проблемы эффективности капитальных вложений и учета фактора времени. Все эти решения вошли компонентами в общую концепцию - систему оптимального функционирования экономики (Н. Федоренко, С. Шаталин и многие другие).

Модели оптимизации носят преимущественно нормативный характер и, в целом, крайне идеализированно описывают экономическую реальность. Стремясь преодолеть ограниченность однокритериального подхода, концепции экономического равновесия (ряда советских экономистов) стали использовать (созданный западной экономико-математической школой) аппарат теории экономического равновесия для анализа проблем плановой экономики, иногда применяя несколько иную терминологию.

Например, В.М. Полтерович, используя классические модели равновесия, разработал теорию функционирования эконо-

номики при неравновесных ценах. Экономист-математик установил, что при абсолютно гибких ценах идея децентрализации и идея оптимальности не противоречат друг другу¹⁵. Это положение В.М. Полтеровичем доказывается уже в первой главе "Паретто-оптимум и цены". В ней экономист рассматривает статическую экономику с фиксированными экономическими ресурсами. Его экономике соответствует определенный набор произведенных товаров и их распределение между потребителями.

Так как в экономической системе отсутствуют агенты, поведение которых определялось бы общественными предпочтениями, экономическая теория, естественно, должна исходить из предпочтений отдельных участников. При заданных предпочтениях появляется возможность сравнивать между собой некоторые состояния экономической системы, например, между неулучшаемыми механизмами и ценами¹⁶.

Предпочтения В.М. Полтерович описывает "отображением, сопоставляющим каждому допустимому состоянию x совокупность лучших, чем x , состояний $U(x)$ ". Состояние потребителя x - это обычно вектор, компоненты которого указывают количество соответствующих потребляемых благ и, возможно, предполагаемых объемов труда. Отображение U_x В.М. Полтерович подчиняет трем основным условиям: 1) если x' лучше x , то в таком же соотношении находятся состояния, "достаточно близкие" к x' и x (отображение U имеет открытый график); 2) для любого x множество предпочитаемых ему состояний $U(x)$ выпукло либо пусто; 3) $x \notin U(x)$ (антирефлексивность).

Такие допущения вполне правдоподобны, хотя возможны и возражения, как полагает В.М. Полтерович. Если предпоч-

¹⁵ См.: Полтерович В.М. Экономическое равновесие и хозяйственный механизм. М., 1990. С. 3-5.

¹⁶ См.: Там же. С. 5-9.

тение выпукло, как рассуждает далее Полтерович, то соответствующая ему функция полезности U обладает следующим свойством: для любого x множество не худших, чем x , векторов $\{x' \mid U(x') \geq U(x)\}$ также выпукло. Такие функции он называет квазивогнутыми. Таким образом, квазивогнутость принимается за естественное условие для функции полезности. Анализ свойств квазивогнутости у В.М. Полтеровича эквивалентен следующему условию:

$$U(ax' + (1 - a)x) \geq \min\{U(x'), U(x)\}, a \in [0, 1].$$

В представленной интерпретации это означает, что потребление вектора x в течение некоторой доли a промежутка времени, принятого за единицу, и вектора x' в течение промежутка $(1 - a)$ дает не меньшее удовлетворение, чем потребление наихудшего из этих векторов в течение единицы времени.

Вопрос о том, как именно потребитель осуществляет максимизацию своей функции, плохо изучен. Поэтому, согласно В.М. Полтеровичу, свойство вогнутой функции полезности не имеет ясной экономической интерпретации.

Обычно предполагают, что функция полезности непрерывна и не достигает абсолютного максимума на множестве векторов потребления (что соответствует условию отсутствия насыщения во втором законе Госсена). При этом любая функция может быть преобразована из другой (по ординалистской полезности). Однако кардинализм полезности требует ее трансформации из функции в скалярную величину, т.е. полезность непосредственно должна быть измеряема в денежной форме - цене.

Следует признать, что, несмотря на определенные успехи, к настоящему времени нет вполне удовлетворительных методов для воспроизведения функции полезности. Однако экономист В. М. Полтерович утверждает, что недостаточность знаний о реальных функциях не является причиной, исключаящей предельную

полезность из экономического анализа. Последний, по его мнению, может быть плодотворным, так как экономическая практика использует такие переменные, как спрос, цена, налоговые ставки и т. п.¹⁷

Общие свойства функции полезности используются В.М. Полтеровичем при анализе оптимальных состояний в равновесных и неравновесных ценах. Естественно, что каждой экономической ситуации соответствует цена, обладающая весьма полезными и экономически естественными свойствами. Цена как *ценность*, по В.М. Полтеровичу, обладает следующими функциями: 1) соизмерение *ценности* разнородных товаров при формировании агрегированных показателей, используемых в процессах планирования и управления; 2) стимулирование выполнения принятых планов и обязательств; 3) стимулирование рационального отбора хозяйственных мероприятий при децентрализованном принятии решений; 4) обеспечение рационального распределения производственных ресурсов и потребительских благ в процессах обмена; 5) обеспечение сбалансированности спроса и предложения.

В дальнейшем исследовании В.М. Полтерович, используя гипотезу о существовании абсолютных полезностей, пытается математическим путем вывести принцип ценового равновесия в моделировании экономических систем, основанных на максимизации скалярного критерия. Заканчивается работа экономиста-математика так: "В рамках того спектра моделей, который рассматривался в этой книге, понятие ратационируемого равновесия беднее всего по нормативному содержанию; однако оно обещает стать важным инструментом описания экономических реалий"¹⁸.

История, как известно, повторяется. Повторяется она и в экономической теории. И, в частности, утверждения столет-

¹⁷ См.: Полтерович В.М. Указ. соч. С. 12.

¹⁸ Там же. С. 247.

ней давности теоретиков австрийской школы (о невозможности сведения *ценности* и цены только к стоимости производства) являются крайне необходимыми для решений задач и в современной запутанной теории цены. Другими словами, поиск “архимедовой точки”, которая могла бы послужить опорным пунктом для всего учения цены и выполняла бы роль синтезатора полезностной основы *ценности*-цены и трудовой теории *ценности*, продолжается.

Односторонность позиции советских экономистов сменилась более здравым мыслящим подходом современных экономистов к теории цены.

Руководитель авторского коллектива и соавтор учебника “Общая экономическая теория” (политэкономия) Г.П. Журавлева не только различает категории “потребительная стоимость” и “меновая стоимость”, которые были известны еще и Аристотелю, но и вводит понятие “экономическая ценность”. “Прежде всего, отметим, - пишет Г.П. Журавлева, - что стоимость товара представляет собой *частный случай проявления экономической ценности* в определенных исторических условиях.

Человечество не может существовать без экономической деятельности, а экономическая деятельность - без экономической *ценности как единства цели и средства*. В условиях товарного производства экономические ценности принимают форму стоимости. Экономическая ценность лежит в основе стоимости, являясь исходной категорией по отношению к стоимости.

Сущность ценности, ее субстанция - это определенная экономическая деятельность, которая включает цель (результат) и средство (затраты).

Экономическая ценность - это единство экономической полезности блага и экономических затрат на его производство”¹⁹.

¹⁹ Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под общ. ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. М., 2000. С. 81-85.

“Экономические затраты и экономическая полезность, в единстве образуя ценность, осуществляют принцип саморегулирования, присущий целесообразной деятельности вообще, экономической в частности.

Двуединный характер экономической ценности и стоимости теоретически воплотился в противоборстве трудовой теории стоимости и теории предельной полезности”²⁰.

Из всего сказанного Г.П. Журавлева делает вывод, что экономический товар включает в себя одновременно и *благо* (поскольку он нужен потребителю), и *затраты* (поскольку для его производства необходимы ресурсы). Эти качества товаров проявляются как их *полезность* (поскольку удовлетворяют наши потребности), *редкость* (поскольку для их производства нужны ограниченные ресурсы) и *ресурсоемкость*. При приобретении экономического товара люди платят за него определенную сумму денег, которая называется *ценой товара*.

Раскрывая свою точку зрения на теорию ценности, хотелось бы привести форму проявления этой теории на поверхности экономической жизни - хозяйственной деятельности.

На поверхности экономической жизни соотношение данных сущностных понятий принимает следующие формы проявления:

$$\text{Спрос} = \frac{\text{Качество}}{\text{Цена}}.$$

На самом деле, именно соотношение качества и цены определяет объем спроса, отражает позитивную деятельность и производителя (продавца), и покупателя (потребителя). Купленный товар тем и ценен, что он реально удовлетворяет потребности.

Ценность товара может быть равна нулю в двух случаях: 1) если его *полезность* равна нулю или приближается к нулю; 2) если *стоимость* равна или приближается к бесконечности (по отношению к доходу покупателя).

²⁰ Экономическая теория (политэкономия). С. 81-85.

Неопределенность, риск и асимметрия информации в рыночной экономике

Я.Л. Шкалаберда

Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова

Понятие “асимметрия” в научной литературе определяется как нарушение, исчезновение, отрицание симметрии¹. Термин “*симметрия*” (греч.) означает соразмерность, равно- или разноподобие, равномерие, равнообразие, соответствие, сходность; одинаковость, либо соразмерное подобие расположения частей целого, двух половин; сообразие, сообразность”². На наш взгляд, философская суть категории “*асимметрия*” дана В.С. Готтом и “обозначает существование и становление в определенных условиях и отношениях различий и противоположностей внутри единства, тождества, цельности явлений”³.

В экономической литературе под *асимметрией информации* понимают положение, при котором одна часть участников рыночной сделки обладает достоверной информацией, а другая - нет или располагает в меньшей степени.

Асимметрия может существовать между спросом и предложением, что происходит вследствие сокращения предложения при определенной величине дохода или цены. На это указывал Дж. Р. Хикс в работе “Стоимость и капитал”: “О существовании подобной асимметрии между предложением и спросом известно давно; это, возможно, следует считать одним из открытий Вальраса”⁴.

Проблема асимметрии информации появилась в связи с провалами рынка.

¹ См.: Ожегов С.И. Словарь русского языка: 53 000 слов. 7-е изд., стереотип. М., 1968. С. 27.

² Там же. С. 321.

³ Готт В.С. Философские проблемы современной физики. М., 1972. С. 370.

⁴ Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал: Пер. с англ./Общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Энтова. М., 1993. С. 132.

Провалы рынка (market failures) - это случаи, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное использование ресурсов. Как правило, выделяют четыре фактора, свидетельствующих о провалах рынка: 1) монополию; 2) несовершенную (асимметричную) информацию; 3) внешние эффекты; 4) общественные блага. Государство пытается решить эти проблемы, осуществляя антимонопольную политику, социальное страхование, ограничивая производство товаров с отрицательными внешними эффектами и стимулируя производство и потребление экономических благ с положительными внешними эффектами. На наш взгляд, эти проблемы не являются новыми в экономической теории. Они вытекают из противоречий товарного производства, частного и общественного интереса, возникающих на базе именно этого производства.

Как правило, рассматривая асимметрию информации, экономисты связывают ее с продажей подержанных автомобилей, когда продавцы знают состояние автомобиля, а покупатели не знают. Случаи информационной асимметрии часто встречаются в экономической жизни: продавец продукта знает о его качестве больше, чем покупатель; получающий страховку лучше осведомлен о положении дел, чем сотрудник страховой компании; топ-менеджер лучше знает о положении фирмы, чем акционеры; наемный работник более осведомлен о своих способностях, чем менеджер, принимающий его на работу; заемщик кредита лучше знает свои возможности его возврата, чем кредитор; владелец банка лучше знает вероятность его банкротства, чем вкладчик; организа-

тор лотереи точнее знает вероятность выигрыша, чем покупатель лотерейных билетов.

Неравномерное получение информации участниками рынка неизбежно приводит к различию их экономического положения и к невзаимовыгодным рыночным сделкам⁵, т.е. отсутствие равного доступа к информации на конкурентном рынке может привести к возникновению монополий, поскольку у фирм появляется стимул к получению сверхприбыли за счет использования конфиденциальных источников⁶.

Для того чтобы снизить асимметрию информации в производстве товаров и услуг, требуется накопление информации о целевых рынках (их конъюнктуре), потребителях, поставщиках, посредниках, конкурентах, правительственных постановлениях, указах, нормативно-правовых актах, политических и экономических изменениях, налоговом законодательстве и др.

Обращение к необходимости получения информации можно найти у автора теории трансакционных издержек Р. Коуза. Он утверждал: "...чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить: с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желательно заключить сделку и на каких условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться, что условия контракта выполняются"⁷. В работах Р. Коуза проблема информации связывается, прежде всего, с ее поиском, а также с ее неопределенностью, риском и асимметрией.

В экономической науке понятие "трансакционные издержки" произошло в результате критики положения неоклассической теории о том, что обмен происходит без издержек. Издержки обмена

⁵ См.: Эрроу К. Дж. Информация и экономическое поведение // *Вопр. экономики*. 1995. № 5. С. 104-105.

⁶ См.: Там же. С. 101.

⁷ Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 6.

получили название трансакционных. Они обычно трактуются как издержки поиска, сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и составления контракта, издержки контроля, принуждения и юридической защиты выполнения контракта. В отличие от производственных издержек, трансакционные издержки не связаны с самим процессом создания товара. По оценкам экспертов, удельный вес трансакционных издержек в совокупных затратах фирмы составляет при их функционировании на традиционных рынках от 1,5-5%, а при выходе на новые рынки сбыта до 10-15%⁸.

Асимметрия присутствует и в развитии самой экономической системы. Так, например, Д. В. Федорищев, рассматривая асимметрию развития экономической системы, связывает ее с понятиями "диспропорциональности", "неравновесия", "дивергенции", "несбалансированности", "дифференциации" и "дезинтеграции", которые характеризуют определенные состояния нарушения экономического равновесия, несоответствия между элементами системы⁹. Следовательно, на наш взгляд, асимметрия информации вытекает из асимметрии развития рыночной экономики, основой которой является товарное производство.

В теории К. Маркса, Ф. Энгельса, В.И. Ленина товарное производство рассматривается как производство независимых, обособленных товаропроизводителей, работающих на неизвестный и свободный рынок в системе стихийного общественного разделения (распределения) труда¹⁰. Обособленность товаропроизводителей связывается Ф. Энгельсом с тем,

⁸ Лесных В., Попов Е. Минимизация трансакционных издержек // *Общество и экономика*. 2005. №5. С. 39.

⁹ См.: Федорищев Д. В. Асимметрия развития экономической системы. Саратов, 2004. С. 6-7.

¹⁰ См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 19. С. 212, 215; Т. 20. С. 280, 283; Т. 23. С. 51, 82; Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 1. С. 86-87; Т. 3. С. 621; Т. 32. С. 319.

что каждый независимый производитель производит продукцию на неизвестный и свободный рынок, не зная величины общественной потребности в данном продукте, величины рыночного спроса, не знает, существует ли вообще потребность в данном продукте, не знает также, сколько аналогичного продукта будет произведено другими товаропроизводителями. Его производство является обособленной частью общественного производства. Как видим, Ф. Энгельс показал, что отдельные товаропроизводители не обладают полной информацией о рыночной конъюнктуре.

Основным регулятором товарного производства является свободная конкуренция, которая приводит в действие его основной закон - закон стоимости.

Основы теории свободной конкуренции были сформулированы А. Смитом. Он утверждал, что свободная конкуренция стремится приравнять друг к другу цены и издержки производства, оптимизируя распределение ресурсов, а на рынке факторов производства уравнивать "чистые преимущества" этих факторов во всех отраслях, тем самым устанавливая оптимальное распределение ресурсов между отраслями.

В дальнейшем идеи А. Смита о рациональном распределении ресурсов, владении каждым товаропроизводителем полной информацией о конъюнктуре рынка подвергались критике социалистами-утопистами, К. Марксом, Ф. Энгельсом, В.И. Лениным и др. Развитие товарного производства на базе более высокого уровня развития производительных сил демонстрировало и неоптимальное распределение ресурсов в экономике, и полное отсутствие информации у товаропроизводителей о конъюнктуре рынка. Производитель может знать о существовании спроса на товар, иметь данные об уровне рыночной цены, величине издержек производства и прибыли, которые формируются в текущем периоде. В следующем периоде эти параметры могут из-

мениться. И в конечном результате у производителя отсутствует полное знание информации о рынке. Отсюда рождается товарный фетишизм.

При смитовском подходе нет места маркетинговым исследованиям и конкурентной разведке в экономической теории, поскольку вся информация о рынке известна товаропроизводителям.

В рыночной экономике есть точки симметрии (пропорциональности), когда совокупный спрос на отдельный товар отрасли равен совокупному предложению данного товара. Однако они случайны и проходящи. Экономика проходит их по инерции. Как правило, в товарном производстве симметрия между совокупным спросом и совокупным предложением достигается посредством "ряда колебаний". Равновесие в отрасли рассматривается как "приятный подарок" в процессе постоянных колебаний. Господствующей тенденцией в рыночной экономике является асимметрия ее развития или диспропорциональность. Эти процессы в рыночной экономике приводили к дифференциации производителей, асимметрии в распределении ресурсов, асимметрии в доходах и материальном положении, а при определенных общественных условиях к экономическим кризисам перепроизводства.

На наш взгляд, теория А. Смита реально отражала существующие процессы в экономике, когда производство регулировалось динамикой совокупного спроса по каждому товару. Явления асимметрии развития товарного производства были незначительны. Общественное производство удерживалось в правильных или почти правильных пропорциях посредством спроса, который управлял предложением, предшествовал ему. Производство следовало шаг за шагом за потреблением¹¹.

Положение коренным образом изменяется в условиях более высокого уровня

¹¹ См.: Маркс К. Нищета философии. Ответ на "Философию нищеты" г-на Прудона // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 4.

развития производительных сил, основанных на машинном производстве. В этих условиях совокупное предложение товара отрасли обгоняет совокупный спрос, порождая асимметрию товарного производства. Об этом писал К. Маркс в работе “Нищета философии”: “Крупная индустрия ... вынуждена производить постоянно все в больших и больших размерах, не может ждать спроса. Производство идет впереди спроса, предложение силой берет спрос”¹².

На наш взгляд, такие процессы, отраженные К. Марксом и Ф. Энгельсом, порождают асимметрию информации в рыночной экономике. Именно этот подход объясняет новые процессы в современной рыночной экономике.

Спустя более ста лет о том же говорит К. Эрроу. Важная особенность всех решений, зависящих от фактора времени, - их неопределенность, т.е. неполное знание о чем-либо. Он отмечает, что мы не располагаем достоверными данными о завтрашних ценах, завтрашнем изменении спроса или предложения, хотя это очень важно для нашего производства и потребления. Мы можем их прогнозировать, но абсолютно точные прогнозы все равно невозможны, и по мере приближения завтрашнего дня уменьшается их достоверность¹³.

Основной проблемой каждого производителя является приспособление к определенной системе общественного разделения труда, сложившейся в экономике данной страны или мировой экономике, и производство определенной потребительной стоимости. Реализация потребительной стоимости способствует реализации его стоимости или издержек производства. Из вышесказанного вытекает необходимость в маркетинговых исследованиях и рекламе. Маркетинговые исследова-

ования позволяют достаточно точно определить в конкретный период величины общественной потребности и платежеспособного спроса, его структуру по сегментам и в динамике, предпочтения потребителей, исходя из определенной полезности товара, потенциальные возможности выпуска аналогичной продукции конкурентами и др. Таким образом, маркетинг является специфической формой устранения асимметрии информации в товарном производстве.

Асимметрия товарного производства порождает необходимость в рекламе товаров. С одной стороны, реклама товаров способствует сглаживанию асимметрии информации, а с другой - ее недостаточность, недостоверность, интенсивность порождают другую асимметрию в условиях жесткой конкуренции.

Появление монополий в последнюю треть XIX в. сопровождалось мощными, разрушительными экономическими кризисами или асимметрией развития товарного производства. Исходя из этого, можно было бы сделать вывод, что они являются причиной развития асимметрии товарного производства. Однако во второй половине XX в. при развитии монополий и олигополий не происходят мощные экономические кризисы, не наблюдается былая асимметрия развития товарного производства. В этой связи возникает вопрос, что изменилось в товарном воспроизводстве?

В настоящее время того “старого”, асимметричного товарного производства на неизвестный и свободный рынок не существует. Это обусловлено изучением конъюнктуры рынка и сбором стратегически важной информации крупными монополиями. Маркетинговые отделы монополий изучают объемы спроса при каждом уровне цены и определяют объемы выпуска продукции, которые обеспечат им максимальную прибыль. В настоящее время крупные предприятия, олигополии содержат отделы конкурентной

¹² Маркс К. Нищета философии. Ответ на “Философию нищеты” г-на Прудона. С. 101.

¹³ См.: Эрроу К.Дж. К теории ценового приспособления // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. СПб., 2000. С. 101-105.

разведки, работники которых собирают, систематизируют, анализируют информацию о конкурентах данной отрасли, а также подобную информацию о потенциальных конкурентах других отраслей, способных войти в данную отрасль.

Таким образом, в товарной форме организации общественного производства содержится асимметрия в развитии общественного производства и общественной потребности, представленной совокупным спросом. На наш взгляд, асимметрия информации обусловлена асимметрией в развитии производства, знанием и незнанием субъектами закономерностей развития рыночной экономики и непрогнозируемыми внешними факторами (политическими, административными, финансовыми, изменением курса валют и др.), воздействующими на рыночную экономику. Вместе с тем асимметрия информации о закономерностях развития рынка может увеличивать асимметрию развития производства.

В условиях постоянно изменяющихся параметров экономической системы неизбежно появляется неопределенность относительно настоящих и будущих экономических процессов. Возникает необходимость определения условий общественного и индивидуального воспроизводства, предвидение их результатов и принятия действенных мер по упреждению отрицательных, негативных последствий для дальнейшего его развития.

Проблема неопределенности в рыночной экономике, на наш взгляд, не является абсолютно новой. Она ставилась в XIX в. в работах К. Маркса и Ф. Энгельса в анализе товарной формы и была представлена в потенциальном противоречии между потребительной стоимостью и стоимостью товара. Этот процесс также представлен в механизме формирования равновесной рыночной цены. Если товар произведен в излишнем количестве (вследствие того, что товаропроизводитель не обладает информацией о величии

не рыночного спроса), то часть товарной массы является бесполезной и может быть реализована по более низкой рыночной цене, в основе которой может лежать величина индивидуальной стоимости, формирующейся в относительно лучших условиях производства. В маржиналистской теории этот процесс представлен в снижении предельной полезности товара, что проявлялось в постоянном изменении меновых пропорций в обмене товарами в условиях воспроизводства, величин рыночной стоимости и цены, величин спроса и предложения и др. Устранение неопределенности, противоречий товара способствует снятию товарной формы и движению от категории “товар” к категории “благо”. Степень этой неопределенности, на наш взгляд, показывает степень “товарности” продукта труда. Однако товарная форма общественного производства может сохраняться вследствие сохранения неопределенности во многих звеньях народного хозяйства.

Одним из первых ученых, обративших внимание на проблему неопределенности в экономике в XX в., был Ф. Найт. Его работа “Понятие риска и неопределенности” стала практически первым научным исследованием в этой области экономической науки¹⁴. На наш взгляд, эта проблема появилась, стала актуальной и порождающей жесткие противоречия именно в период относительно высокого уровня развития производительных сил и научно-технического прогресса, когда постоянно изменяются внутренние и внешние факторы, воздействующие на процесс общественного воспроизводства и обмен товарами.

В своей работе Ф. Найт, показывая появление неопределенности и необходимости предпринимательской социально-экономической организации, отмечает, что “...если сами люди и их условия жизни будут оставаться абсолютно неизменными, то

¹⁴ См.: Найт Ф. Понятие риска и неопределенности // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 12-28.

в результате возникнет четкая организация, совершенная в том смысле, что ни у кого не будет побудительных мотивов что-либо менять. Так, что нет необходимости представлять организацию производственных групп, таким образом, будто каждый рабочий делает как раз то, что нужно и всегда вовремя - в стиле "предустановленной гармонии" с деятельностью других... С внесением в эту райскую ситуацию неопределенности - недостаточной осведомленности и необходимости действовать, опираясь на мнение, а не на знание, - положение дел полностью меняется... В этих условиях первостепенной проблемой или функцией становится решение: что и как это делать... Когда присутствует неопределенность, а задачи принятия решений - что и как производить - оказываются важнее, чем само производство, внутренняя организация производственных групп перестает быть делом маловажным или технической деталью"¹⁵.

Исходя из сказанного, можно сделать вывод, что главной проблемой общественного и индивидуального воспроизводства в условиях постоянно изменяющейся экономической системы является проблема взаимосвязи общественного и частного производства с общественными и частными потребностями. В условиях товарной формы организации общественного производства эта взаимосвязь обеспечивается механизмом свободной конкуренции. В своей работе Ф. Найт отмечает, что истинная (неизмеримая. - Я.Ш.) неопределенность мешает теоретически безупречному функционированию конкуренции¹⁶. Очевидно, что он представляет себе предпринимательскую социально-экономическую организацию как безупречную конкурентную "гармонию", которую искажает в некоторой степени истинная неопределенность.

Ф. Найт раскрывает неопределенность в категориях математической и ста-

¹⁵ Найт Ф. Прибыль, риск и неопределенность: Пер. с англ. М., 2003. С. 256-257.

¹⁶ См.: Там же. С. 223, 225.

тистической вероятностей. Так, он выделяет следующие типы вероятности: априорную (теоретическую), статистическую вероятность и оценку.

Априорная вероятность представляет собой абсолютно однородную классификацию случаев, во всем идентичных¹⁷. Эта вероятность определяется общими, заранее заданными принципами, она определяется с помощью законов теории вероятностей и математической статистики.

В отличие от априорной статистическая вероятность состоит в том, что ее можно определить только лишь эмпирически. Это вероятность, основанная на предположении о возможности наступления какого-либо события. Статистическая вероятность представляет собой эмпирическую оценку частоты проявления связи между утверждениями, не разложимыми на изменчивые комбинации одинаково вероятных альтернатив¹⁸. Следует заметить, что при определении этой вероятности за приближенное значение вероятности события принимается частость его в серии из достаточно большого числа наблюдений. В этом случае не определяется вероятность события, а лишь постулируется ее существование и указывается способ для приближенного ее определения. Частость любого события, вероятность которого можно найти, пользуясь классическим ее определением, колеблется около показателя статистической вероятности.

Априорную и статистическую вероятности можно измерить математически и однозначно. Эти вероятности являются объективными. Учитывая, что вероятностные оценки, как правило, бывают меньше единицы, такие события недостоверны. Чтобы принять рациональное решение, требуется осуществить оценку оценки вероятностного исхода. Во многих случаях в экономике невозможно определить априорную и статистическую вероятнос-

¹⁷ См.: Найт Ф. Понятие риска и неопределенности // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 21.

¹⁸ См.: Там же. С. 22.

ти события. В этих случаях используются экспертные оценки специалистов. В данном случае говорят о субъективной вероятности, основанной на предположении о возможности получения данного результата¹⁹.

Ф. Найт выделяет измеримую и неизмеримую неопределенности. Чтобы разграничить эти виды неопределенности, он ввел понятие “риск” для обозначения неопределенности первого типа (измеримой) и понятие “неопределенность” для неопределенности второго типа (неизмеримой), которую он называет истинной. Аналогичным образом можно применять понятия объективной и субъективной вероятности для обозначения, соответственно, риска и неопределенности²⁰.

На наш взгляд, риск неблагоприятного исхода не исчезает как при измеримой, так и при неизмеримой неопределенности. В условиях измеримой неопределенности риск может быть снижен с помощью определенных мероприятий. В условиях неизмеримой неопределенности величина риска может варьировать в значительных пределах.

Разница между категориями риска и неопределенности состоит в том, что в первом случае распределение результатов в группе известно, а во втором нет. Неизвестность распределения результатов чаще всего вызвана невозможностью провести группировку случаев. Примером неопределенности является формирование гипотез относительно будущего развития событий²¹. Если известно распределение различных возможных результатов в группе, становится возможным с помощью группировки или объединения случаев устранить неопределенность. Но, как отмечает Ф. Найт, при рассмотрении единичного случая не существует никакой разницы между измеримым риском и неизмеримой

неопределенностью. Так, в сфере бизнеса крайне редко можно вычислить вероятность для единичного случая.

Оба типа вероятности, о которых говорил Ф. Найт, лежат в основе понятия экономического риска. Экономический риск является характеристикой преодоления неопределенности хозяйственной ситуации в процессе выработки и достижения целей экономического поведения. Как определяет В.М. Гранатуров, “*риск - это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели*”²². Он означает, что результат хозяйственной деятельности точно неизвестен, однако вероятность получения величины возможных результатов измерима и оцениваема. На наш взгляд, используя категории теории вероятности, можно дать следующее определение риска: *риск - это действие рыночного субъекта в условиях выбора в ситуации неопределенности, когда событие недостоверно (p не равно 1)*. Такое определение включает как измеренную, так и неизмеренную (истинную) неопределенность. Существование риска непосредственно связано с неопределенностью, которая характеризуется неоднородностью. Риск является одним из способов снятия неопределенности, которая возникает из-за недостоверности информации, ее неоднозначности и асимметрии.

В экономической литературе под неопределенностью понимается неполнота или недостаточная ясность информации о какой-либо деятельности или ее результатах²³. Или неоднозначность исхода хо-

²² Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2002. С. 11.

²³ См.: Авдийский В.И. Отзыв на статью А.И. Гражданкина, А.С. Печеркина “О влиянии “управления комплексным риском” на рост угроз техногенного характера” // Проблемы анализа риска. 2005. Т. 2. № 3. С. 279.

¹⁹ См.: Найт Ф. Прибыль, риск и неопределенность. С. 218-225.

²⁰ См.: Там же. С. 225.

²¹ См.: Найт Ф. Понятие риска и неопределенности. С. 27.

зяйственных ситуаций²⁴. Неопределенность возникает тогда, когда решение, которое принимает индивид, способно привести не к одному, а к нескольким возможным последствиям. Главные источники неопределенности содержатся в самом действующем субъекте и определяются возможностями и ограничениями субъекта в способности учитывать различные факторы и их влияние на решение и будущий результат²⁵. На наш взгляд, источник неопределенности находится не в субъекте, а во внешней среде, т.е. ему недоступна и неизвестна будущая информация о развитии общественного воспроизводства и общественных потребностей. Он может получить только расчетную информацию на основе закономерностей в прошлом периоде и экстраполировав их на будущий период, т.е. объективно существует неопределенность относительно будущего развития условий общественного и индивидуального воспроизводства. Именно поэтому, на наш взгляд, правительства многих развитых стран в целях оказания помощи предпринимателям постоянно публикуют прогнозы развития экономики страны и отдельных ее отраслей с учетом конъюнктуры мирового рынка и развития НТП.

Неопределенность может быть обусловлена постоянными изменениями внешней среды (например, действиями государства, клиентов, партнеров, конкурентов и др.), а также недостаточной надежностью и количеством информации, т.е. рассматривается как внешнее явление по отношению к субъекту и сводится к недостоверности и асимметричности информации. В действительности же неопределенность является не только условием, но и атрибутом, внутренне присущим любому решению и включает в себя как объективные, так и субъективные моменты.

²⁴ См.: Солнцева Г.Н. Определение неопределенности // Управление риском. 1997. №2. С. 23-24.

²⁵ См.: Там же. С. 23-24.

А.В. Клочкова в своей работе “Теория рисков и неопределенности” приводит классификацию П. Хаммонда, который подразделяет неопределенность на внешнюю (экзогенную) и внутреннюю (эндогенную)²⁶.

Источниками внешней неопределенности могут быть объективные экономические, социальные и политические условия, в рамках которых осуществляется предпринимательская деятельность, к динамике которых ей необходимо приспособляться. Это возможные сдвиги в общественных потребностях и потребительском спросе, появление технических и технологических новшеств, изменения политической, экономической и демографической обстановки в стране, сдвиги в природных и погодных условиях и т.д. Значительное влияние на хозяйственную деятельность предприятий оказывает неопределенность экономической конъюнктуры, которая вытекает из непостоянства спроса и предложения, динамики денежной массы, факторов производства, многообразия сфер приложения капиталов и разнообразия критериев предпочтительности инвестирования средств, ограниченности знаний об областях бизнеса и коммерции. Предприниматели, сталкиваясь с неопределенностью, асимметрией информации, порождаемой внешними факторами, не могут предвидеть и устранить ее влияние на хозяйственную деятельность²⁷. В результате этого, даже обладая информацией об объеме потребления ресурсов и параметрах технологии, производители оказываются не в состоянии спрогнозировать объем выпуска конечной продукции и несут потери²⁸, а так-

²⁶ См.: Клочкова А.В. Теория рисков и неопределенности: Учеб. пособие. СПб., 2005. С. 10.

²⁷ См.: Мартынов А. Инвестирование структурных преобразований экономики // Экономист. 1998. №12. С. 7; Миротин Л., Маладиев К., Ташибаев Ы. Проектирование доставки грузов // Риск. 1996. № 6-7. С. 66-67.

²⁸ См.: Половинкин П., Зозулюк А. Предпринимательские риски и управление ими // Рос. экон. журн. 1997. № 9. С. 73.

же изначально лишены заранее заданных параметров, обеспечивающих успех на рынке (т.е. гарантированной доли рынка, доступности к производственным ресурсам по фиксированным ценам, устойчивости покупательной способности денежной единицы, неизменности норм и нормативов). Ни одна экономическая система не может уменьшить внешнюю неопределенность в рамках частной собственности, но смягчить ее последствия возможно путем страхования. Все вышеперечисленные факторы создают внешнюю неопределенность и оказывают влияние на условия функционирования организаций и предприятий. Политическая и экономическая неопределенность – самые опасные виды неопределенности для субъектов экономики, так как эти виды неопределенности практически невозможно измерить, а также невозможно предугадать негативные последствия экономических решений, принятых в условиях политической неопределенности и нестабильности. Неопределенность, обусловленная динамикой внешней среды, приносит материальные, финансовые, моральные и другие виды потерь.

К внутренней неопределенности относится неопределенность, которая свойственна действиям покупателя, предполагающего объем покупок, или неопределенность субъекта относительно заключения сделки со своими партнерами (вследствие оппортунистического поведения). К этой же категории относится неопределенность фирмы относительно того, какую стратегию развития, технологию производства и структуру выпуска продукции выбрать, как определить величину рыночного спроса и поведение конкурентов, какие поставщики сырья являются наиболее надежными и т.д. Такая неопределенность может быть частично устранена самим экономическим агентом.

Главное отличие внешней неопределенности от внутренней состоит в том, что в условиях внешней неопределенности на

решение, принимаемое экономическим агентом, оказывает значительное влияние неуправляемая им внешняя сила, а во втором случае главную роль в процессе принятия решения играет сам экономический агент, который действует в условиях обусловленности. На наш взгляд, с точки зрения теории вероятности это отличие не оказывает влияния на вероятность наступления события.

Таким образом, к источникам, способствующим возникновению неопределенности и риска, можно отнести: 1) неполноту и асимметричность информации об изучаемом объекте (отсутствие информации о наличии и величине спроса на товары и услуги; финансовой устойчивости и платежеспособности клиентов, партнеров, конкурентов; ценах, курсах, тарифах, дивидендах; о возможностях оборудования и техники); 2) ограниченность, недостаточность материальных, финансовых, трудовых и других ресурсов при принятии и реализации решений; 3) невозможность однозначного познания объекта при сложившихся в данных условиях уровнях и методах научного познания; 4) относительную ограниченность сознательной деятельности человека; 5) наличие противоборствующих тенденций (активная конкурентная борьба).

При принятии решений в рыночной экономике предприниматели стремятся устранить неопределенность и снизить риск. Неопределенность и риск можно снизить посредством анализа риска и принятия мер по устранению и минимизации риска. Анализ риска включает сбор и обработку информации, качественный и количественный анализ риска. Меры по устранению риска включают выбор и обоснование предельно допустимых уровней риска, выбор методов снижения риска, формирование вариантов рискованного вложения капитала, оценку их оптимальности на основе сопоставления прибыли и величины риска.

Качественный анализ предполагает выявление источников и причин риска,

т.е. установление потенциальных зон риска, идентификацию всех возможных рисков, выявление возможных выгод и потерь, которые могут наступить при реализации рискового проекта. От “непредсказуемого”, но выявленного риска можно застраховаться, а от невыявленного или проигнорированного риска застраховаться невозможно.

Количественный анализ предполагает численное определение отдельных рисков и риска проекта в целом. Количественная оценка вероятности наступления отдельных рисков позволяет выделить наиболее вероятные по возникновению и весомые по величине потерь риски. Количественный анализ использует следующие методики расчетов: определение средних величин, дисперсии, среднеквадратического отклонения, функции плотности нормального распределения, коэффициента вариации и корреляции, максиминного критерия решения Вальда, минимаксного критерия Сэвиджа, критерия обобщенного максимина Гурвица, критерия решений Лапласа и др., а также

формулы расчета финансовых показателей: ликвидности, доходности, точки безубыточности, коэффициента чувствительности, индекса безопасности, ковариации доходности и т.д.

Управление риском включает: избежание риска (отказ от реализации проекта, связанного с риском), снижение степени риска (уменьшение вероятности и объема потерь) и принятие риска.

К наиболее широко используемым и эффективным методам предупреждения и снижения риска относятся: страхование, резервирование средств, диверсификация и лимитирование, а также разделение и объединение риска.

На наш взгляд, страхование и резервирование средств являются лишь условно методами снижения и предупреждения риска, так как они не уменьшают вероятности появления и величины возможных потерь. По своей сути они являются методами компенсации отрицательных последствий, обусловленных неопределенностью, риском и асимметрией информации.

Стоимость, ценность, цена в советской экономической науке (история вопроса)

П.Ф. Стерликов

кандидат экономических наук, докторант

Московский государственный институт электроники и математики
(технический университет)

По вопросу соотношения стоимости, ценности и цены между различными направлениями экономической науки имеются серьезные разногласия.

Например, маржиналисты требовали от теоретиков теории трудовой стоимости объяснения того, как определяются стоимость факторов производства и уровень цен, в том числе и уровень цен на факторы производства, если цены на готовую продукцию устанавливаются без учета спроса и предложения на рынке.

М. Блауг (имея в виду то, что Маркс выражал стоимость в цене, которая означает количество рабочего времени, что верно для стоимости экономики в целом), считает марксистскую теорию стоимости бесполезной для любых практических проблем ценообразования¹, ранее он практически осветил эту проблему в своей работе². М. Блауг приводит мнение Б. Уорда из его книги “Что не так с экономической теорией?” о том, что современная экономическая теория в своей основе является нормативной, ориентированной на выдачу политических рекомендаций. Что же касается экономической теории как позитивной науки, то Уорд заключил: “Желание систематически сопоставлять теорию с фактами не было заметной чертой этой дисциплины” (1972). М. Блауг завершает этот экскурс приве-

дением личного убеждения: главная слабость современной экономической теории как раз и состоит в нежелании строить теории, дающие однозначно опровержимые выводы, что сопровождается общим нежеланием сравнивать эти выводы с фактами.

Но наиболее принципиальными источниками разногласий экономических школ, по нашему мнению, являются следующие:

- попытки прямого количественного сравнения сущностных моментов с формами их проявления на поверхности хозяйственной жизни;
- попытки унификации подходов к макро- и микроэкономическим процессам;
- игнорирование наличия в экономике любой страны различных хозяйственных систем: и рыночной, и плановой (государственный сектор), и традиционной.

Можно отметить и другие причины. Воспользуемся и далее результатами исторического описательного анализа М. Блауга.

Деление Марксом труда на “оплаченный” и “неоплаченный”, по мнению противников выражения стоимости посредством труда, не может стать отношением, в соответствии с которым продукты обмениваются между собой. Не наблюдаемый в жизни постулат трудовой стоимости является чистой абстракцией. Теория трудовой стоимости, объясняя ценообразование как распределение стоимости между трудом и капиталом, делает прибыль экономически бессмысленной, так как считает ее вовсе не необходимой оплатой

¹ См.: Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С. 218. (Blaug M. Economic Theory in Retrospect. Cambridge, 1985.)

² Blaug M. Methodology of Economics or How Economists Explain. Cambridge, 1980.

издержек, исчезающей, если национализируются факторы производства. В такой интерпретации стоимости критики Маркса рассматривают его теорию прибавочной стоимости, скорее, как теорию естественного права, чем теорию цен³.

Несмотря на критику, М. Блауг признает, "...что трудовая теория ценности (стоимости. - П.С.)⁴ может некоторым образом объяснить все наблюдаемые явления ценообразования в капиталистической экономике". В таком случае западным экономистам остается только выяснить, "...на каком основании мы должны предполагать, будто прибыль - это "незаработанный доход"⁵.

Ответ на данный вопрос разделяет марксистов и немарксистов. Сочувствующие теории трудовой стоимости западные экономисты, так же как и раньше Кейнс, признали, что относительные цены в кратковременной перспективе определяются величиной первичных или переменных затрат и что в масштабе всей экономики первичные затраты суть совокупные затраты на заработную плату.

Нередко некорректно подменяют теорию цены Маркса, как денежной формы стоимости, издержками производства, например М. Моришима. Пытаясь доказать обратное от Марксова утверждение -

³ См.: Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе.

⁴ По нашему мнению, экономическая модель формирования ценности благ отличается четким установлением места полезности и стоимости.

$$\text{Ценность блага} = \frac{\text{Полезность блага}}{\text{Стоимость блага}}$$

На поверхности экономической жизни соотношение этих сущностных понятий принимает следующие формы проявления:

$$\text{Спрос} = \frac{\text{Качество}}{\text{Цена}}$$

См.: Стерликов Ф.Ф., Гуськова М.Ф., Стерликов П.Ф. Экономическая теория ценности // Экон. науки. 2006. № 6(19).

⁵ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. С. 220.

при изменении величины стоимости хотя бы одного товара меняется и система цен производства, Моришима приводит упрощенный числовой пример экономики, в которой при изменении условий производства в отрасли *i* цены производства всех *n* выпускаемых товаров остаются неизменными.

Однако его понимание противоречит марксистской трактовке категории цены производства. К. Маркс в III томе "Капитала" подчеркивал, что "общая норма прибыли" (и цены производства) определяются двумя факторами: 1) органическим строением капиталов в разных сферах производства, следовательно, различными нормами прибыли в различных сферах; 2) распределением совокупного общественного капитала между этими различными сферами⁶.

Цены и нормы прибыли находятся в функциональном соотношении не с величинами стоимости, а с коэффициентами материальных затрат и нормой реальной заработной платы. Применяемая схема ценообразования Моришима была впервые сформулирована П. Сраффой. В концепциях П. Сраффы и К. Маркса предполагаются различные функциональные соотношения между ценами производства различных товаров и общей нормой прибыли. М. Моришима и П. Сраффа, следовательно, в своих числовых примерах применяют некорректный подход, подменяя определение цены, сформулированное в теории трудовой стоимости, неоклассическими моделями цены⁷.

Все математические построения, в действительности, не опровергают теорию стоимости Маркса, так как цены в различных моделях не меняются с изменением структуры общественного производства.

⁶ См.: Маркс К. Капитал. Т. 3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. С. 224 - 227.

⁷ См.: Мелкумян В. Современные буржуазные и леворадикальные интерпретации теории стоимости и цены производства К. Маркса // Вопр. экономики. 1993. № 5. С. 103.

Видимо, все аналитики теории трудовой стоимости упускают из вида существенное замечание самого Маркса: “Цены товара, служащие мерой стоимости, а потому деньгами, вообще не существуют, ибо в противном случае я должен был бы иметь кроме товара, служащего деньгами, еще второй товар, служащий деньгами, - двойную меру стоимости”⁸. Разумеется, что в условиях золотого стандарта золото не должно иметь цены, так как выполняет функцию меры стоимости.

Проблема индексации стоимости (в советской экономической теории) остается нерешенной и в переходной экономике России. Очевидно, что стоимость (“это не вдовица Квикли”) с трудом поддается качественному и количественному измерению. В этом смысле она равноценна не менее абстрактной категории “полезность”.

Несмотря на то, что общие закономерности формирования стоимости товаров исследованы К. Марксом и признаны советскими экономистами, сложные и бескомпромиссные споры об исторической судьбе товарно-денежных форм при социализме не заканчивались вплоть до перестройки. Планово-рыночное хозяйство бывшего СССР за первые десять лет перестройки трансформировалось в откровенно нецивилизованный рыночный капитализм в России. Естественно, что сторонники Марксовой теории трудовой стоимости не могут с этим смириться.

Усредненная концепция измерительной функции стоимости теоретически возможна. Она может быть представлена следующим образом. Измерительная функция стоимости должна отражать сущность закона стоимости - возможности сопоставлять и соизмерять различные по своей потребительной стоимости товары. Как известно, на практике это достигается с помощью денег как особого товара, имеющего функции всеобщей равноценности, и с помощью цен как денежных форм

стоимости. Других форм, с помощью которых стоимости представляются и товары соизмеряются, кроме денег и цен, нет и быть не может в условиях современного товарного производства.

Стоимость, по Марксу, является для всех одинаковой прозрачной предметностью, простым, лишенным различий человеческим трудом и одновременно общественным отношением. Как стоимости товары являются общественными величинами, чем-то абсолютно отличающимися от их “свойств” как вещей (полезностей). В стоимости конкретные особенности труда исчезают, а вместе с тем и исчезают возможности для его непосредственного исчисления конкретными единицами измерения. Стоимость, действительно, является “бесформенной массой”, но реальностью и предметностью. Она существует действительно, так как является овеществленным человеческим трудом, но (в этом заключается главное и особенное) не конкретным, а абстрактным, поэтому может измеряться не конкретной метрологической единицей (какой, например, является рабочее время, в рамках которого вложен труд на производство соответствующего товара), а через сопоставления, сравнения с другими товарами, выполняющими в свою очередь функции эквивалентов. При этом за основу берется конкретный труд, израсходованный на их производство в рамках конкретного рабочего времени.

Исходным пунктом формирования стоимости выступает индивидуальная стоимость, выражающая затраты труда конкретного товаропроизводителя. Общественная стоимость товара выражает общественно необходимые затраты труда (ОНЗТ) на его производство и реализацию. ОНЗТ в самом общем виде представляют, количественно выражают стоимость.

В методике планового ценообразования под общественно необходимыми затратами труда понимались затраты, осуществленные в общественно установленном

⁸ Маркс К. Капитал. Т. 3. С. 178.

размере. Они соответствовали потребительным стоимостям, объемы изготовления которых определены планами. Исходя из этого при установлении цен предусматривалось полное возмещение плановых затрат на производство и реализацию продукции и формирование объемов чистого дохода, необходимого для поступления в государственный бюджет, а также создания фондов экономического стимулирования⁹.

Разумеется, что основой для измерения самих ОНЗТ служит модифицированная при социализме стоимость, учитывающая все моменты воспроизводственного процесса при социализме. Признание модифицированной стоимости при социализме получило конкретное воплощение в формуле базовой цены при реформе оптовых цен 1967 г.:

$$S = c + w(1 + p') + ekF, \quad (1)$$

где c - материальные издержки производства;
 w - оплата труда работников производства;

p' - норма эффективности живого труда;

e - средний норматив эффективности производственных фондов;

F - объем производственных фондов;

k - коэффициент дифференциации эффективности производственных фондов (в зависимости от их состава и средней эффективности отдельных их элементов)¹⁰.

Следовательно, в базовой цене прибыль делится на две части и распределяется по двум нормативам: пропорционально оплате труда и пропорционально производственным фондам, но с корректировкой на их эффективность. Пересмотр и введение новых оптовых цен в начале 1980-х гг. фактически опирался на те же принципы.

Базовая формула оптовой цены упрощала задачу измерения величины стоимости. В ней не отражались все воспроизводственные затраты, а стало быть, в этой цене не представлен процесс трансформации

индивидуальной стоимости конкретного предприятия в общественную (ОНЗТ).

Очевидно, последующая задача упрощения при измерении величины ОНЗТ могла решаться только через индексирование затрат живого труда, причем без учета различий в его качестве. Методика использования межотраслевого баланса позволяла исчислять полные затраты труда (полную трудоемкость) важнейших видов продукции по формуле

$$T_i = \sum_j a_{ij}t_j + t_i, \quad (2)$$

где T_i - полные затраты рабочего времени (полная трудоемкость) единицы i -й продукции;

a_{ij} - коэффициенты расхода j -х материальных ресурсов на единицу i -го продукта;

t_j - текущие затраты рабочего времени на единицу j -го продукта, использованного в производстве i -й продукции;

t_i - текущие затраты рабочего времени (живого труда) на единицу i -го продукта¹¹.

Такой расчет являлся значительно приближенным, так как охватывал обычно несколько десятков отраслей и групп продукции (а в стране ежегодно производилось примерно 24 млн. конкретных видов продукции) и выполнялся из-за огромной трудоемкости - раз в несколько лет. Кроме того, не было достаточно надежного учета редуции труда (сведения сложного труда к простому). Но самая главная сложность индексации стоимости заключается в том, что стоимость есть общественная оценка затраченного на производство и реализацию труда, и поэтому она может существенно расходиться с физическим выражением затрат рабочего времени.

Проблема индексации стоимости при социализме усложнялась еще и тем, что централизованное плановое управление экономикой осуществлялось на различных уровнях: народное хозяйство, отрасль, предприятие. В таком случае ОНЗТ

¹¹ Яковец Ю.В. Плановое ценообразование. М., 1986. С. 46.

⁹ См.: Справочник по ценообразованию. М., 1985. С. 43.

¹⁰ Там же. С. 44.

трактовались, видимо, для упрощения, как планово-нормативные затраты труда на производство непосредственно общественного продукта (СОП, ВОП).

Однако в ходе процесса формирования ОНЗТ (на производство непосредственно общественного продукта) объективно формировалась сложная цепочка. Выявленные в плановом порядке действительные общественные потребности должны были определять количество рабочего времени, которое необходимо затратить ассоциированным производителям на удовлетворение этих потребностей при достигнутом уровне развития материальных условий производства и при общественно нормальных (для данного периода) умелости и интенсивности труда. Процесс формирования ОНЗТ, пройдя через общественное сознание, отражался в нем в идеальной форме, в которой сознательно устанавливается связь между заранее выявленными объемами (той или иной общественной потребности) и величиной планово-нормативных затрат труда на производство продуктов.

Будучи идеальной формой выражения ОНЗТ, плановые нормативы затрат труда, в свою очередь, определяли величину фактических трудовых затрат участников общенародной кооперации. Очевидно, что уровень приближения фактических пропорций к объективно необходимому (для данного периода пропорциям распределения общественного труда в каждой отрасли) будет стремиться к планово-нормативным, а не к средним величинам ОНЗТ. Это означает, что регулирование фактических затрат труда ассоциированных производителей величиной ОНЗТ опосредуется идеальной формой выражения последних - плановыми нормативами затрат труда. Повышение их научной обоснованности (индексация стоимости на уровне народного хозяйства) являлось объективным средством для все более полного приближения фактических трудовых затрат к общественно

необходимым. В связи с этим большинство советских ученых к моменту перестройки пришли к такому мнению: “Наверное, пройдет еще много лет, пока метод прямого учета редуцированных ОНЗТ, в рабочее время, непосредственно сможет быть широко внедрен в практику развитого социализма в качестве научно обоснованной системы учета и планирования”¹².

Логику такого рассуждения можно продолжить: начальный этап развития зрелого социализма не дает возможности обществу прямо учитывать и планировать ОНЗТ в масштабе народного хозяйства. Общество вынуждено прибегнуть к использованию (в системе хозяйственного механизма) стоимости, как объективного выражения общественных отношений между людьми в специфической форме отношений вещей-продуктов их труда. При этом надо учитывать новую, отвечающую экономическим реалиям социализма, противоречивую природу стоимости, ее экономическое содержание на поверхности явлений экономической жизни общества всегда и при социализме тоже остается “неуловимым” и неизбежно проявляется в превращенной форме¹³.

Стоимость и при социализме нельзя ни пощупать, ни увидеть, как нельзя выразить ее субстанцию - абстрактный труд - непосредственно в часах общественно необходимого рабочего времени. Плановая цена, будучи денежной формой стоимости, и при социализме остается приблизительной и недостаточно точной мерой общественного труда.

Учитывая данное обстоятельство и отбросив мечту о тредах, трудоднях и прочих вещах, ценовики-плановики в СССР определились с денежной модификацией стоимости при социализме, отражающей систему реально сложившихся стоимостных отношений в рамках процесса

¹² *Офманис Я.* Диалектика развития стоимости и плановой цены // Экон. науки. 1985. № 6. С. 7.

¹³ См.: *Маркс К.* Капитал. Т. 1. М., 1978. С. 58.

расширенного производства. На уровне отрасли они определили модель цены

$$Ц = M + Z(1 + P_3) + P_\Phi \Phi + H_0 + П, \quad (3)$$

где M - материальные затраты всех видов (включая амортизацию);

Z - заработная плата работников отрасли;

P_3 - норматив чистого дохода, включаемого в цены пропорционально величине заработной платы в виде отчислений на социальное страхование;

P_Φ - норматив чистого дохода, включаемого в цены пропорционально стоимости основных производственных и нормируемых оборотных средств;

H_0 - величина чистого дохода, реализуемого через цены в форме налога с оборота (в тех отраслях, где установлен налог с оборота);

$П$ - фиксированные или рентные платежи (в тех случаях, когда установлены такие платежи)¹⁴.

При установлении цен на конкретные виды продукции в практике ценообразования наиболее широко использовалась модель цены

$$Ц = C + P_H(C - M) \pm K, \quad (4)$$

где C - отраслевая себестоимость, отражающая общественно необходимые условия производства продукции;

M - стоимость использованных при изготовлении продукции сырья, топлива, энергии, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий;

- норматив рентабельности, установленный по отношению к себестоимости за вычетом указанных выше материальных затрат;

K - надбавка или скидка, установленная к цене с учетом технического уровня, качества и экономической эффективности.

Количественная величина цены, как свидетельствуют формулы, определялась рядом факторов, получивших название "ценообразующих". Действие этих факторов цены проявляется по-разному. Первая группа факторов, таких, как естествен-

ные условия труда (природный фактор), техническая вооруженность труда, квалификация работников, размеры общественной потребности в продуктах труда и другие, воздействует на цены через изменение величины стоимости.

Вторая группа факторов, связанных с различиями в общественной производительности труда по отраслям, взаимозаменяемостью продуктов труда и т. д., порожидала необходимость рассматривать в качестве непосредственной основы плановых цен не саму стоимость, а ее определенную модификацию. Наконец, третья группа факторов (к числу которых относятся социальная значимость отдельных видов продукции, использование цен для экономического стимулирования и др.) в ряде случаев вызывает отклонение цен от социалистической модификации стоимости.

Формулы (3 и 4) подтверждают, что в модели оптовой цены отрасли и оптовой цены предприятия непосредственной основой определения цены выступают себестоимость продукции и нормативы прибавочного продукта. Последние могут быть представлены как норматив рентабельности и как налог с оборота.

Сумма цен всех произведенных товаров за год (как производственно-технического назначения, так и народного потребления) образует денежное выражение стоимости совокупного общественного продукта. Это означает, что для нормального осуществления процесса социалистического расширенного воспроизводства сумма цен должна возмещать все виды (постоянно возобновляемых в ходе этого процесса) денежных затрат: затраты на изготовление продукции (себестоимость) и ее реализацию (издержки обращения); затраты на создание новых основных фондов (капитальные вложения) и обеспечение прироста основных фондов, соответствующего увеличению объемов производства; затраты на цели материального стимулирования работников и удовлетворение социально-культурных потребнос-

¹⁴ См.: Справочник по ценообразованию. М., 1985. С. 46.

тей народа (часть этих затрат финансировалась за счет соответствующих фондов объединений и предприятий, но основная их доля возмещалась за счет средств государственного бюджета, формируемых из отчислений предприятий сферы материального производства); затраты на воспроизводство природных ресурсов; затраты на поддержание обороноспособности страны и содержание государственного аппарата.

Необходимость возмещения за счет цен (всех указанных выше затрат по расширенному социалистическому воспроизводству) находила свое непосредственное выражение в методологии планового ценообразования, в частности, при обосновании нормативов рентабельности в ходе проведения пересмотра цен. При любом пересмотре цен себестоимость оставалась исходной базой цены, так как «себестоимость - объективная экономическая категория социалистического хозяйства, представляющая собой обособившуюся часть стоимости и выражающая в денежной форме затраты предприятий на производство и реализацию продукции, складывающиеся в реальной хозяйственной деятельности»¹⁵.

Обособившиеся издержки производства в цене привели к образованию обратной категории - прибыли. По теории стоимости Маркса, следует помнить, что стоимость продукции не складывается из своих частей, а распределяется на эти части. Соответственно, цена распадается на себестоимость и прибыль, а не суммирует их. Забвение этого основного методологического принципа ценообразования сказалось в том, что цена превратилась в плановый норматив затрат, значительно уйдя от своей денежной формы.

Практика затратных цен, базирующихся на ОНЗТ, легализовала любые фактические затраты труда, которые санкцио-

нировались планом (а многие предприятия добивались включения в план весьма расточительных затрат) и считались общественно необходимыми, но становились основой цен. Такие плановые цены, расточающие овеществленный и живой труд, получили (в советской экономической литературе) название «затратных цен»¹⁶.

Следовательно, антизатратными считались цены, основа которых - общественно необходимые затраты труда (в марксистской трактовке этого понятия). По Марксу, расточительные затраты труда (в рамках существующей технологии и организации производства) не являются общественно необходимыми и не должны регулировать цены (и не регулируют их при капитализме). В таком понимании термин «антизатратная цена» использовался для того, чтобы отразить роль цены в снижении затрат труда на единицу продукции¹⁷.

Противозатратная сторона имеет и несколько другую методологию. В самом общем виде ее сущность такова. Планирование цен - сложный экономический процесс, требующий учета разнообразных факторов, действующих в хозяйственной жизни. Эти факторы, получившие название ценообразующих, характеризуют различные стороны всех стадий процесса социалистического воспроизводства. Поскольку в воспроизводственном цикле важнейшими являются стадии производства и потребления продукции, постольку каждый вид продукции (в процессе своего создания) требует определенных затрат производственных ресурсов: материальных, трудовых, финансовых. Величина этих затрат - исходный момент плановой цены, определяющий ее уровень.

В социалистическом хозяйстве общество, выделяя ту или иную величину производственных ресурсов для создания со-

¹⁶ *Коллин А.* Пересмотр оптовых цен на промышленную продукцию // *План. хоз-во.* 1988. № 10. С. 92.

¹⁷ *См.: Петраков Н.* Плановая цена в системе управления народным хозяйством // *Вопр. экономики.* 1987. № 1. С. 46.

¹⁵ *Плановое ценообразование: Учеб. для вузов / Под ред. С.И. Лушина.* М., 1986. С. 64.

вокупного продукта в каждом плановом периоде, решает одновременно и проблему распределения суммарных затрат по отдельным отраслям, подотраслям и в конечном счете видам продукции. Эти суммарные затраты формируют основу плановых цен на их отраслевом, групповом уровне (подотрасль, отдельное производство) и по конкретным видам продукции. Правильный учет полных народнохозяйственных затрат, научно обоснованная методология их распределения по отдельным продуктам социалистического производства явились важнейшим участком работы по определению плановых цен. Но этого было недостаточно, с точки зрения народного хозяйства и потребителей продукции социалистических предприятий, так как цена не может быть только лишь измерителем производственных затрат. Социалистическое общество ставит и решает в государственных народнохозяйственных планах задачу достижения максимальной результативности (эффективности) производства при данных размерах выделяемых ресурсов (совокупных затрат), поэтому цена должна характеризовать не только производственную сторону изготовления продукции (величину затрат), но и эффективность самой продукции в потреблении.

Обществу вовсе не безразлично, какой ценой достигается прирост народнохозяйственной эффективности производства, и плановые цены должны представлять эту эффективность. Кроме того, с позиции каждого хозрасчетного предприятия-потребителя, первостепенное значение имела проблема соответствия цены (на приобретаемую продукцию) той величине полезного эффекта, который эта продукция обеспечивает в сфере потребления. Да и сама система цен не может считаться в достаточной степени обоснованной, если продукция с худшими технико-экономическими показателями имеет, к примеру, более высокие цены, чем изделия с лучшими показателями.

Одним из результатов процесса социалистического производства являлось, таким образом, создание товарных масс, обладающих возможно большей (для данного периода времени) совокупной потребительной стоимостью. Ориентация производства при социализме на создание максимума потребительных стоимостей (а не стоимостей, как в капиталистическом хозяйстве) предполагала исключительную важность исследования категории общественной стоимости. Это было крайне необходимо для учета потребительной стоимости (товаров социалистического производства) в ценообразовании¹⁸.

Проблема индексации качества продукции (ее потребительских свойств и полезного эффекта) рассматривалась в 1987 г. на директивном уровне, который предполагал необходимость демократизации управления экономикой. Как часть этого процесса намечалась в экономике радикальная реформа ценообразования. Нормативно-параметрический метод ценообразования, отражая противозатратную методологию, предлагал ряд формул для расчета соответствующих цен.

На модернизированную продукцию, имеющую аналог в прејскуранте и являющуюся развитием параметрического ряда, оптовая цена (как предусматривала методика) определяется исходя из цены аналога и нормативных стоимостных оценок доплат (скидок) за изменение качественных характеристик продукции по формуле

$$C_H = C_B \left(1 + \frac{\sum P_i}{100}\right) + \sum \Pi_i, \quad (5)$$

где C_H, C_B - оптовая цена, соответственно, единицы новой продукции и аналога, руб.;
 i - индекс качественной характеристики, за прирост (изменение) которого начисляются доплаты (скидки);
 P, Π - нормативная оценка доплаты (скидки) за прирост (изменение) качественной характеристики, соответственно, %, руб.¹⁹

¹⁸ См.: Бороздин Ю. Ценообразование и потребительная стоимость продукции. М., 1975. С. 3-17.

¹⁹ См.: Павлов В.С. Радикальная реформа ценообразования. М., 1988. С. 51.

Установлению на новую продукцию, не имеющую прямых аналогов, но являющуюся взаимозаменяемой другими видами продукции в одной или нескольких сферах применения, договорных и прейскурантных цен предшествовало определение лимитной цены. Лимитная (предельная) цена, характеризующая максимальную стоимостную оценку новой продукции, предусматривалась по методике и рассчитывалась по формуле

$$C_n = C_0 + \mathcal{E}_n, \quad (6)$$

где C_n - лимитная цена новой продукции;

C_0 - цена продукции, применяющейся в базовом варианте;

\mathcal{E}_n - полезный эффект от применения новой продукции²⁰.

Особенности расчета экономического эффекта зависели от сферы реализации полезных свойств новой продукции (непосредственно у потребителя; у потребителя промежуточной продукции; частично на всех стадиях применения новой и промежуточной продукции).

Интерпретация оптимальных оценок (в качестве цен) явно предполагает, что план производства для изготовления ресурсов был оптимальным для целевой функции. Связь между оптимальными оценками и оптимальными ценами может

быть обоснована исходя из теории цен, не связанной с теорией стоимости Маркса, так как предупреждает превращение оценок в цены производства.

Известно, что понятие К. Маркса “общественно необходимый труд” включает условие рационального использования живого и овеществленного труда в рамках имеющихся технических и общественных возможностей. Нерациональное, неоптимальное, использование труда означает ненужное растранивание общественного труда. Рабочее время, израсходованное вследствие нерациональной организации производства, не может быть общественно необходимым. “Определение стоимости общественно необходимым рабочим временем, - писал Маркс, - проявляется себя посредством удешевления товаров и принуждения производить товары при одинаково благоприятных условиях”²¹.

Таким образом, понятие стоимости, по Марксу, содержит изначально оптимальный аспект и тем самым объективно связано с наличием в действительности общественной цели производства. В качестве глобальной цели производства может выступать только максимизация полезности, как следствие производственного использования ограниченных ресурсов.

²⁰ Павлов В.С. Указ. соч. С. 33.

²¹ Маркс К. Капитал. Т. 3. Ч. 2. С. 195.

Симметричные иерархические структуры в конфликтологии

В.Н. Кишенин

кандидат политических наук, докторант

Всероссийский научно-исследовательский институт
проблем вычислительной техники и информатизации
(ВНИИПВТИ)

Симметрия, как научная категория, оказалась в центре внимания многих наук, ибо обнаружилось, что их дальнейшее развитие зависит от знания природы, условий, причин появления, существования и исчезновения огромного числа объектов и процессов. В разное время эту категорию исследовали В. И. Вернадский, А. С. Понтрягин, Л. Бергаланфи, Р. С. Эшби и др. В результате появилось множество теорий пространства, времени и движения, а также были открыты важнейшие для существования человечества законы сохранения (энергии, импульса, момента и т.д.).

К настоящему времени теория симметрии оказалась достаточно развитой и предлагает три фундаментальные симметрии: структурную, геометрическую и динамическую. Наше внимание будет привлекать геометрическая симметрия, так как с ее помощью можно с высоким уровнем адекватности воспроизвести конфликтные процессы взаимодействия в экономике.

Прежде всего, следует обратить внимание на следующие условия, без которых не может идти речь о какой бы то ни было симметрии:

- должен существовать носитель (объект) симметрии, который является основой или критерием ее классификации (структурной, динамической и т.д.);
- необходимы некоторые признаки, свойства или явления, которые в процессе образований симметрии должны оставаться неизменными, т.е. инвариантными;

- должно существовать некоторое множество операций, выполнение которых позволяет оставлять объект тождественным самому себе.

Перечисленные признаки обнаружили ограниченность определения симметрии, приведенного в Энциклопедическом словаре, где она представляется в качестве условия инвариантности некоторой структуры материального объекта относительно его преобразований.

Если считать, что конфликтная ситуация всегда предполагает наличие противоположных устремлений, т.е. множество противоположных взаимодействий, то, естественным образом, мы приходим к выводу о том, что для воспроизведения связей, возникающих между различными сторонами по отношению к одному и тому же ресурсу, можно воспользоваться геометрической симметрией. Является ли конфликтная ситуация по своей природе симметричной, и если да, то почему, можно ответить, обратившись к уже приведенным условиям.

На почве дефежа общих ресурсов всегда существует некоторое множество отношений между конфликтующими сторонами. Среди этого множества отношений имеются и такие, которые не изменяются в процессе сглаживания конфликтов путем покрытия дефицита одних видов ресурсов за счет других. Именно эти отношения являются носителями симметрии. В дальнейшем воспроизведение конфликтных отношений будет осуществляться с помощью иерархических или се-

тевых структур, которые могут быть преобразованы в иерархические. Все узлы иерархических структур разделим на три группы:

- терминальные - те, что непосредственно отражают конфликтные ситуации, так как они отождествляются с общими ресурсами;

- промежуточные - узлы, отражающие абстрактные ресурсы;

- корневые - узлы, которые соотносятся с главной целью лица, формирующего решение.

Центральным понятием симметричности является ось, по обе стороны которой располагаются элементы симметричной структуры. Особенностью исследуемых в дальнейшем симметричных структур является то, что ряд элементов, находящихся на оси, делает эти элементы общими для обеих структур. При наличии двух иерархических структур на оси находятся их терминальные узлы, а по обе стороны оси располагаются промежуточные и корневые узлы. Если по различные стороны оси размещается две иерархические структуры, то можно сказать, что мы имеем дело с двухмерной симметричной структурой, если три - с трехмерной, если n - с n -мерной. Так как на оси симметрии располагаются терминальные узлы, далее эта ось будет называться терминальной.

Приведенные пояснения позволяют дать следующее определение: под n -мерной симметричной иерархической структурой будем понимать n иерархических структур, терминальные узлы которых находятся на одной оси - оси симметрии. В зависимости от количества общих терминальных узлов все симметричные иерархические структуры разделим:

- на строго симметричные;
 - частично симметричные.
- Последние иногда удобно разделить:
- на условно-симметричные;
 - слабо-симметричные.

Если соответствующие пары, триады (и т. д.) терминальных узлов, всех иерар-

хических структур являются идентичными (имеют одинаковые имена), то имеет место строго симметричная иерархическая структура. Формально условия построения двухмерной строго симметричной иерархической структуры можно задать следующим образом:

$$H^{\text{терм}} \cap G^{\text{терм}} = \square;$$

$$H^{\text{терм}} \supseteq h_i^{\text{терм}} = g_j^{\text{терм}} \subseteq G^{\text{терм}}, \quad i=1,2,\dots,n,$$

$$j=1,2,\dots,m, \quad n=m,$$

где $H^{\text{терм}}$ - множество терминальных узлов H -й и G -й иерархической структур;

$h_i^{\text{терм}}, g_j^{\text{терм}}$ - i -й и j -й терминальные узлы

H -й и G -й иерархических структур;

n, m - количество терминальных узлов в структурах H и G , соответственно.

Равенство $n=m$ указывает на то, что число связанных попарно терминальных узлов одинаково.

На рис. 1 представлена строго симметричная иерархическая структура, в которой наблюдаются следующие равенства:

$$h_b^{\text{терм}} = g_b^{\text{терм}}, \quad h_c^{\text{терм}} = g_c^{\text{терм}},$$

$$h_d^{\text{терм}} = g_d^{\text{терм}}, \quad h_e^{\text{терм}} = g_e^{\text{терм}}.$$

Как видим, имеет место попарное совпадение имен всех терминальных узлов обеих структур.

В экономике не всегда можно воспроизвести реальные отношения между объектами или процессами с помощью строго симметричных структур. Чаще встречается неполное совпадение терминальных узлов, что требует рассмотрения понятия частично симметричных иерархических структур. Такого рода структуры характеризуются степенью симметричности, под которой будем понимать следующее соотношение:

$$\delta(H, G) = \frac{K_{\text{совп}}}{K_{\text{общ}}},$$

где $\delta(H, G)$ - степень симметричности структур H и G ;

$K_{совп}$ - количество совпавших терминальных узлов H и G структур;
 $K_{общ}$ - общее количество терминальных узлов структур H и G .

на которых не совпадают. В отличие от предыдущей структуры число попарно связанных терминальных узлов меньше общего их числа, что указано в одном из условий ($n \neq m$).

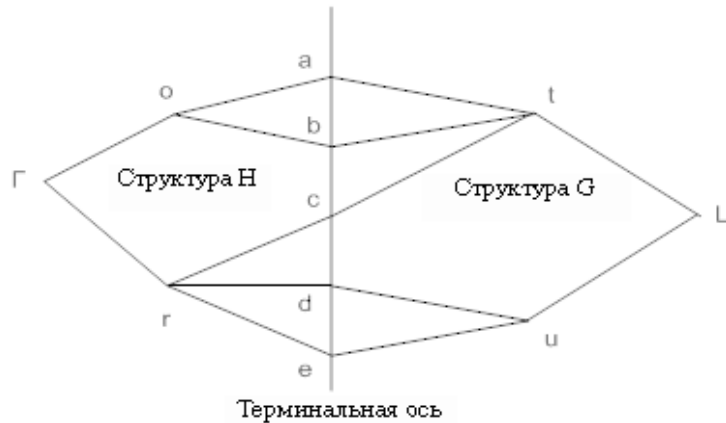


Рис. 1. Строго симметричная двумерная иерархическая структура

Количество совпавших терминальных узлов можно подсчитать по формуле

$$K_{совп} = |H^{терм} \cap G^{терм}|,$$

где $| |$ - мощность множества.

Наличие коэффициента $\delta(H, G)$ позволяет различать несколько степеней симметричности. Введем следующие:

- условно симметричные при $\delta(H, G) < 0,3$;
- слабо симметричные при $0,3 \leq \delta(H, G) < 0,6$;
- строго симметричные при $\delta(H, G) \geq 0,6$.

Очевидно, при $\delta(H, G) = 1$ имеет место строго симметричная структура, а при $\delta(H, G) = 0$ - структура, которая не является симметричной.

Условия построения частично симметричной иерархической структуры зададим следующим образом:

□;

$$\exists (H^{терм} \supseteq h_i^{терм} \neq g_j^{терм} \subseteq G^{терм}), i=1,2,\dots,n, \\ j=1,2,\dots,m, n \neq m.$$

Второе условие указывает на то, что должны существовать некоторые терминальные узлы на терминальной оси, име-

По аналогии можно задать условия построения n -мерных симметричных структур. Условия имеют вид: для строго симметричных

□;

$$h_{i1}^{терм} = h_{i2}^{терм} = \dots = h_{ip}^{терм}, i=1,2,\dots,n, p=1,2,\dots,m, \\ n = m,$$

где $h_{ip}^{терм}$ - наименование i -го терминального узла p -й симметричной структуры; n - количество идентичных наименований терминальных узлов всех структур; m - количество строго симметричных иерархических структур;

для слабо симметричных

□.

Существуют и такие узлы, что

$$\exists (h_{i1}^{терм} \neq h_{i2}^{терм} \neq \dots \neq h_{ip}^{терм}), i=1,2,\dots,n, \\ p=1,2,\dots,m.$$

На рис. 2 приведена трехмерная строго симметричная структура ($\delta(H, G, R) = 0,8$).

У всех рассмотренных симметричных структур есть одна особенность: их корневые узлы являются независимыми, что мо-

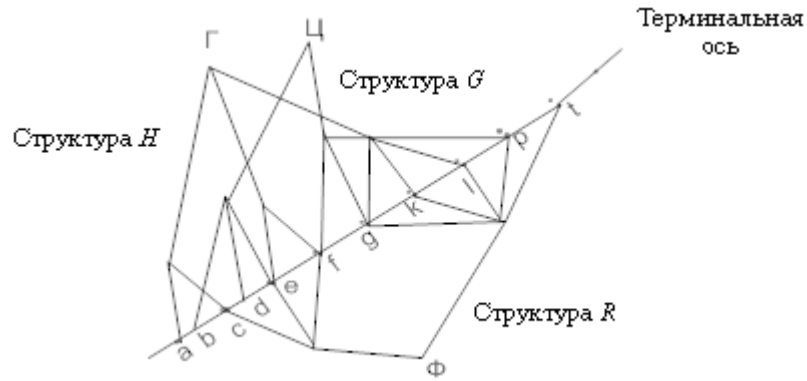


Рис. 2. Строго симметричная трехмерная иерархическая структура

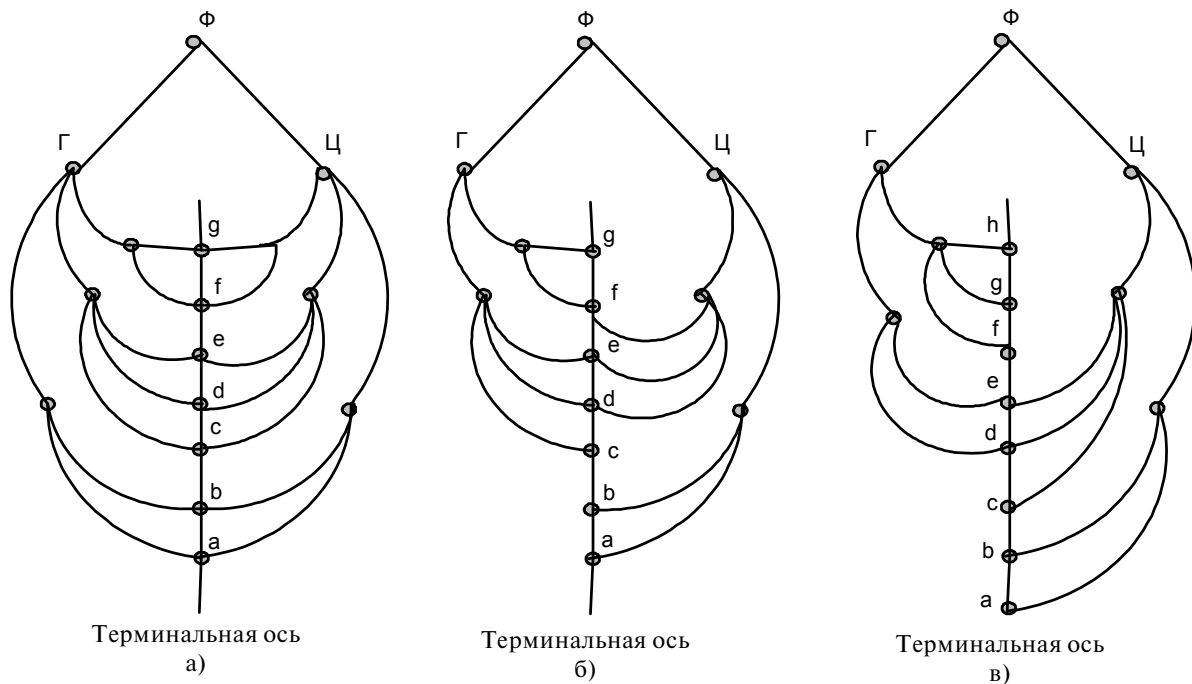


Рис. 3. Объединенные двухмерные строго, условно и слабо симметричные иерархические структуры

жет превратиться в серьезное препятствие в процессе решения конкретных задач. Однако всегда существует возможность их объединения за счет введения сверхузла, который может быть как реальным, так и фиктивным (временным). Полученная таким образом объединенная структура, с одной стороны, позволяет влиять на конфликтующие стороны, а с другой - сохраняет все качества симметричности.

Задать объединенную двухмерную симметричную структуру можно выполнив следующие условия:
для строго симметричной

□;

$$h_i^{\text{терм}} = g_j^{\text{терм}}, i=1,2,\dots,n, j=1,2,\dots,m, n=m;$$

$$, \Phi = f(h^{\text{корн}}, g^{\text{корн}}),$$

где $H^{\text{терм}}, G^{\text{терм}}$ - множество терминальных узлов иерархических структур H и G ;

$h_i^{\text{терм}}, g_j^{\text{терм}}$ - i -й и j -й терминальные узлы

иерархических структур H и G ;

$h^{\text{корн}}, g^{\text{корн}}$ - корневые узлы структур H и G , соответственно;

n, m - количество терминальных узлов в структурах H и G , соответственно;

Φ - сверхузел, от которого зависят корневые узлы структур H и G ;

f - функция, связывающая корневые узлы $h^{\text{корн}}, g^{\text{корн}}$;

для частично симметричной

$$H^{\text{терм}} \cap G^{\text{терм}} \neq \square;$$

$$\exists (H^{\text{терм}} \supseteq h_i^{\text{терм}} \neq g_j^{\text{терм}} \subseteq G^{\text{терм}}), i = 1, 2, \dots, n,$$

$$j = 1, 2, \dots, m, n \neq m;$$

$$, \Phi = f(h^{\text{терм}}, g^{\text{терм}}).$$

На рис. 3 приведены объединенные двухмерные строго (“а”), сильно (“б”) и слабо (“в”) симметричные структуры.

Иерархические структуры в практике управления экономическими процессами применяются достаточно интенсивно, однако их объединение с целью создания симметрических структур для разрешения конфликтных ситуаций позволяет получить новый класс моделей представления баз знаний, который в научной литературе пока не исследовался.

$$H \cap G = \{h^{\text{корн}}, g^{\text{корн}}\}$$

Современный хозяйственный механизм

Обоснование выбора стратегии конкурентного поведения претендента на лидерство в предпринимательстве

А.С. Суханов

Московская финансово-промышленная академия

Все действия субъекта предпринимательства должны являться этапами реализации стратегии его поведения по отношению к внешнему окружению.

Отметим, что большинство авторов склонны описывать стратегии “завоевания покупателей” и “наращивания мускулов”, а не “ведения борьбы”. Здесь просматривается ориентированность на внутрифирменные процессы или на завоевание клиентов субъектом предпринимательства.

Поскольку стратегия субъекта предпринимательства должна содержать как внутрифирменное планирование, так и планирование дальнейших действий по отношению к конкурирующим субъектам предпринимательства, наиболее подходящим определением стратегии конкурентного поведения является данное И.В. Головиным: под стратегией конкурентного поведения понимается целостная система, включающая в себя две подсистемы - интернальную и экстернальную. Интернальная подсистема содержит описание путей достижения желаемого состояния компании по отношению к конкурентам с точки зрения внутренней организации бизнеса. Экстернальная подсистема содержит описание совокупности возможных подходов и действий по отношению к соперникам, необходимых для сохранения и усиления собственных позиций в конкурентной борьбе¹.

Далее объектом изучения станет экстернальный уровень стратегии конкурентного поведения субъекта предпринимательства.

Стратегия поведения субъекта предпринимательства по отношению к конку-

рентам является результатом мотивации менеджмента. Поэтому экстернальный уровень стратегии конкурентного поведения мы в свою очередь разделим на две составляющие в соответствии с мотивацией менеджмента субъекта предпринимательства.

Первый экстернальный подуровень - это мотивация на проведение определенного воздействия на рынок в целом, что представляет формируемую на основе стратегической цели субъекта предпринимательства последовательность воздействий на рынок.

Второй экстернальный подуровень - мотивация менеджмента субъекта предпринимательства на реализацию той или иной стратегии в отношении определенной конкурентной фокус-группы.

Для определения наиболее перспективной стратегии поведения субъекта предпринимательства, претендующего на лидерство в предпринимательстве, мы воспользуемся широко известным и хорошо себя зарекомендовавшим методом фокус-групп. Это позволит несколько сузить и упорядочить перечень факторов, которые должны быть учтены субъектом предпринимательства на этапе планирования.

В качестве исходных стратегий поведения субъекта предпринимательства на рынке выберем классификацию, представленную Ю.Б. Рубиным², поскольку стратегии, предложенные им, в большей степени, нежели у других авторов, ориентированы на поведенческую структуру процесса конкурентного соперничества субъектов предпринимательства.

¹ См.: Головин И.В. Разработка конкурентных стратегий. М., 2004. С. 15.

² См.: Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. М., 2004.

Ю.Б. Рубин выделяет следующие типы стратегий конкурентного поведения.

Стратегия механической монополизации. Представляет собой последовательный процесс улучшения конкурентной позиции субъекта предпринимательства за счет прямого (“механического”) воздействия на других субъектов аналогичного сегмента рынка, целью которого являются действия, направленные на ухудшение позиций конкурентов.

Цель стратегии состоит в том, чтобы вначале, используя слабые стороны конкурента и нейтрализуя сильные, вытеснить и устранить их с рынка. Цель реализуется в результате увеличения собственной доли на рынке за счет механического сокращения, а в идеале - обнуления доли конкурента на рынке одноименного товара.

Примером реализации такой стратегии является поведение по отношению к конкурентам американской торговой сети “Wal-Mart”, когда, начиная бизнес на новой территории, эта сеть за счет более выгодных контрактов отбивает поставщиков у более слабых конкурентов, строит свои магазины по соседству с конкурентами, переманивая у них покупателей путем предложения большего перечня товаров.

Стратегия интегрирующей консолидации. Подразделяется на две разновидности - интеграция может происходить как по инициативе сильного интегратора (интегрально более сильного субъекта предпринимательства) в отношении слабого конкурента, так и по инициативе слабого интегратора (интегрально более слабого субъекта) в отношении сильного конкурента.

Причем со стороны сильных интеграторов стратегия состоит в установке на увеличение собственной рыночной доли за счет присоединения конкурента. Так, в результате поглощения “Hewlett-Packard” (HP) компании “Compaq Computer” в 2002 г. обновленная HP стала ИТ-компанией с крупнейшей в мире долей поставок информационных технологий для предприятий и организаций малого и среднего бизнеса.

После слияния консолидированный субъект бизнеса быстро нашел себя также на мировых рынках средств связи, сетевого сервиса, Internet- и высоких технологий, заключив крупные контракты с “Bell Canada”, “Brazil Telecom”, “China Telecom”, “Deutsche Telecom AG”, “Nokia”, “Vodafone UK Ltd.” и другими компаниями.

Ярким примером является и скупка мелких фотолабораторий известным производителем фотоаппаратуры и фотопленки - компанией “Kodak” - на территории г. Москвы.

Со стороны слабых интеграторов данная стратегия характерна для субъектов предпринимательства, в принципе не помышляющих о приобретении стратегических доминирующих позиций, а, напротив, занятых поиском наилучшего способа поддержания собственной жизнедеятельности путем консолидации с более сильным партнером. Именно этими соображениями руководствовалась, к примеру, американская нефтяная компания “Amaco”, действовавшая в конце 1990-х гг. и на территории России, принимая решение о присоединении к “British Petroleum”.

Еще одним примером реализации стратегии интегрирующей консолидации слабым интегратором является присоединение по инициативе производителя мобильных телефонов “Ericsson” (слабый интегратор) к японскому гиганту “Sony”, в результате чего вновь образованный субъект предпринимательства “SonyEricsson” смог более успешно конкурировать с такими гигантами, как “Samsung”, “Nokia”, “Motorola”. Одно из последних действий “SonyEricsson” - выпуск мобильного телефона со встроенным MP3-плеером, позиционирующимся как всемирно известный Walkman, что говорит об удачном симбиозе и использовании прежних достижений.

Стратегия простого обособления. Состоит в том, что каждый из конкурирующих субъектов предпринимательства ориенти-

рован на обеспечение безопасности собственного бизнеса посредством организационного дистанцирования от других субъектов предпринимательства.

Удачным примером реализации данной стратегии является деятельность компании “Pastorfrigor” - одного из самых известных производителей прилавков на европейском рынке. В настоящее время компания предлагает всю гамму холодильного оборудования для магазинов любого формата, причем именно прилавки были основной специализацией этого субъекта предпринимательства с момента его основания в середине 1960-х гг.

Благодаря выбранной изначально стратегии специализации прилавочные линии “Pastorfrigor” по совокупности характеристик и дизайну не имеют аналогов. Отличен от стандартного и принцип создания продукта - Pastorfrigor изначально проектирует прилавок как инструмент увеличения продаж магазина. Качество, технология и дизайн - три определяющих успеха “Pastorfrigor”. Именно “Pastorfrigor” первым из производителей предложил рынку прилавки с гнутым стеклом - до этого применялось только прямое.

Стратегия дезинтегрирующего обособления. Представляет собой создание новых субъектов предпринимательства в результате ликвидации крупного, изначально консолидированного субъекта (первичное разделение субъектов предпринимательства), или процесс, направленный на устранение последствий ранее произошедшей интегрирующей консолидации бизнеса в случаях, когда становится понятной ошибочность прежних решений.

К примеру, в 2000 г. “Cabletron Systems” приняла решение о разъединении бизнеса и создании четырех независимых специализированных субъектов предпринимательства. В результате этих действий на рынке появились новые высокопрофессиональные и конкурентоспособные субъекты предпринимательства. Таковыми

оказались “Enterasys Networks” (производство сетевого оборудования для средних и крупных корпоративных заказчиков), “Riverstone Networks” (рынок поставщиков услуг в области контента и инфраструктуры), “GlobsANetwork Technology Services” (консалтинг в области решений сетевой инфраструктуры) и “Aprisma Management Technologies” (производство интуитивных решений управления оборудованием различных поставщиков).

Другим примером является принудительное разделение американской “Standard Oil Company” (New Jersey), занявшей доминирующее положение вследствие оформления льготных контрактов с железнодорожными компаниями. Благодаря этим контрактам, перевозки продукции “Standard Oil Company” (New Jersey) осуществлялись по ценам, меньшим в 1,5-2 раза, чем для ее конкурентов³. В 1911 г. этот субъект предпринимательства был в принудительном порядке разделен на несколько независимых компаний в соответствии с известным законом Шермана.

Стратегия полного обособления (изоляции) бизнеса. Может применяться в случаях, когда непосредственное столкновение весьма рискованно и не ведет к очевидным стратегическим выгодам. Изолируя свой бизнес, субъект предпринимательства не выходит из соперничества вообще, он лишь уклоняется от непосредственного столкновения.

Обычно достижению стратегических выгод способствует узкая специализация бизнеса, позволяющая обеспечивать большие конкурентные преимущества, которые могут иметь для подобного субъекта стратегический характер. Выделяют три направления такой специализации.

Первое направление - это узкая специализация на видах товаров и услуг или на единственной марке товарной продукции, которая выгодно выделяется на фоне

³ Rhoades S.A. Power, Empire Building and Mergers. N.Y., 1993. P. 61-72.

стандартной продукции, выпускаемой крупными сериями для так называемого типового потребителя. Примерами субъектов предпринимательства, выбравших подобное направление специализации, могут служить автомобилестроительная компания “Porsche”, а также компания “ELTRON”, специализирующаяся на производстве принтеров штрих-кода и систем идентификации на основе технологий штрих-кодирования.

Второе направление - это узкая специализация на типе потребителей, поскольку мелкий субъект предпринимательства может выстоять в условиях ожесточенной конкуренции в раздробленной области бизнеса в случае, если он сумеет обзавестись постоянными или VIP-клиентами. В качестве примера субъектов, выбравших это направление специализации, можно привести многочисленные, и в некоторых случаях “элитные”, салоны красоты, где клиентам зачастую стараются внушить, что они получают VIP-обслуживание, а с целью сохранить клиентуру предлагают всевозможные дисконтные программы.

Третье направление - это ориентация деловой деятельности субъектов предпринимательства на специализированные региональные потребности. Примером субъектов предпринимательства, реализующих такую стратегию, являются небольшие риелторские фирмы, работающие в отдельном городе или области, поскольку охватить, например, несколько регионов редко представляется возможным - бывают сбои в коммуникациях между потенциальным клиентом и агентом-продавцом

Стратегия кооперативной солидарности. Данная стратегия ориентирована на сотрудничество субъекта предпринимательства с конкурентами и совместные с ними действия как в отношении других - общих - конкурентов, так и в отношении иных представителей общего внешнего окружения.

Так, “ЛУКойл” и “КонокоФиллипс” образовали широкомасштабный стратегический альянс, в рамках которого “Коно-

коФиллипс” являлся стратегическим инвестором в капитал “ЛУКойла”, с целью разработки углеводородов в северной части Тимано-Печорской нефтегазоносной провинции (север европейской части России), а также с намерением совместно добывать права на разработку гигантского нефтяного месторождения Западная Курна в Ираке.

Преимуществами стратегического альянса являлись инвестиции в акционерный капитал, партнерство в области разведки и добычи углеводородов в России и сотрудничество в Ираке. Кроме того, это сотрудничество давало возможность “ЛУКойлу” укрепить свой статус ведущей международной нефтегазовой компании и глобального участника мирового энергетического рынка, а также получить опыт стратегического партнера в области управления международной энергетической компанией, увеличить темпы роста и повысить эффективность производства благодаря внедрению передовой мировой практики и технологий и привлечению высококвалифицированных кадров. Помимо вышеперечисленного, “ЛУКойл” получал дополнительные ресурсы для ускорения темпов реализации новых проектов как в России, так и за рубежом, рост чистой прибыли и акционерной стоимости путем повышения эффективности деятельности.

Со своей стороны, “КонокоФиллипс” получал дополнительные возможности для участия в освоении обширных запасов углеводородов в России, где “ЛУКойл” занимает ведущие позиции по запасам и добыче. Помимо этого, “КонокоФиллипс” планировал добиться следующих результатов:

- значительно прирастить запасы нефти и газа по привлекательной цене, а также заметно увеличить эти запасы в будущем;
- приобрести опыт экономически эффективного освоения запасов углеводородов в России с помощью применения соответствующих передовых технологий;

- принять прямое участие в проектах нефтедобычи мирового класса в северной части Тимано-Печорской нефтегазоносной провинции и в разработке месторождения Западная Курна в Ираке и применить свои опыт и технологии добычи для повышения показателей эффективности обоих проектов;

- повысить стоимость своих акций в связи с получением дополнительных доходов.

Другим примером реализации стратегии кооперативной солидарности является сотрудничество “Sun-Microsoft”, которое было образовано с целью не допустить ухудшения своих позиций на рынке программного обеспечения из-за возникновения союза “IBM-Linux”.

Стратегия компромиссного сотрудничества. Состоит в соблюдении деловых интересов и избегании возникновения противоречий и конфликтов с некоторыми конкурентами на стадии стратегического планирования. В ходе реализации этой стратегии субъекты предпринимательства стараются заранее определить пределы выгодных компромиссов с теми, кто способен к действительному сотрудничеству на компромиссной основе в долгосрочном периоде.

Например, два крупных поставщика систем защиты от копирования музыкальных файлов, “Macrovision” и “SunnComm”, представили компромиссную стратегию, которая, по их мнению, будет удобна и для покупателей, и для правообладателей. Компакт-диски все же можно будет копировать, но ограниченное число раз. До сих пор диски или файлы либо нельзя было скопировать, либо можно было копировать сколько угодно. Первый вариант вызывал возмущение потребителей, приводил к возврату дисков в магазин как бракованных, а в Европе дела доходили даже до суда. Второй, естественно, не устраивал владельцев интеллектуальной собственности. Таким образом, было найдено компромиссное решение -

после определенного числа копий удаленный компьютер скажет “хватит”.

Под конкурентной фокус-группой (фокус-группой) здесь и далее понимается группа субъектов предпринимательства, в отношении которых используется определенная стратегия.

Отметим, что, несмотря на то, что количество конкурентных фокус-групп может быть достаточно много, ни один субъект не может проводить воздействия по принципу “сегодня мы атакуем фирмы из первой фокус-группы, а завтра из второй” и т.д., поскольку любое его действие отражается на всем рынке в целом. По этой причине, например, субъект предпринимательства не может придерживаться стратегии нейтралитета по отношению к одной фокус-группе - ее действие по отношению к другой в большей или меньшей степени затронут интересы первой.

Формирование фокус-группы - это определение того, каким видом претендентов, в отношении каких субъектов предпринимательства и в каком случае может применяться та или иная стратегия.

При построении фокус-групп необходимо отталкиваться от целевой установки первого экстернального подуровня, т.е. от результата воздействия на рынок в целом.

Для определения состава конкурентных фокус-групп определим типы субъектов предпринимательства, которые могут присутствовать на рынке.

На рынке могут вести свою деятельность следующие виды субъектов-лидеров:

- локальные: специализированные, узкоспециализированные, интегральные;
- национальные: специализированные, узкоспециализированные, интегральные;
- транснациональные: специализированные, узкоспециализированные, интегральные.

Рассмотрим виды субъектов предпринимательства, претендующих на лидерство:

- субъекты, имеющие долю рынка, сопоставимую с долей рынка лидера, или же долю большую, чем средняя для этого рынка доля (на локальном уровне);

- средние по размеру субъекты предпринимательства, получившие искусственно созданное конкурентное преимущество (например, эксклюзивную лицензию на проведение какой-либо деятельности);

- дебютирующие субъекты предпринимательства, изначально имеющие искусственное конкурентное преимущество;

- дебютирующие субъекты предпринимательства, изначально обладающие мощными связями с контрагентами и со сформированной клиентской базой;

- субъекты, являющиеся дочерними фирмами крупных холдингов, имеющие возможность за счет поддержки головной организации выйти в лидеры;

- субъекты предпринимательства, не имеющие потенциала для занятия лидирующей позиции, менеджмент которых, однако, необоснованно амбициозен;

- любые национальные лидеры, желающие упрочить свое лидерство за счет захвата доминирующей позиции в том или ином регионе;

- любые транснациональные лидеры, желающие упрочить свое лидерство за счет захвата доминирующей позиции в том или ином регионе страны или, возможно, во всей стране.

Выделим субъекты предпринимательства, не претендующих на лидерство:

- специализированные крупные субъекты предпринимательства (в подобном качестве могут выступать национальные и транснациональные специализированные лидеры в тех случаях, когда национальные специализированные лидеры не претендуют на лидерство в отдельном регионе или на каком-либо секторе рынка, а транснациональные специализированные лидеры не претендуют на лидерство в отдельной стране или в отдельном регионе некой страны, на каком-либо секторе рынка в отдельной стране или в отдельном регионе некой страны);

- специализированные средние субъекты предпринимательства;

- специализированные малые субъекты предпринимательства;

- узкоспециализированные крупные субъекты (в подобном качестве могут выступать национальные и транснациональные узкоспециализированные лидеры, в тех случаях, когда национальные узкоспециализированные лидеры не претендуют на лидерство в отдельном регионе, а транснациональные узкоспециализированные лидеры не претендуют на лидерство в отдельной стране или в отдельном регионе некой страны);

- узкоспециализированные средние субъекты предпринимательства;

- узкоспециализированные малые субъекты предпринимательства;

- неспециализированные крупные субъекты (в подобном качестве могут выступать национальные и транснациональные интегральные лидеры в тех случаях, когда национальные интегральные лидеры не претендуют на лидерство в отдельном регионе или на каких-либо секторах рынка, а транснациональные интегральные лидеры не претендуют на лидерство в отдельной стране или в отдельном регионе некой страны, на каком-либо секторе рынка в отдельной стране или в отдельном регионе некой страны);

- неспециализированные средние субъекты предпринимательства;

- неспециализированные малые субъекты предпринимательства.

Для дальнейшего анализа и планирования действий необходимо определить, к какому из перечисленных типов субъектов предпринимательства относятся прямые конкуренты, после чего сгруппировать их в соответствующие фокус-группы. Таким образом, предложенный метод позволяет существенно упростить процесс принятия стратегических решений.

Важно помнить, что один и тот же субъект предпринимательства может быть по-разному представлен на разных секторах и сегментах рынка (иметь разную долю

рынка), в разных регионах, а также в разных странах в случае, если речь идет о транснациональной компании.

При формировании конкурентных фокус-групп необходимо учитывать несколько факторов, имеющих наибольшее влияние на принятие стратегических решений, где основными являются: территориальный фактор, степень специализации субъектов предпринимательства, участвующих в противостоянии за лидерство (как лидеров, так и претендентов), география их деятельности. Эти факторы и те, которые будут добавлены позже, позволяют сформулировать такой важный аспект, как начальные условия конкурентного противостояния.

С точки зрения территориального фактора (места соперничества компаний) мы выделим три уровня соперничества:

- региональный;
- национальный;
- транснациональный.

Это обусловлено возможными различиями в масштабах ресурсного потенциала субъектов предпринимательского бизнеса, например, регионального масштаба и транснационального. Кроме того, претендующий на национальное лидерство субъект может следовать разным стратегиям на территории разных регионов страны.

Примером может служить всемирно известный производитель спортивной экипировки компания “Nike”. В 1980-х гг. “Nike” была известна как бренд спортивной обуви для бегунов. В 1990-х гг. компания решила стать своим брендом для всех поклонников баскетбола, поскольку в Америке очень сильна культура уличного баскетбола. Она тесно связана с музыкальным стилем рэп и существует параллельно с профессиональным спортом. Решением “Nike” было завоевать улицу. Центрами баскетбольной культуры являются два города - Нью-Йорк и Лос-Анджелес, на восточном и западном побережье, которые и вошли в программу “City Attack”. Была сделана серия рекламных

роликов со звездами уличного баскетбола, которые рассказывали о своем отношении к спорту и жизни. Никто за пределами Нью-Йорка и Лос-Анджелеса не видел этой рекламы, но эффект был ошеломляющим. Сначала “Nike” завоевала эти два города, а затем стала своим брендом и для людей, преданных баскетболу всей страны. Таким образом, “Nike” смогла завоевать авторитет, который до сих пор не могут поколебать “Adidas” и “Reebok”.

С точки зрения специализации мы предлагаем выделить также три уровня соперничества. Лидирующий субъект предпринимательства может иметь:

- специализированный бизнес;
- узкоспециализированный бизнес;
- широко диверсифицированный бизнес.

Это в свою очередь обусловлено возможной разницей в профессионализме между узкоспециализированным субъектом предпринимательства и широко диверсифицировавшим свою деятельность, а также готовностью защищать избранное направление деятельности - широко диверсифицированный субъект не будет столь же ожесточенно защищать “одно из” направлений деятельности, сколь это будет делать узкоспециализированный, защищая “единственное”.

С точки зрения географии деятельности должно быть выделено также три уровня соперничества. Субъект предпринимательства, претендующий на лидерство, может быть представлен на уровне:

- региональном;
- национальном;
- транснациональном.

Также при формировании фокус-групп нужно учитывать, что тот или иной субъект предпринимательства может быть отнесен к разным группам, в зависимости от следующих показателей:

- количество объективных претендентов на лидерство на рынке. Здесь имеет смысл рассматривать две ситуации: один претендент и два и более претендента;

- характеристика лидера - специализация, территориальный фактор (место ведения деятельности субъектом предпринимательства).

Кроме того, состав фокус-групп зависит также и от того, каким будет первый экстернальный подуровень стратегической конкурентной мотивации субъекта предпринимательства, другими словами, какая целевая установка будет выбрана субъектом в отношении воздействия на рынок в целом. С точки зрения первого экстернального подуровня можно выделить следующие целевые установки:

- установка на захват большей доли рынка (монополизация);
- установка на обособление от конкурентов (например, создание или занятие и защита ниши);
- установка на оборону своих позиций;
- установка на сотрудничество с конкурентами.

Выделение данных целевых установок позволяет более четко осуществлять стратегическое планирование. Например, в

разных регионах субъект предпринимательства может иметь общерыночные стратегические установки, отличные от мотива первого экстернального подуровня. Это подтверждается приведенным выше примером конкурентных действий компании "Nike" - рекламная кампания "City Attack" была проведена лишь в Нью-Йорке и Лос-Анджелесе, в то время как в других городах никто этой рекламы не видел. В то же время, компания "Nike" была заинтересована в завоевании рынка всей Америки.

В заключение нужно заметить, что предложенная методика анализа конкурентов при разработке стратегии позволяет сгруппировать их в соответствии с примерным уровнем их конкурентоспособности, что в свою очередь дает возможность учитывать максимальное количество элементов жизнедеятельности субъектов предпринимательства и их влияние друг на друга. Это получает отражение в критериях уровней соперничества - места соперничества субъектов, их специализации и географии деятельности.

Бюджетный контроль в условиях реформы

В.Б. Кадзаев

Федеральная служба финансово-бюджетного надзора

Контроль занимает важное место в системе управления бюджетными средствами. Он призван выявлять отклонения от принятых стандартов законности, целесообразности и эффективности использования государственных ресурсов.

В бюджетных посланиях Президента Российской Федерации В.В. Путина сформулированы задачи повышения благосостояния населения и обеспечения устойчивого роста экономики страны на основе стабильного функционирования бюджетной системы, эффективного расходования бюджетных средств в рамках четко определенных приоритетов.

Бюджетная реформа в России - это качественно новый подход к бюджетному процессу, увязывающий ресурсное обеспечение бюджетных учреждений с итогами их деятельности. Сутью бюджетного реформирования является переход от процесса "управление затратами" к процессу "управление результатами". Формирование и расходование средств будет осуществляться в строгом соответствии с целями и задачами государственной политики, при этом получатели средств из бюджета должны обязательно обеспечивать достижение установленных конечных социально-экономических результатов.

В данных условиях возникают новые требования к системе бюджетного контроля. Приоритет отдается внутреннему контролю, ответственность за принятие решений делегируется на нижние уровни. Главным распорядителям и распорядителям бюджетных средств предстоит осуществлять контроль не только за целевым, но и за эффективным их использованием. Для этого ведомственные целевые программы должны иметь четкие цели, измеримые результаты, систему оценки, инди-

каторы достижения экономической и социальной эффективности. В свою очередь, ведомственным контролерам нужно вооружить адекватными приемами измерения достигнутых результатов. Такие приемы следует создавать с учетом ведомственной специфики, но на основе общих подходов к оценке эффективности.

В настоящее время главной целью бюджетного контроля является контроль за соблюдением законодательства всеми участниками бюджетных отношений, целевым и эффективным использованием выделенных средств и государственной собственности. При проведении ревизий и проверок устанавливаются, насколько распорядители и получатели средств следуют требованиям законов и подзаконных актов, регулирующих бюджетные отношения, соблюдают финансовую дисциплину.

В нашей стране ведущую роль в осуществлении бюджетного контроля играют Счетная палата Российской Федерации, контрольно-счетные палаты субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. К числу органов контроля в системе исполнительной власти относятся Федеральная служба финансово-бюджетного надзора, Федеральное казначейство, контрольно-ревизионные органы федеральных органов исполнительной власти, администраций субъектов Федерации, муниципальных образований.

Но силами указанных ведомств невозможно стопроцентно охватить расходы федерального бюджета, поэтому нужно находить способы их практического взаимодействия.

Одним из таких способов стало создание в конце 2000 г. Ассоциации контрольно-счетных органов Российской

Федерации. В ее состав вошли Счетная палата Российской Федерации, контрольно-счетные органы субъектов Федерации. Ассоциация образована с целью повышения эффективности системы государственного финансового контроля в России, координации деятельности контрольно-счетных органов различных уровней и укрепления сотрудничества между ними.

По нашему мнению, данную форму взаимодействия надо расширять и вовлекать в нее контрольные органы исполнительной власти, поскольку такая форма сотрудничества финансовых контролеров в стране современна и рациональна. Объединив их усилия, можно добиться максимального охвата проверками расходования бюджетных средств. “Эффективность государственного финансового контроля обеспечивается не противостоянием, а суммой усилий контролеров и ревизоров всех ведомств, всех ветвей власти”¹.

Анализ деятельности контрольных органов законодательной и исполнительной власти показывает, что в сфере контроля за исполнением бюджета накопились проблемы, обусловленные следующими факторами:

1) наличием многих контрольных органов с параллельными функциями и дублированием полномочий. Нередко в одной и той же бюджетной организации одновременно проводятся проверки работниками различных органов;

2) слабым межведомственным взаимодействием контрольных органов при контроле за исполнением бюджета;

3) замедленным процессом совершенствования форм и методов контроля за расходованием бюджетных средств;

4) недостаточным научно-теоретическим обеспечением контрольной деятельности, слабо учитывающим либерализацию экономики и необходимость государственного воздействия на этот процесс.

¹ Овсянников Л.Н. Сообща эффективнее // Президентский контроль. 2001. № 10. С. 6.

Без устранения негативного влияния указанных факторов решение задач, которые ставит бюджетная реформа перед органами государственного финансового контроля, будет затруднено.

В целом существующая система государственного финансового контроля располагает, как и вся финансовая система страны, достаточными возможностями реализации концептуальных положений новой организации бюджетного процесса. Однако наряду с решением названных выше проблем требуются практические шаги по укреплению низового звена этой системы (поскольку контрольные службы есть далеко не во всех бюджетных организациях), по теоретическому обоснованию и методологическому обеспечению контрольных мероприятий, расширению арсенала средств контрольно-ревизионной работы для проверки и оценки результатов программно-целевого бюджетирования.

Совершенствование бюджетного контроля в условиях реформирования бюджетного процесса предполагает уточнения места и роли внутреннего и внешнего контроля, их взаимосвязи и взаимозависимости.

Службы внутреннего контроля создаются внутри отдельных ведомств и организаций, внутренняя контрольная служба подчиняется руководителю организации, внутри которой она создана. Однако она должна быть по возможности функционально и организационно независимой внутри соответствующей структуры. В таком смысле внутренний контроль - это контроль ведомственный. Его называют еще внутриведомственным. Этот термин отражает российскую специфику государственного управления.

Внешние контрольные службы не являются частью организационной структуры проверяемых учреждений, а представляют ветви государственной власти. Для своих целей они проверяют эффективность внутриведомственного контроля.

Если внутренний контроль признается эффективным, это способствует решению задач внешнего контрольного органа, повышению общей результативности контрольной деятельности.

В связи с требованиями, которые бюджетная реформа адресуется органам контроля, в настоящее время ощущается острая потребность в разработке единой концепции развития внутреннего контроля, в которой необходимо определить его основные особенности, задачи и принципы организации. Мировой опыт свидетельствует, что налаживание системы внутреннего контроля - прямой путь к росту эффективности использования государственных ресурсов.

На сегодняшний день у органов финансового контроля, в том числе созданных в структуре главных распорядителей и распорядителей бюджетных средств, а равно и их получателей, отсутствуют единые нормы, стандарты и правила проведения внутреннего финансового контроля. Для его институализации, установления порядка реальной взаимосвязи органов контроля, осуществляющих внешний и внутренний контроль, требуется разработать единую методологию и методику проведения контрольных мероприятий, а также единые критерии обобщения их результатов. Контрольно-ревизионному делу нужна не только законная основа, ему нужны и строгие профессиональные параметры, стандарты, обязательные для проверяемых и проверяющих в равной мере. Сейчас каждое ведомство вершит это дело фактически по собственному разумению, без учета общих особенностей современной бюджетной системы и конкретной специфики своей отрасли (образования, здравоохранения, культуры и т.д.)².

Подготовка и принятие стандартов (правил) осуществления внутреннего финансового контроля за использованием бюджетных средств становится насущной

задачей. Разработку стандартов надо возложить на Министерство финансов Российской Федерации. Оно имеет опыт регулирования аудиторской деятельности и организации разработки стандартов для независимых аудиторов.

Стандарты внутреннего контроля целесообразно было бы разрабатывать на основе и в развитие национальных (федеральных) стандартов контроля государственных средств, утверждаемых Правительством Российской Федерации. В национальных российских стандартах государственного финансового контроля следует прописать общие системные методологические и терминологические подходы, которые должны применяться всеми субъектами финансовых отношений в рамках государственного сектора. Это позволит избежать разнопланового толкования понятий, используемых в контрольной деятельности, которое сейчас очень распространено и реально мешает росту результативности контроля.

Вместе с тем отсутствие федеральных стандартов не надо рассматривать как непреодолимое препятствие для создания правил внутреннего контроля. Разработкой их проектов могли бы безотлагательно заняться заинтересованные ведомства - администраторы бюджетных средств в сотрудничестве с научными организациями.

Внутренний финансовый контроль исполнения бюджета непосредственными получателями и распорядителями бюджетных средств, получивший в российской практике название "ведомственный контроль", в условиях расширяющейся реализации бюджетирования, ориентированного на результат, все шире приобретает форму мониторинга социальной и экономической эффективности осуществляемых бюджетополучателями функций.

Мониторинг бюджетных расходов - метод, который помогает определить и повысить результативность деятельности администраторов бюджетных средств, в частности, по предоставлению услуг, ис-

² См.: Овсянников Л.Н. Указ. соч. С. 6.

полнению программ. В основе метода лежит использование показателей, позволяющих проследить достижение результатов по отношению к поставленным целям. Предметом мониторинга являются не только затраты на осуществление той или иной деятельности, не только продукт деятельности, но также ее количественный и качественный результаты.

Мониторинг может служить начальным этапом аудита эффективности, о котором пойдет речь дальше. Он дает возможность выявить проблемные места в организациях до проведения внешней проверки и уделить им особое внимание. Это не только позволит лучше использовать бюджетные средства, но и будет косвенно способствовать повышению качества контрольных мероприятий в виде аудита эффективности.

Что касается усиления взаимосвязи внутреннего и внешнего контроля, в том числе осуществляемого органами исполнительной ветви власти, то в литературе и на практике имеется немало наработок и предложений в этом направлении. Например, “для координации и повышения результативности работы было бы целесообразным, чтобы органы ведомственного контроля направляли копии материалов проведенных ревизий и проверок на федеральном уровне - в Федеральную службу финансово-бюджетного надзора, в регионах - в контрольные органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления”³. Анализируя результаты внутренних ревизий и проверок, органы внешнего контроля смогут сделать более целенаправленной адресность своих контрольных мероприятий, влиять на повышение качества работы ведомственных контролеров.

Реализация концепции “управление результатами” бюджетных расходов предполагает широкое внедрение в практику

³ Мстиславский В.А., Соколова И.Р. Ведомственный контроль: состояние и перспективы // Финансы. 2005. № 3. С. 48.

органов внешнего контроля аудита эффективности государственных расходов. Этот метод является одним из основных контрольных механизмов в экономически развитых странах, что, в свою очередь, говорит о необходимости основательного изучения зарубежного опыта и возможной его адаптации к отечественным условиям.

Возникновение и развитие аудита эффективности использования государственных средств - закономерный процесс, современный этап в совершенствовании управления государственными финансами и развитии государственного финансового контроля. Появление аудита эффективности хотя и связано, но не обусловлено только внедрением программно-целевого метода формирования бюджета и переходом организации бюджетного процесса на принципы бюджетирования, ориентированного на результат.

Во многих зарубежных странах начали внедрять аудит эффективности задолго до перехода к формированию бюджетов на основе программно-целевого метода. Это известно российским контролерам. “В таких странах как Великобритания, Канада, Нидерланды и Финляндия сначала был сделан переход контрольных органов на аудит эффективности, а потом уже стал внедряться принцип бюджетирования, ориентированного на результат. Реформа системы контроля там началась в 60-е - 70-е годы прошлого века, а реформа бюджетной сферы пошла только спустя 20 лет - в 80-е - 90-е годы”⁴.

В нашей стране процесс реформирования бюджетного контроля и бюджетного планирования идет одновременно, что позволяет полнее использовать опыт зарубежных стран.

Аудит эффективности - контрольное мероприятие, осуществляемое специфическими методами, дающими возможность оценить экономичность и результа-

⁴ Степашин С.В. Выступление на семинаре - совещании по вопросам контрольной деятельности (Москва. Кремль. 07.12.2005). - www.ach.gov.ru.

тивность расходования государственных средств и использования государственной собственности путем анализа деятельности бюджетополучателей по выполнению требований нормативно-правовых актов, определяющих порядок расходования государственных средств и использования государственной собственности в соответствии с поставленными целями.

Для внедрения и распространения аудита необходимы: минимизация факторов, способствующих потерям и нецелевому использованию средств; совершенствование методологии контроля соответствия бюджетному законодательству; обеспечение возврата незаконно использованных средств и поступления доходов от их использования в соответствующие бюджеты.

Оценка достигнутых результатов в процесс аудита эффективности осуществляется путем их сравнения с критериями эффективности, представляющими собой стандарты качества работы организаций в виде определенных показателей, на основе которых можно осуществлять анализ деятельности объектов, проверки достигнутых ими результатов. Критерии разрабатываются для каждой установленной цели аудита эффективности и применительно к конкретным аспектам деятельности проверяемой организации в зависимости от того, что является предметом проверки и подлежит оценке.

Следовательно, принципиально важным вопросом при внедрении и осуществлении аудита эффективности является правильное определение таких критериев и показателей. Это сложный вопрос, поскольку в деятельности бюджетных организаций существенную роль играют факторы, не поддающиеся простому стоимостному измерению (качество условий жизни, образования, медицинского обслуживания, социального обеспечения, окружающей среды и т.п.). Законодательные нормы, закрепляющие порядок определения эффективности бюджетных

расходов, ее параметры для конкретной бюджетной сферы отсутствуют в настоящее время.

По нашему мнению, основными обобщающими оценочными показателями контроля эффективности расходования бюджетных средств, которые необходимо конкретизировать при проверке объекта, могут служить следующие:

- законность и целевой характер финансирования;
- достоверность финансовой отчетности организаций в области достигнутых хозяйственных и финансовых результатов;
- обоснованность нормативов расходования средств (полезность, приходящаяся на единицу израсходованных средств);
- результативность расходования средств, т. е. количественный результат (отдача от произведенных расходов);
- возможность снижения уровня нецелесообразных расходов;
- полнота и своевременность расходов (т. е. их адресность и срочность).

Несмотря на различие целей бюджетных расходов, возможно выработать некоторые унифицированные критерии эффективности для групп организаций, функционирующих в близких по назначению бюджетных сферах. Они могут дополняться уже непосредственно в ходе проверки по каждому проверяемому объекту. При этом основные критерии целесообразно устанавливать в нормативном порядке решением соответствующего государственного органа - Правительства Российской Федерации или соответствующего министерства. Дополнительные оценочные показатели могут согласовываться контрольным органом с руководством проверяемого объекта (ведомства). Такая практика уже имеет место в деятельности федеральной Счетной палаты.

Введение в систему контроля за расходованием бюджетных средств такого метода, как аудит эффективности, в условиях программно-целевых методов бюджетного планирования позволит предмет-

но осуществлять контроль достижения конечного результата, который должен соответствовать целям выделения государственных средств. Однако следует заметить, что традиционный контроль за целевым и правомерным расходованием средств как самостоятельная форма будет также иметь место. Он должен предшествовать аудиту эффективности, поскольку при нецелевом использовании ассигнований вопрос о результате и эффективности отпадает сам собой.

И еще раз необходимо обратиться к роли внутреннего контроля. Развитие внешнего аудита эффективности необходимо осуществлять при его активной поддержке в условиях полноценного внедрения бюджетирования, ориентированного на результаты. Как правило, аудит эффективности сосредоточивается на особо значимых сферах деятельности ведомства, выявляемых в результате специально проведенного и в дальнейшем периодически повторяемого анализа. Но в первую очередь следует определить, достаточно ли эффективно действует служба внутреннего аудита.

Остается также очевидным, что не по всем бюджетным статьям возможно оценить эффективность расходования средств, что относится, например, к выплатам заработной платы штатным работникам. Но это не значит, что такие расхо-

ды в новых условиях должны оставаться вообще бесконтрольными.

В целом же внедрение аудита эффективности бюджетных расходов можно рассматривать как важный этап в процессе совершенствования системы государственного финансового контроля, перевода ее на современный уровень, отвечающий потребностям реформирования и роста российской экономики. При этом для решения поставленных задач в области бюджетного контроля аудит эффективности должен стать одним из основных методов деятельности всех контролирующих органов, а не только Счетной палаты Российской Федерации, как это происходит в настоящее время. Принятая ее коллегией методика проведения такого аудита является обязательной только для нее самой.

В данной связи возникает вопрос правового обеспечения бюджетного контроля в условиях новой организации бюджетного процесса. Все основные предлагаемые новшества необходимо закрепить в Бюджетном кодексе Российской Федерации, чтобы они стали общеобязательными и едиными. Без такого шага реальное повышение эффективности бюджетного контроля придется каждому ведомству обеспечивать своими силами, что не гарантирует желаемых результатов.

Стратегическое планирование горизонтальной интеграции

М.Р. Зайнуллина

Казанский государственный финансово-экономический институт

Стратегический менеджмент является чрезвычайно важным для фирм, которые сталкиваются с трудностями в осуществлении принципиально новых стратегий своего развития. В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации фирмы должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и вырабатывать долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы успевать за изменениями, происходящими в их окружении.

Одним из этапов стратегического менеджмента является стратегическое планирование. В данной статье хотелось бы подробнее остановиться на процессе стратегического планирования слияний и поглощений компаний. Общая схема стратегического планирования, и в частности процесса интеграции, представлена на рис. 1.

Для действующих компаний стратегическое планирование заключается в выявлении и количественной оценке сильных и слабых сторон. Процесс слияния или поглощения следует нацеливать только на те отрасли и компании, доступ в которые обеспечит выгодное использование сильных сторон и укрепление слабых.

Стратегическое планирование также может помочь в процессе выявления слабых звеньев. В любом многопрофильном центре прибыли стратегическое планирование, которое не показывает автоматически кандидатов на продажу или закрытие, вероятно, не является по-настоящему стратегическим. При любой стратегии необходимо сравнивать то, что вы делаете, с тем, что вы могли бы делать, располагая вашими ресурсами. Если новые отрасли сулят вам более высокие прибыли, то разумнее продать старые направления деятельности, по воз-

можности с премией, фирме, которой они подходят, а деньги перевложить в новые линии посредством внутреннего или внешнего инвестирования. Суть стратегического планирования - в контроле этого непрерывного процесса передислокации средств¹.

Общая стратегия компании разрабатывается на уровне правления. Таким образом, на уровне компании может быть разработана стратегия расширения ее посредством крупного горизонтального поглощения - приобретения крупного конкурента примерно такого же размера или больше. Или, наоборот, правление может предпочесть временно сократить компанию путем продажи крупных направлений бизнеса и последующего перераспределения денежных средств в совершенно новые и более доходные направления, не связанные с традиционным бизнесом компании.

Корпоративная стратегия предполагает соединение под общим управлением нескольких стратегических бизнес-единиц, которые имеют некоторые общие элементы - технологию, маркетинг, географическое местоположение и т.д. Такие мегагруппы формируются при помощи групповой стратегии. Денежная выручка членов группы перераспределяется внутри нее, чтобы максимизировать долгосрочную прибыль.

Секторальная, или групповая, стратегия предполагает объединение в рамках одной корпорации или группы стратегических бизнес-единиц, которые имеют что-то общее. Затем, так же как и в корпоративной стратегии, денежная выручка распределяется и возвращается отдельным бизнес-единицам либо направляет-

¹ Рид Ст.Ф., Рид Лажу А. Искусство слияний и поглощений: Пер. с англ. М., 2004. 958 с.

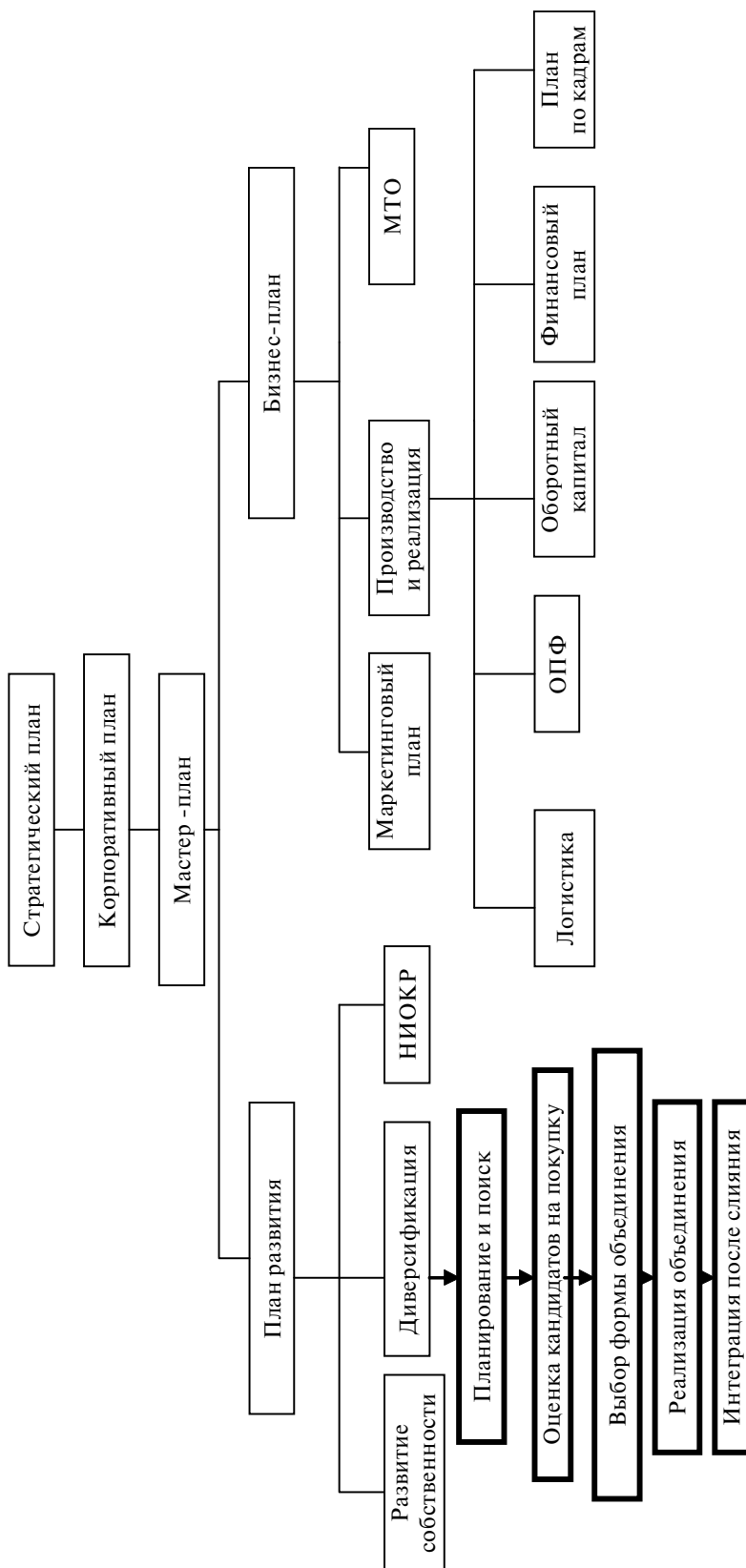


Рис. 1. Общая схема стратегического планирования

ся в новые внутренние или внешние инвестиции.

Стратегия бизнес-единицы предполагает объединение под общим управлением тех продуктовых линий, которые имеют некоторые общие элементы, чаще всего производственные или маркетинговые. Денежная выручка реинвестируется в наиболее перспективные единицы после сравнения потенциальной прибыли, которая может быть получена в результате поглощения новых продуктовых линий и развертывания собственного производства этих продуктов.

Стратегия продуктовой линии опирается на жизненные циклы продукта, дополняя или замещая зрелые или стареющие продукты новыми.

Функциональная стратегия имеет дело с альтернативными методами производства: например, с переходом от алюминиевого литья к штампованной пластмассе или от древесины к стекловолокну при изготовлении катеров и лодок. Она также должна включать передислокацию производства, поиск более дешевой рабочей силы, меньшей арендной платы, лучших условий для сотрудников, близость к сырью и т. д.

Любая организация должна иметь программу развития, причем такую, которая допускает все виды роста, начиная с внутреннего развития и кончая созданием совместных предприятий и поглощениями. Поскольку эти виды развития имеют сходную природу и дополняют друг друга, реализация одного из них требует увязки с другими. Иными словами, даже если компания и не планирует поглощения, программа развития бизнеса все равно должна предусматривать возможность слияний и поглощений.

Подробнее остановимся на плане развития для предприятия. В рамках данного плана очень уязвимым местом в планировании является диверсификация.

Планирование. Одна из основных проблем корпоративного планирования ко-

ренился в странном убеждении, что план должен разрабатывать вице-президент по планированию. Оно ведет к катастрофическим последствиям, поскольку руководитель планирующего органа не принимает участия в реализации плана. Его задача - контролировать выполнение плана. Сами же планы должны разрабатываться теми, кто будет осуществлять их. Принципиальная проблема разработчиков заключается в отсутствии структуры, на основе которой можно строить план.

Существуют различные методики для планирования данного процесса, которые, главным образом, берут за основу SWOT-анализ. Мы предлагаем методику принятия решения для горизонтальной интеграции - метод "дерево целей" обоснования выбора стратегии. Для этого представляется набор критериев, которые участвуют в дереве целей. В зависимости от сочетания набора критериев выбирается конкретная стратегия. Критерии включают в себя:

1. Конкурентоспособность товара: Конкурентоспособность товара на внешнем рынке (низкая и высокая). Конкурентоспособность товара на внутреннем рынке (низкая и высокая).

2. Концентрация отрасли. Для измерения концентрации отрасли предлагается использовать индекс Герфиндаля-Хиршманна, который представляет собой сумму квадратов рыночных долей отдельных компаний: до 1000 - низкая концентрация; 1000-1800 - средняя; выше - 1800 высокая².

3. Вид отрасли: традиционная, новая отрасль.

4. Технология: стандартная, нестандартная.

Критерии для дерева целей отбирались следующим образом. Концентрация отрасли является условием, при котором возможна горизонтальная интеграция, поскольку такой тип слияний жестко рег-

² См.: Матыцын А.Н. Вертикальная интеграция: теория и практика М., 2002. 368 с.; Рид Ст.Ф., Рид Лажу А. Указ. соч.

ламентирован антимонопольной политикой. Критерий “вид отрасли” мы заложили для того, чтобы показать разницу в динамике развития отраслей и, соответственно, разницу для использования типов стратегий. Стандартная или нестандартная технология изготовления показывает различные конкурентные преимущества, значит, также определяет стратегию предприятия. Конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынке определяет возможность развития предприятия в будущем и является основанием для интеграции или самостоятельного развития.

Логика выбора стратегии очевидна. В случае если отрасль является высококонцентрированной, то рекомендуется стратегия горизонтальной интеграции, но в одном случае, когда есть угроза со стороны конкуренции зарубежных стран. Однако это условие выполняется только при принадлежности к традиционной отрасли и стандартной технологии изготовления товара.

В случае если отрасль не является высококонцентрированной, то горизонтальная интеграция не противоречит сути рыночной экономики и рекомендуется в четырех случаях, когда легко скопировать технологию, но при этом имеет разную конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках.

Рис. 2. показывает полностью алгоритм выбора стратегии.

Поиск. К поиску и отбору компания-приобретатель переходит после того, как завершены стратегическая самооценка и выработка стратегии поглощения. Она начинается с идентификации фокусных отраслей и конкретных фокусных компаний (или кандидатов), которые удовлетворяют критериям³.

Процедура “дью дилидженс”. Основное назначение процедуры “дью дилидженс”), или “должной проверки”, в кон-

³ См.: Рудык Н.Б., Семенова Е.В. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. М., 2000. 456 с.

тексте слияний и поглощений - оценить выгоды и обязательства предполагаемого поглощения путем анализа всех относящихся к делу аспектов прошлого, настоящего и прогнозируемого будущего приобретаемого бизнеса. Она начинается с момента, когда покупатель впервые задумывается о проведении возможного поглощения. Покупатель начинает изучать информацию о компании, которая на тот момент времени доступна. По публичным компаниям такая информация обычно берется из различных официальных источников - от широко распространенных обзоров публикаций прессы о компании до отчетности⁴.

Выбор метода объединения. Пожалуй, ни один из аспектов процесса слияния, поглощения или выкупа не является более важным, чем финансирование. Слияние не бывает бесплатным - чтобы купить компанию, нужны деньги, а их нужно откуда-то получить. В конечном счете все сделки оплачиваются наличными, акциями или векселями, но конкретный вид этих трех основных способов расчета зависит от источника финансирования и решения множества вопросов.

Реализация объединения. При осуществлении слияний, поглощений и выкупов неизбежно приходится решать вопросы, связанные с компенсационными выплатами. Покупатель, естественно, старается уйти от каких-либо обещаний, поскольку ему нужна максимальная свобода действий при решении этих вопросов после слияния. Однако свобода маневра появляется у него редко, так как требования продавца, а также законодательные положения заставляют его либо принять новые обязательства, либо подтвердить существующие. Продавцам обычно небезразлична дальнейшая судьба руководства и персонала продаваемой компании, особенно если

⁴ См.: Эванс Ф.Ч., Бишоп Д.М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях: Пер. с англ. М., 2004. 332 с.

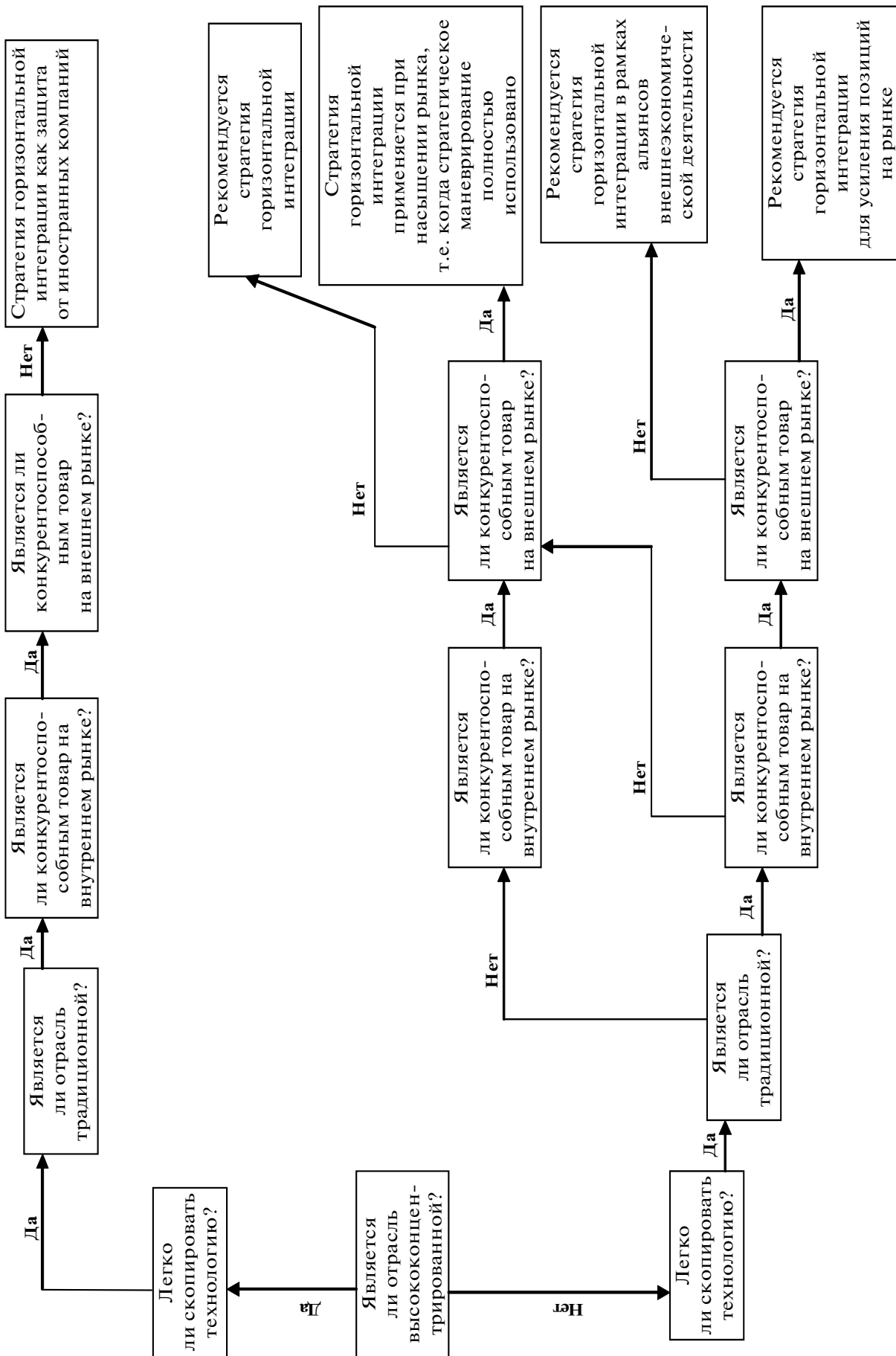


Рис. 2. Алгоритм принятия решения для горизонтальной интеграции

речь идет о выкупе менеджментом (МВО) или о компаниях с небольшим числом владельцев, где продавцами зачастую являются сами менеджеры. Там, где действуют программы участия персонала в прибылях или существуют профсоюзы, свое слово в отношении оплаты труда после слияния могут сказать и рядовые служащие.

Наиболее удобный момент для обсуждения вопроса об оплате труда - средняя фаза сделки, когда осуществляется процедура "дью дилидженс", а команда юристов готовит соглашение о поглощении.

Письмо о соглашении. Письмо о намерении - это составляемый до разработки контракта документ, в котором изложены договоренности сторон относительно проведения переговоров по контракту. Чаще всего письмо не налагает каких-либо обязательств на участников переговоров за исключением особых обстоятельств, но и в этом случае круг таких обязательств предельно ограничен.

В письме о намерении закрепляются основные условия сделки, которые до этого являлись предметом устных переговоров между сторонами. В письме оговариваются предполагаемая структура сделки, цена и условия расчетов, условия передаваемых в уплату долговых обязательств или акций, а также другие важные особенности будущей сделки общего характера, в частности вопросы отражения в учете и налогообложения (например, будет ли это не подлежащая налогообложению реорганизация или облагаемая налогами сделка).

Завершение сделки. Завершение сделки - это процесс подписания и передачи документации и, если необходимо, перевода средств. Обычно, если сделка не финансируется покупателем из внутренних источников, процесс включает в себя два основных элемента: завершение поглощения, или корпоративную часть, когда продавец и покупатель осуществляют слияние либо передачу и поставку акций или активов в соответствии с соглашением о поглощении, и финансовую часть, когда

один или несколько кредиторов или иные финансирующие стороны предоставляют покупателю как заемщику финансовые средства для поглощения в соответствии с кредитным соглашением либо иными финансовыми документами. Часть этих средств переводится продавцу в счет стоимости покупки.

Иногда стороны хотят подписать и завершить корпоративную часть сделки одновременно. Это чаще всего происходит в случаях, когда покупатель финансирует сделку из внутренних источников, когда для завершения сделки не требуется одобрения правительственных органов или когда сделка должна быть завершена очень быстро после того, как стороны достигли первоначальной договоренности - например, чтобы воспользоваться преимуществами истекающего налогового закона или дать возможность продавцу вовремя получить средства от продажи, чтобы выполнить обязательства по погашению долга.

Интеграция после слияния. Нужно приложить большие усилия, чтобы объединить две или большее число компаний после того, как они стали единой собственностью. Постслияние - это период после слияния (или иной сделки), который ведет к объединению двух компаний. Интеграция - это такое соединение элементов, в результате которого появляется единое целое.

Интеграция, затрагивающая всю организацию, способна оказать влияние на качество ресурсов, усиливая сильные стороны и компенсируя слабые, совершенствуя эффективность процессов через сокращение избыточности и обеспечивая выполнение обязательств через распространение их на всех организаторов бизнеса. В целом, интеграция способна создать у каждого члена недавно объединенной компании ощущение причастности к общей цели. Осознание ее может помочь работникам, скорее, пойти навстречу нововведениям, чем сопротивляться тому факту, что после слияния новая организация должна изменить-

ся. Здравый смысл и исследования в одинаковой мере доказывают: чтобы любые организационные изменения оказались успешными, реструктуризация не должна ограничиваться одним подразделением или каким-либо уровнем организации.

Одновременно с проведением процедуры “дью дилидженс” следует выполнить стратегический анализ на предмет выявления существующих синергетических эффектов и возможности их использования.

В дополнение к этому руководители высшего звена покупающей компании (часто совместно с приобретаемой компанией) разрабатывают план интеграции.

План постслияния - это документ, четко очерчивающий, когда и как основные

ресурсы, процессы и обязательства поглощающей и поглощаемой компаний будут объединены для достижения стратегических целей. В конечном итоге эту схему получают ключевые работники и (в измененном виде) другие заинтересованные стороны. Как и любые корпоративные документы, данный план подлежит проверке юристами⁵.

Планы интеграции различаются во многом в зависимости от сферы деятельности бизнеса и ситуации. Тем не менее очевидно, что в плане постслияния должны присутствовать три элемента: цели новой компании, способ обеспечения интеграции ресурсов, систем и обязанностей и график интеграции.

⁵ См.: Рид Ст.Ф., Рид Лажу А. Указ. соч.

Совершенствование системы внутреннего контроля организаций на основе аналитических процедур

О.П. Зайцева

доктор экономических наук, профессор

Б.А. Аманжолова

кандидат экономических наук доцент

А.В. Наумова

Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск

Значительная часть российских организаций, пережив экономические и политические кризисы и накопив определенный опыт функционирования в рыночных условиях, переходит к качественно новому этапу своего развития. Пришло понимание необходимости повышения корпоративной культуры и уровня управления бизнес-процессами.

Одним из приоритетных направлений развития корпоративного управления выступает совершенствование систем внутреннего контроля (СВК), так как СВК или ее отдельные элементы создаются и актуализируются в организациях в целях выявления отклонений от заданных параметров, устранения кризисных ситуаций и принятия адекватных корректирующих мер. И совсем не случайно руководители, менеджеры все чаще задаются вопросами:

- гарантирует ли существующая в их организации СВК устойчивое и легитимное развитие бизнеса, защиту от возможных рисков?

- обеспечивается ли формирование полной, достоверной информации о текущем положении дел и конечных результатах деятельности?

- полностью ли реализован потенциал СВК?

- имеет ли смысл направлять усилия на аналитический инструментарий СВК и вкладывать средства в ее “реструктуризацию”?

С данной позиции совершенствование СВК, как и любой другой управленческой системы, представляет собой непрерывный процесс, включающий обоснование и реализацию методов ее развития, рационализацию ее отдельных сторон, выявление “узких мест”. Исходным моментом процесса совершенствования выступает исследование СВК на предмет ее адекватности информационным запросам пользователей и соответствия внутренним и внешним условиям функционирования организации.

Потребности пользователей и условия функционирования во многом определяются особенностями деятельности конкретной организации. Но в любом случае СВК должна быть эффективной, что может быть обеспечено использованием более совершенных аналитических процедур. Все разнообразие целевых установок СВК наиболее наглядно можно представить в форме дерева целей (рис. 1).

В экономической литературе вопросам организации и оценки функционирования СВК уделено достаточно много внимания. При этом большинство предлагаемых методических и организационных моделей оценки данных систем предназначено для внешнего аудита и не учитывает масштабы бизнеса, сложность организационной структуры и запросы менеджмента самого предприятия.

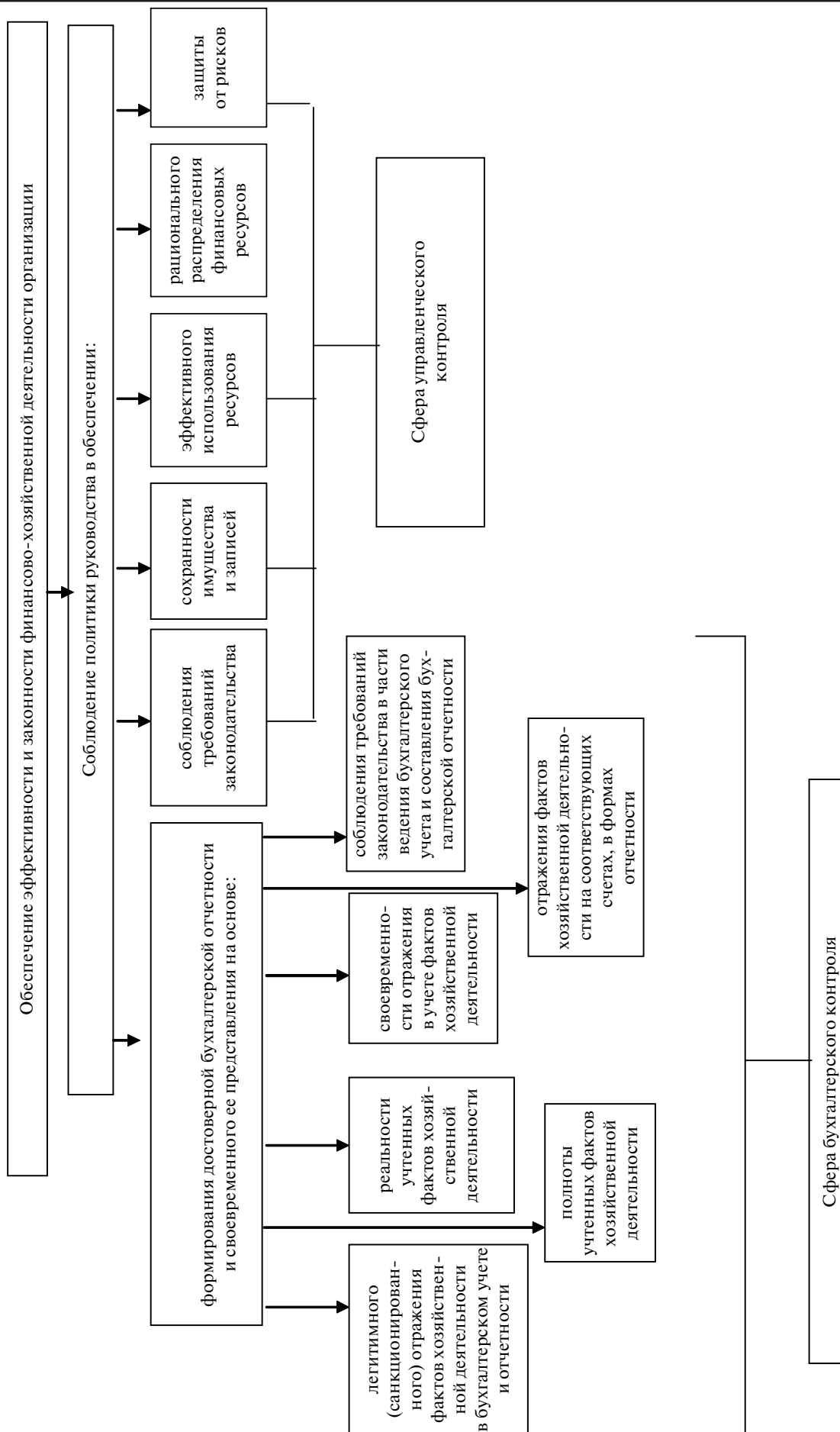


Рис. 1. Дерево целей системы внутреннего контроля организации

В усложняющейся среде оценка СВК и развитие ее организационно-методического обеспечения представляют интерес для широкого круга пользователей, как для независимых аудиторов, так и для всех субъектов внутрикорпоративного управления, особенно на предприятиях со сложной организационно-правовой структурой (холдинги).

Методической основой оценки СВК должна служить система моделей итерационного характера, раскрывающая последовательность действий контролера по оценке различных элементов СВК. Адаптированные к реальным условиям деятельности методы и способы оценки СВК позволят при минимальных времени и уровне субъективизма выводов выявлять направления совершенствования данных систем.

Анализ существующих подходов свидетельствует о необходимости усиления внимания к таким методическим аспектам оценки СВК, как:

- выявление элементов каждой из функциональных областей СВК, требующих исследования, что в последующем обеспечит высокое качество аудита и сопутствующих ему услуг при оптимальных временных затратах на его проведение;
- определение состава факторов, подлежащих обязательному рассмотрению в процессе изучения функциональных областей СВК, учитывая как традиционный подход в рамках аудита бухгалтерской отчетности, так и потребности управления в формировании эффективной СВК;
- обоснование набора аналитических процедур, учитывающих особенности деятельности экономических субъектов и адекватных целям исследования СВК.

Авторами предлагается методика оценки СВК экономических субъектов, финансовая отчетность которых формируется в результате консолидации показателей деятельности группы компаний, основанных на отношениях контроля. Она применима для экономических субъектов, организационная структура

которых представлена филиалами, обособленными подразделениями, дочерними и зависимыми обществами и др. Отличительной особенностью методики, выносимой на суд читателей является применение системы аналитических процедур вместо разрозненных, предлагаемых в аудиторских стандартах и существующих методических разработках.

Методика разработана применительно к группе организаций (32 организации), входящих в Курганский областной потребительский союз (своеобразный холдинг), и включает 4 агрегированных этапа (рис. 2).

Поясним отдельные понятия и категории, лежащие в основе предлагаемой методики.

Система внутреннего контроля - это политика и процедуры (средства) внутреннего контроля, принятые руководством субъекта, для содействия в реализации целей, предусматривающих упорядоченное и эффективное ведение финансово-хозяйственной деятельности, включая строгое следование политике руководства, обнаружение фактов мошенничества и ошибок, точность и полноту бухгалтерских записей, своевременную подготовку достоверной финансовой информации¹.

Следует обратить внимание, что термин "система внутреннего контроля" может использоваться в различном контексте. В предлагаемой методике СВК рассматривается структурно - в соответствии с принятыми стандартами, функционально - в двух аспектах: организации аудита бухгалтерской отчетности и совершенствования внутрикорпоративного контроля.

Изучая СВК, прежде всего, необходимо исследовать образующие ее функциональные области: систему бухгалтерского учета; контрольную среду; отдельные средства контроля. Функциональные области СВК приведены на рис. 3.

¹ См.: Международные стандарты аудита: Кодекс этики международной федерации бухгалтеров (2001). М., 2001.

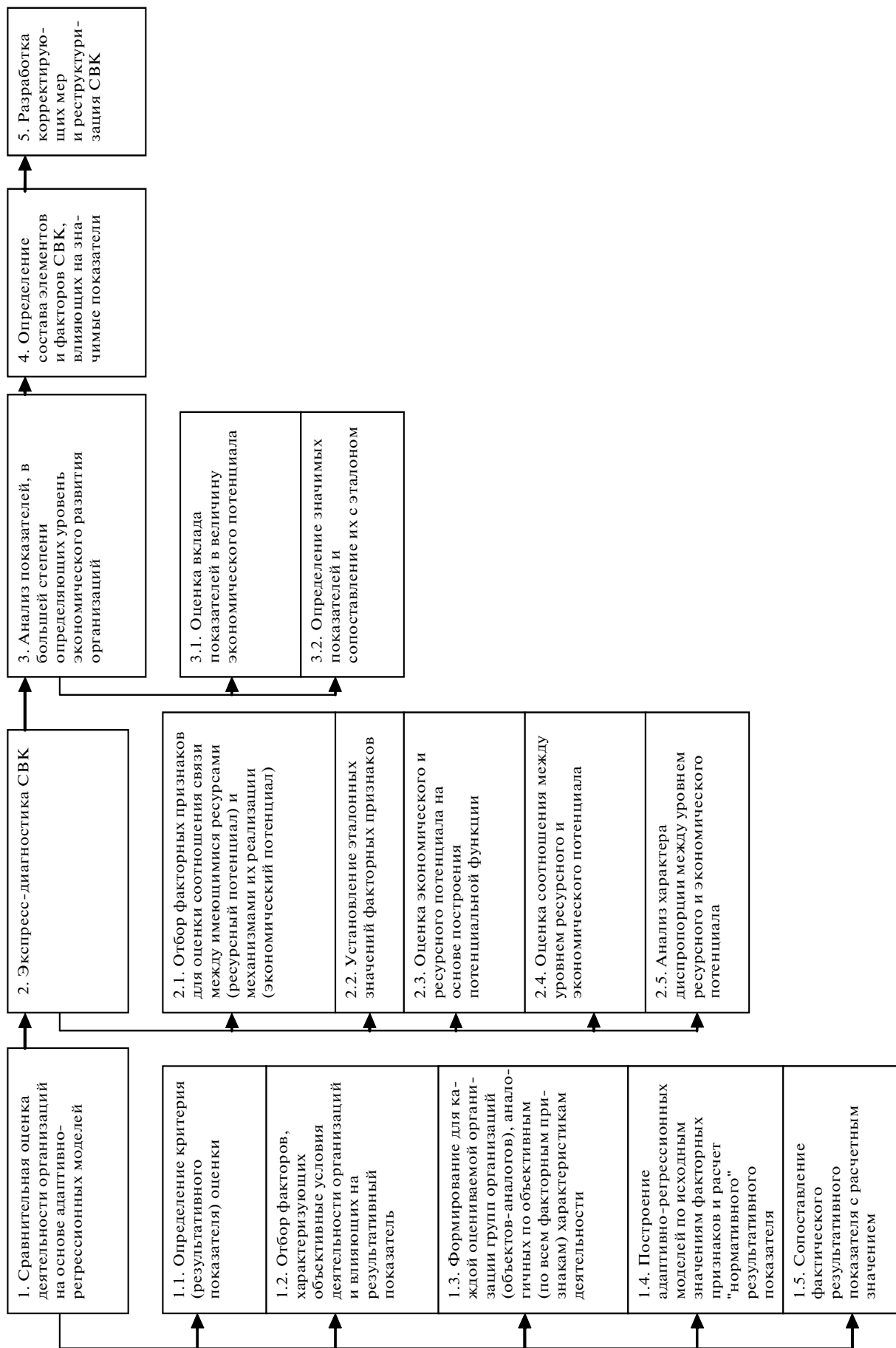


Рис. 2. Основные этапы оценки системы внутреннего контроля организации



Рис. 3. Функциональные области системы внутреннего контроля

Система бухгалтерского учета экономического субъекта - это система учета, предназначенная для обеспечения своевременного формирования достаточной, полной и достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности, контроля за наличием, движением имущества, обязательств и для предотвращения возможности появления злоупотреблений и фактов мошенничества. Основные элементы, образующие систему бухгалтерского учета, представлены на рис. 4.

Контрольная среда - это общая позиция руководства экономического субъекта к необходимости организации и осуществлению внутреннего контроля за функционированием данного субъекта и, как следствие, принимаемые в этой связи действия. На рис. 5 изображены основные элементы контрольной среды.

Средства контроля - это принятая руководством экономического субъекта политика, процедуры и иные средства, призванные обеспечить возможность выявления, предотвращения и исправления искажений информации в системе бухгалтерского учета, а также всего процесса управления экономическим субъектом для достижения его целевых установок.

Средства контроля каждой конкретной организации достаточно разнообразны и зависят от большого числа факторов: особенностей налогообложения, присущих отрасли, в которой функционирует организация; вида и масштаба деятельности; содержания и технологии бизнес-процессов; политики управления на

предприятии и т.д. Средства контроля условно можно объединить в 4 группы:

- средства контроля сохранности активов и записей;
- средства контроля совершения хозяйственных операций на стадии первичного учета и подготовки информации;
- средства текущего внутреннего контроля (внутрикорпоративных проверок);
- средства контроля формирования отчетности и оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности.

Для того чтобы сформировать оценку СВК необходимо исследовать группу факторов, влияющих на элементы этой системы. Например, на рис. 6 представлены факторы, оказывающие влияние на состояние кадровой политики.

Аналитические процедуры - это исследование соотношений между отдельными финансовыми и экономическими показателями, событиями и фактами хозяйственной деятельности, установление тенденций и закономерностей изучаемых фактов хозяйственной деятельности, а также оценка и анализ полученной информации. Порядок применения аналитических процедур в ходе аудита бухгалтерской отчетности регламентируется федеральным правилом (стандартом) №20 "Аналитические процедуры". Данный стандарт содержит лишь общие подходы к применению аналитических процедур в аудите и не раскрывает порядок их реализации на каждом конкретном этапе аудиторского процесса, в том числе в ходе изучения и оценки СВК.

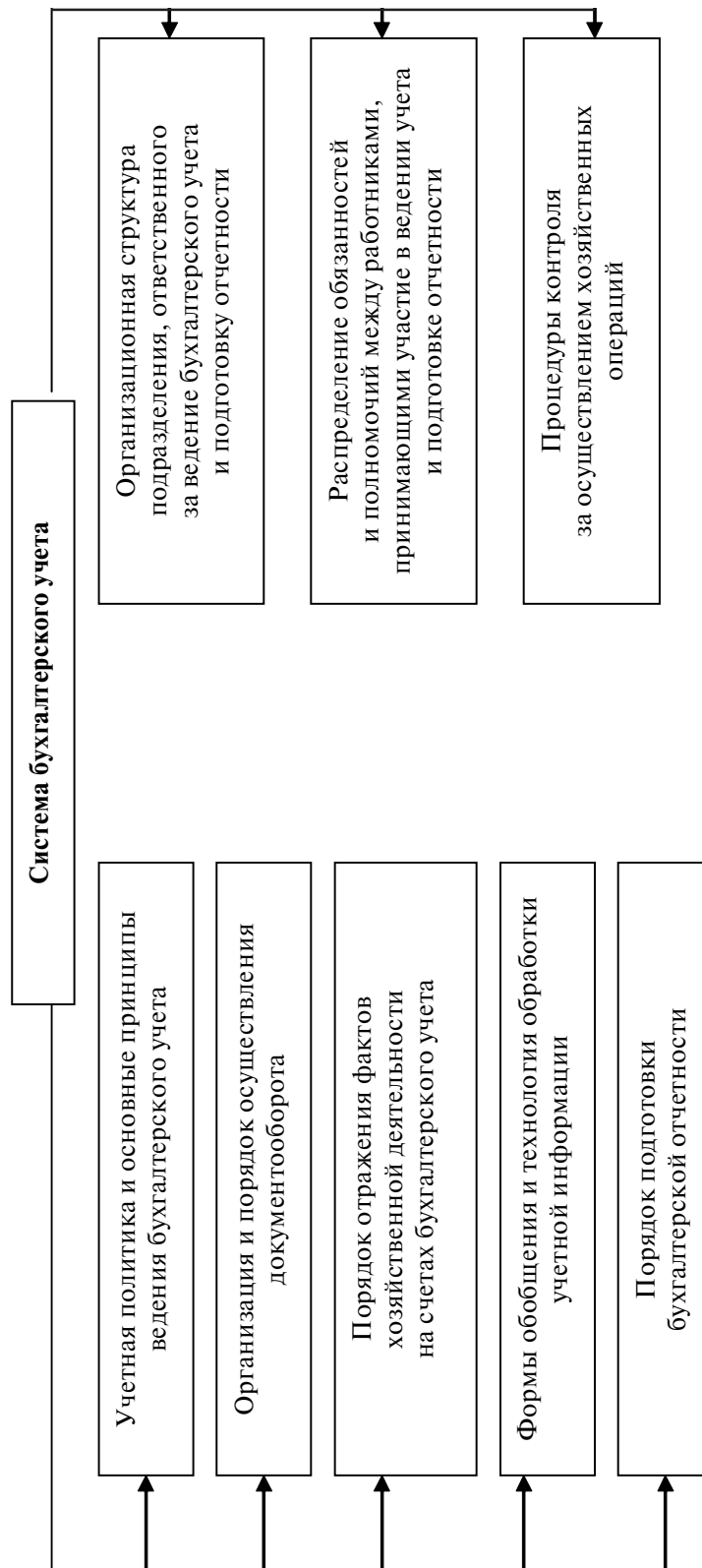


Рис. 4. Основные элементы системы бухгалтерского учета



Рис. 5. Основные элементы контрольной среды

*Адаптивно-регрессионная модель*² - модель, количественно описывающая зависимость результативных показателей от комплекса факторных признаков. Исходным моментом построения данных моделей является формирование групп объектов (организаций) - аналогов, причем для каждой конкретной организации характерен индивидуальный таксон по всему комплексу факторов. Такой подход обеспечивает объективную сравнительную оценку компаний, входящих в группу с учетом их региональной неоднородности и производственного потенциала.

Первый этап предлагаемой методики - это сравнительная оценка деятельности организаций на основе построения адаптивно-регрессионных моделей. Сравнительная оценка на основе адаптивно-регрессионных моделей позволяет более объективно установить всю совокупность условий и факторов, определяющих конечные результаты деятельности холдинга.

² Новоселов Ю.А. Адаптивно-регрессионная модель прогнозирования и объективной оценки // Статистический учет и отчетность при переходе на статистику предприятия: Сб. науч. тр. Новосибирск, 2001.

В качестве результативного показателя для коммерческих организаций выступает выручка от продаж, а для организаций потребительской кооперации в качестве такового - совокупный объем деятельности. Данные показатели, с одной стороны, характеризует уровень деловой активности организаций, а с другой - эффективность корпоративного управления.

Факторы, влияющие на поведение результативного показателя, определяются на основе комплексного подхода, что позволяет отразить особенности деятельности организаций и объективные условия их хозяйствования. Информационный набор данных формируется расчетным путем, посредством построения и анализа матрицы парных коэффициентов корреляции, а также с учетом профессионального суждения в данном процессе. В качестве переменных, влияющих на совокупный объем деятельности, фигурируют факторы, характеризующие объективные условия хозяйствования (ресурсообеспеченность организаций): средняя численность работников, число магазинов и

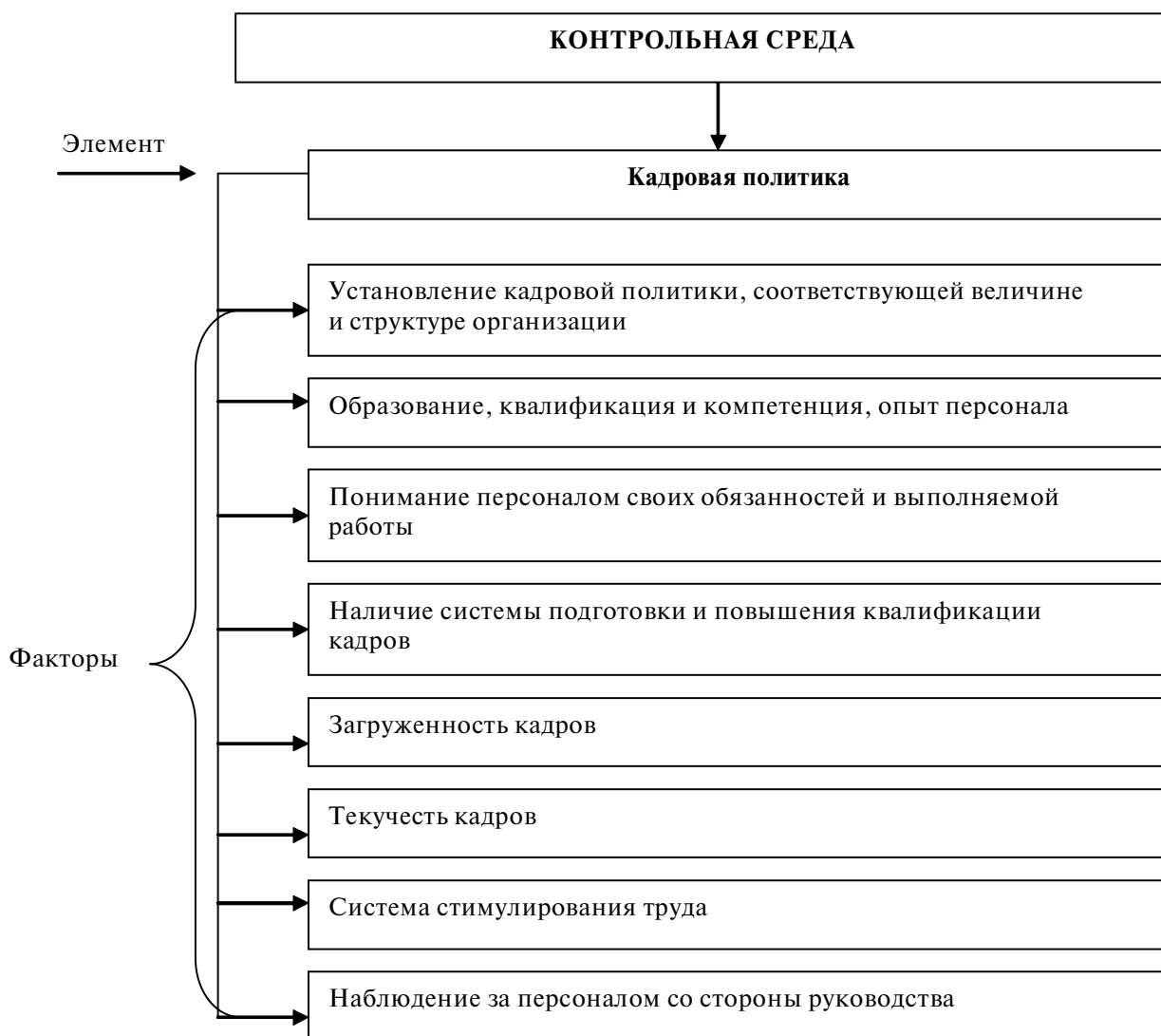


Рис. 6. Факторы, влияющие на оценку контрольной среды в отношении кадровой политики

предприятий общественного питания, средняя стоимость основных средств, средняя стоимость запасов, средняя стоимость имущества и фондовооруженность. Включение в модель лишь ресурсных факторов позволяет получить расчетное значение совокупного объема деятельности, обусловленное поведением факторов объективного порядка, которые не зависят от содержания и организации процесса управления (от качества корпоративного управления).

Формирование группы организаций-аналогов для каждой конкретной организации осуществляется не по одному, а по всем выше приведенным факторным при-

знакам на основе многомерной группировки с помощью методов таксономии. Расчетное значение совокупного объема деятельности исчисляется по уравнению множественной связи. Для оценки коэффициентов регрессии используется метод наименьших квадратов.

Обозначим через $\bar{y} = [y_1, \dots, y_i, \dots, y_K]$ вектор-столбец объясняемых переменных (совокупный объем деятельности без НДС для i -й организации), а через

$\bar{X} = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1N} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ x_{K1} & x_{K2} & \dots & x_{KN} \end{bmatrix}$ матрицу объясняющих переменных.

Таблица 1. Ранжирование организаций по отклонению фактического значения совокупного объема деятельности от значения, полученного расчетным путем

Организация	y_i , тыс. руб.	\tilde{y}_i^t , тыс. руб.	z_i^t , %
Сафакулевский ПТПК	3380	7298	-53,68%
Курганская продбаза	8900	12686	-29,85%
Шатровский РПС	29403	37388	-21,36%
Курганская УНБ	9970	12432	-19,81%
Макушинский РПС	27689	32561	-14,96%
Мишкинский РПС	35387	39660	-10,78%
Каргапольский РПС	94363	104943	-10,08%
Юргамышское райпо	20161	22125	-9%
Шадринский РПС	162952	152291	7,00%
Альменевское ПО	33137	29834	11,07%
Куртамышский РПС	37001	33310	11,08%
Щучье ПО	11496	9694	18,59%
ПК Мокроусовский КЗПХ	34604	28848	19,95%
Белозерский РПС	4093	2539	61,23%
Лесниковское сельпо	24065	14886	61,66%
Щучанское райпо	11482	5655	103,05%
Кетовский РПС	4444	1557	185,40%

В данных обозначениях общий вид регрессии представлен в формуле³

$$y_i = \beta_1 x_{i1} + \beta_2 x_{i2} + \dots + \beta_N x_{iN} + \beta_{N+1} x_{iN+1} + \varepsilon_i, \quad (1)$$

где $x_{iN+1} = 1$.

В приведенной модели коэффициент β_{N+1} соответствует свободному члену линейной регрессии, а ε_i - ошибке по наблюдениям. В методе наименьших квадратов искомой является такая оценка параметров регрессии $\bar{b} = (b_1, \dots, b_{N+1})$, при которой минимизируется сумма квадратов остатков

$$\sum_{i=1}^K e_i^2 \rightarrow \min, \quad (2)$$

где $\bar{e} = (e_1, \dots, e_K) = \bar{y} - \tilde{y} = \bar{y} - \bar{X}\bar{b}$.

Вектор-столбец параметров \bar{b} имеет оценку

$$\bar{\beta} = (\bar{X}^T \bar{X})^{-1} \bar{X}^T \bar{y}. \quad (3)$$

Полученные расчетные значения совокупного объема деятельности для каждой конкретной организации выступают своего рода нормативными, показывающими, каким должно быть значение фактического показателя, если бы организация работала так же, как другие, обладающие аналогичными, объективными условиями деятельности.

Оценка влияния субъективных условий хозяйствования на результаты деятельности осуществляется путем сопоставления фактического и расчетного значений совокупного объема деятельности каждой организации.

В табл. 1 приведены расчетные значения совокупного объема деятельности, кооперативных организаций, вычисленные по уравнениям регрессии в рамках каждой группы объектов-аналогов (\tilde{y}_i^t), фактические значения совокупного объема деятельности (y_i) и количественная мера сравнительной оценки (относительная разность z_i^t). Данные, представленные в таблице, ранжированы по величине

³ Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А. Эконометрика: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2000.

не отклонения фактического значения совокупного объема деятельности от значения, полученного расчетным путем.

Приведенные расчетные значения совокупного объема деятельности (\tilde{y}_i^f) характеризуют тот уровень деловой активности (объем деятельности), который организация могла бы достичь, если бы работала в среднем так же, как другие организации, аналогичные ей по объективным условиям деятельности. Поскольку в основе построения адаптивно-регрессионных моделей положены экстенсивные факторы, постольку превышение фактического значения совокупного объема деятельности над расчетным может свидетельствовать о достаточно высоком качестве организации СВК при имеющемся производственном потенциале с учетом влияния тех или иных переменных объективного характера. Отклонение противоположного направления, соответственно, выступает основанием для предположения о наличии проблем в СВК.

Проведенные исследования позволили определить преимущества применения адаптивно-регрессионных моделей в практической деятельности хозяйствующих субъектов:

- во-первых, возможность учета объективных условий хозяйствования экономических субъектов при исследовании СВК;
- во-вторых, возможность оценки связи между результатами деятельности и субъективными условиями хозяйствования экономических субъектов;
- в-третьих, возможность вынесения с разумной степенью уверенности предварительного суждения об организации СВК.

Кроме того, использование данных моделей вполне оправданно для оценки результативности частных (отдельных) организационно-экономических мероприятий и, соответственно, вынесения предварительного суждения об уровне организации контрольных процессов по данным направлениям.

Второй этап включает проведение экспресс-диагностики СВК для проецирования “областей”, подлежащих дальнейшему детализированному исследованию. Экспресс-диагностика СВК осуществляется на основе оценки соотношения ресурсного и экономического потенциалов. Критерием для вынесения суждения об организации СВК выступает диспропорция между уровнями экономического и ресурсного потенциалов.

В рамках данной методики потенциал рассматривается как некоторая количественная мера уровня развития объекта (организации), оцененная по совокупности показателей, описывающих его⁴. Основной идеей оценки потенциала является сравнение факторных признаков, характеризующих какую-либо сторону деятельности организации, с эталонными. Объект, обладающий эталонными значениями показателей среди организаций, аналогичных по объективным условиям деятельности, будет иметь потенциал, соответствующий 100%. Тогда, чтобы дать интегральную оценку уровня потенциала j -й организации, необходимо рассчитать для нее величину потенциальной функции и сравнить с эталонным значением.

Для формирования интегральных оценок значений экономического и ресурсного потенциала используется следующая потенциальная функция, в рамках которой происходит нормирование и “взвешивание” входящих в нее факторов⁵:

$$\sum_{j=1}^N \alpha_j \frac{x_{ij}}{\sigma_{xj}} = \sum_{j=1}^N \alpha_j x_{ij}^*, \quad (4)$$

$$\text{где } \alpha_j = \frac{|\tilde{x}_j^*|}{\sqrt{\sum_{i=1}^N (\tilde{x}_j^*)^2}} \quad (5)$$

вес при стандартизованных значениях признаков x_j ;

\tilde{x}_j^* - эталонное значение j -го признака.

⁴ См.: Шаланов Н.В. Моделирование основных аспектов предпринимательской деятельности. Новосибирск, 2002.

⁵ Там же.

σ_{xj} - среднее квадратическое отклонение j -го признака.

Оценка потенциала осуществляется в рамках групп организаций-аналогов, сформированных при оценке совокупного объема деятельности.

Для расчета ресурсного потенциала применены следующие показатели: количество магазинов и предприятий общественного питания; численность работников; средняя стоимость основных средств; средняя стоимость запасов; средняя стоимость активов. В качестве показателей, характеризующих степень реализации заложенных в ресурсах потенциалов принят объемный показатель - "совокупный объем деятельности без НДС", который позволяет оценить уровень деловой активности и масштабы деятельности кооперативных организаций при имеющемся уровне ресурсообеспеченности; относительный показатель - "доля собственного капитала в источниках формирования имущества организации", характеризующий способность организации финансировать свою деятельность за счет собственных средств.

Для оценки экономического потенциала использованы факторные признаки, не только характеризующие эффективность использования ресурсов, но и позволяющие дать оценку состоянию СВК. В расчете экономического потенциала фигурируют следующие показатели: капиталоотдача, производительность труда, скорость оборачиваемости запасов, время обращения дебиторской задолженности, величина собственных оборотных средств, время обращения кредиторской задолженности, фондоотдача, рентабельность продаж, уровень издержек обращения.

Эталонные значения большинства показателей установлены исходя из среднего уровня развития организаций (среднее значение соответствующих величин по группе организаций-аналогов). Для доли собственного капитала в источниках фор-

мирования имущества организации эталон задан равным 0,5 исходя из общепринятого оптимального соотношения собственных и заемных источников формирования активов (50/50). При определении эталонных значений для таких показателей, как рентабельность продаж и собственные оборотные средства, принималось во внимание, что для большинства кооперативных организаций, входящих в систему, характерна убыточная деятельность и отсутствие собственных оборотных средств. В связи с этим, руководствуясь экономическими соображениями для собственных оборотных средств, в качестве эталона принята средняя стоимость запасов по группе организаций-аналогов, для рентабельности продаж - наилучший показатель по группе организаций-аналогов.

Приведенная система показателей и предлагаемые эталонные значения не претендуют на истину в последней инстанции и могут быть иными. Однако для получения адекватных оценок формирование факторных признаков должно осуществляться на основе комплексного подхода, с целью охвата ресурсов, обеспечивающих функционирование организаций и показателей, характеризующих степень реализации, заложенных в ресурсах потенциалов. Эталонные значения факторных признаков должны характеризовать то состояние, которое могут достичь или к которому должны стремиться организации, аналогичные по объективным условиям хозяйствования. Эталонные значения показателей могут быть определены одним из следующих способов: путем экспертных оценок, исходя из стратегии развития организации, из содержательных соображений, на основании статистического подхода и т.п.

В табл. 2 представлены оценки ресурсного ($P_r, \%$) и экономического потенциала ($P_e, \%$) кооперативных организаций. Данные ранжированы по величине относительного отклонения фактического со-

Таблица 2. Результаты оценки ресурсного и экономического потенциала организаций

Организация	U_i , тыс.руб.	\tilde{y}_i^t , тыс.руб.	$z_i^t, \%$	$P_r, \%$	$P_e, \%$
Сафакулевский ПТПК	3380	7298	-54%	116%	67%
Курганская продбаза	8900	12686	-30%	79%	25%
Шатровский РПС	29403	37388	-21%	99%	72%
Курганская УНБ	9970	12432	-20%	108%	55%
Макушинский РПС	27689	32561	-15%	108%	81%
Мишкинский РПС	35387	39660	-11%	103%	76%
Каргапольский РПС	94363	104943	-10%	141%	102%
Юргамышское райпо	20161	22125	-9%	98%	62%
Половинское райпо	25433	26959	-6%	102%	90%
Сафакулевское РТПО	25433	26633	-5%	88%	75%
Петуховский РПС	5700	5979	-5%	49%	36%
Лебяжьеvское райпо	22974	23946	-4%	96%	77%
Притобольный РПС	22691	23480	-3%	98%	84%
Варгашиvское ППО	28167	29083	-3%	96%	91%
Звериноголовское райпо	33977	34983	-3%	100%	99%
Щучье ПЗПО	19739	20321	-3%	116%	69%
Шумихинский РПС	34320	35320	-3%	109%	94%
Далматовское райпо	73922	75133	-2%	116%	101%
Шадринское горпо "Урал"	185750	187727	-1%	159%	124%
Далматовский завод	1167	1163	0%	79%	74%
Целинное ЦПО	13540	13340	2%	67%	75%
РТПО "Надежда"	50714	48903	4%	103%	106%
Катайское ПО	1351	1298	4%	28%	90%
Шадринский РПС	162952	152291	7%	167%	177%
Альменевское ПО	33137	29834	11%	100%	140%
Куртамышский РПС	37001	33310	11%	99%	127%
Щучье ПО	11496	9694	19%	106%	110%
ПК Мокроусовский КЗПХ	34604	28848	20%	117%	134%
Белозерский РПС	4093	2539	61%	40%	75%
Лесниковское сельпо	24065	14886	62%	156%	168%
Щучанское райпо	11482	5655	103%	93%	95%
Кетовский РПС	4444	1557	185%	57%	92%

вокупного объема деятельности от значения, полученного расчетным путем.

Данные табл. 2 иллюстрируют, что для организаций, у которых величина фактического совокупного объема деятельности не достигает расчетного значения, характерно наличие диспропорции между соотношением имеющихся материально-технических ресурсов и механизмов их реализации ($P_r, \% > P_e, \%$), эффективность которых во многом зависит от организации и функционирования СВК.

Третий этап - это определение показателей, в большей степени оказывающих влияние на уровень экономического развития организации, путем оценки их вклада в величину экономического потенциала. Оценка потенциала осуществляется с учетом значимости показателей, его формирующих (4). Критерием для установления значимых показателей выступает их вес (5), показывающий, в какой пропорции фактическое значение показателя входит в величину потенциала. Такой под-

ход позволяет, не прибегая к проведению комплексного экономического анализа, выделить наиболее приоритетные показатели, регулирование которых посредством воздействия на них контрольных механизмов (политики контроля и средств контроля) при наименьших затратах будет способствовать повышению уровня экономического развития организации.

Для иллюстрации методики выбраны кооперативные организации Сафакулевский производственно-торговый потребительский кооператив и Курганская универсальная база. В табл. 3 представлены значения показателей деятельности данных организаций, их эталонные значения и вклад (вес) в величину экономического потенциала.

база, функционирующие в одинаковых условиях хозяйствования не смогли реализовать имеющиеся ресурсные возможности. Так, относительное отклонение совокупного объема деятельности Сафакулевского потребительского кооператива от значения, полученного расчетным путем, составило -54 %, соотношение ресурсного и экономического потенциалов к их эталонным значениям 116% и 67 %, соответственно. По Курганской универсальной базе фактическое значение меньше расчетного на 20%, отмечена существенная диспропорция в соотношении потенциалов - 108% и 55 %.

Наибольший вклад в формирование экономического потенциала внесли рентабельность продаж (вес 0,59), фондоот-

Таблица 3. Показатели деятельности организаций

Оценка соотношения ресурсного и экономического потенциалов установила, что Сафакулевский потребительский кооператив и Курганская универсальная

дача (вес 0,44), время обращения кредиторской задолженности (вес 0,35), величина собственных оборотных средств (вес 0,33). Для данных организаций характер-

Таблица 4. Совокупность элементов и факторов контрольной среды, влияющих на показатель оборачиваемости кредиторской задолженности

Элемент	Факторы
Стиль и основные принципы управления	Разделение обязанностей и полномочий
	Отношение руководства к предпринимательским рискам
	Контроль за коммерческими рисками
	Отношение руководства к СВК, ответственность исполнительного органа за организацию и состояние СВК
	Наличие юридического отдела (юриста)
	Отношение руководства к операциям со связанными сторонами
Организационная структура	Контроль за децентрализованной деятельностью
	Распределение каналов ответственности и полномочий
	Уровень, на котором разрабатываются процедуры утверждения сделок
	Наблюдение и контроль за проведением нетипичных операций и сделок
	Наблюдение и контроль за бухгалтерским учетом нетипичных операций
	Способ организации бухгалтерского учета
	Разработка и соблюдение правил документооборота
Распределение ответственности и полномочий	Инициирование сделок
	Установление ответственности и полномочий по выявлению противозаконных, сомнительных и неэтичных действий
	Установление ответственности служащих
Кадровая политика	Проведение аттестации персонала, занятого в учете
	Периодическая ротация кадров
Подготовка бухгалтерской отчетности	Подготовка рабочего плана счетов и инструкций по ведению учета
	Соблюдение положения об учетной политике
	Реакция на изменения в порядке ведения бухгалтерского учета и подготовки отчетности
	Установление мероприятий по защите от несанкционированного доступа к документам, данным учета
	Процедуры контроля за бухгалтерскими записями и минимизацией предвзятости, которая может повлиять на достоверность бухгалтерского учета
	Наличие мер предотвращения несанкционированного доступа к документации, компьютерной системе
Подготовка внутренней отчетности для достижения целей управления	Установление и поддержание системы подготовки внутренних отчетов для целей управления, соответствующей размерам и сложности организации
Согласование с требованиями, установленными действующим законодательством и внешними регулирующими органами	Наличие мероприятий, гарантирующих согласованность с требованиями нормативно-правовых актов, регулирующих бухгалтерский учет и отчетность
	Наличие мероприятий, гарантирующих согласованность с требованиями налогового законодательства
	Наличие мероприятий, гарантирующих согласованность с требованиями валютного и таможенного законодательства
	Наличие мероприятий, гарантирующих согласованность с требованиями банков и иных кредитных организаций

но, что ни по одному из “значимых” показателей не достигнуто эталонное значение.

Применение данного инструментария позволяет выделить конкретные элементы СВК, подлежащие регулированию в

целях разработки мероприятий, направленных на ее совершенствование и повышение уровня экономического развития организаций. Например, для данных кооперативных организаций необходимо совершенствовать в первую очередь контрольные механизмы (элементы системы внутреннего контроля), влияющие на такие показатели, как рентабельность продаж, фондоотдача, время обращения кредиторской задолженности, объем собственных оборотных средств.

Четвертый этап предполагает выделение на основе профессионального суждения элементов и факторов, воздействующих на “значимые” показатели деятель-

ности. В табл. 4 приведены элементы и группа факторов контрольной среды, оказывающих влияние на оборачиваемость кредиторской задолженности.

По нашему мнению, преимуществом данной методики является то, что она может использоваться не только в целях оценки существующей СВК, но и для проектирования “будущих” систем контроля. Так, если в качестве эталонных значений показателей эффективности использования ресурсов задать их потенциально возможные значения, то это позволит, используя сценарный подход, спроектировать СВК, адекватные потребностям корпоративного управления.

Особенности социально-экономического воспроизводства в сельском хозяйстве региона

Р.М. Магомедов

Институт социально-экономических исследований
Дагестанского научного центра Российской академии наук

Противоречия переходного периода разрешаются не путем мирного сочетания развивающегося рынка с остатками централизованной системы управления и образования, какой-то особой формации, основанной на “смеси” обоих элементов, а сложным приспособлением к ответственным условиям конкуренции реальных хозяйствующих субъектов, за которыми стоят многочисленные коллективы и связанные с этим источником доходов члены общества. До сих пор не преодолен глубокий кризис, поразивший в 1990-е гг. экономику сельского хозяйства России в целом. В связи с этим становится актуальным опыт Республики Дагестан, где за счет, главным образом, личных подсобных хозяйств населения и немногочисленных действующих сельскохозяйственных предприятий товарный объем продукции животноводства в 2005 г., несмотря на неблагоприятные макроэкономические условия, значительно превысил уровень 1990 г., а рост объемов растениеводства сдерживается в большей степени конъюнктурой рынка.

Предварительный аксиоматический анализ позволяет утверждать, что сохранение эффективности сельскохозяйственного производства связано в регионе, прежде всего, с сохранением воспроизводства сельского населения, т.е. объясняется избыточным предложением рабочей силы в сельской местности. Дагестан сохраняет высокие темпы естественного прироста населения в сельской местности, численность проживающего в сельской местности населения возросла в Дагестане на 400 тыс. жителей по сравнению с 1990 г.

(1 млн.). У молодых сельских семей отсутствует мотивация для миграции в города региона из-за более высоких цен на жилье, безработицы и низких социальных гарантий, предоставляемых в городах молодым семьям. В сельской местности рыночная цена земли под застройку и стоимость строительства жилья в несколько раз ниже, чем в городах.

Низкие социальные гарантии в городах региона объясняются незначительной налоговой базой городов из-за депрессивного состояния тяжелой промышленности в регионе. Относительное благополучие сельского хозяйства связано с систематической заботой государства об обеспечении воспроизводства не столько непосредственно отрасли в целом, сколько его основного ресурса - населения (дотации Центра региону на содержание социальной сферы составляют более 85% республиканского бюджета, а в сельской местности Дагестана сумма выплат пенсионерам и инвалидам и зарплаты бюджетников значительно превышает суммарный фонд заработной платы работников сельского хозяйства) и отдельных сопутствующих факторов (земельных ресурсов и экологии). В этом отношении заслуживает проработки вопрос о содержании понятия “сельскохозяйственное воспроизводство” и его месте в эффективности как разделе экономической науки.

Воспроизводство - это непрерывное возобновление всех фаз производства и его основных факторов, обеспечивающее возможность его дальнейшего осуществления. Как экономическая категория воспроизводство является категорией эконо-

мической науки и представляет собой отношение по поводу обеспечения возобновления производства и его основных факторов. Воспроизводство означает принцип хозяйствования, состояние финансов предприятия и эффективности инвестиционных проектов, при котором его расходы полностью покрываются собственными связанными с этими затратами доходами. Эффективное воспроизводство представляет собой главный принцип, основное условие долговременного осуществления миссии коммерческого предприятия.

С понятием воспроизводства в сельском хозяйстве тесно связаны понятия окупаемости затрат, валового и чистого продукта, обмена, распределения, потребления, окупаемости капитальных вложений, рентабельности продукции, расширенного производства, самофинансирования. Для обеспечения воспроизводства в АПК необходима инфраструктура, обеспечивающая равномерное вовлечение производственных (людских, материальных, природных и финансовых) ресурсов.

Главной задачей расширенного воспроизводства в АПК является достижение высоких устойчивых темпов роста валового продукта путем непрерывного совершенствования производства на основе научно-технического прогресса, повышения эффективности производства в целях наиболее полного удовлетворения интересов производителей и потребителей.

Для того чтобы производство сельскохозяйственного продукта осуществлялось непрерывно и во всевозрастающих размерах, необходимо такое его распределение, которое обеспечило бы возмещение израсходованных средств производства и создание фондов потребления и накопления. Сезонный характер сельскохозяйственного производства и развитие его экономики под воздействием циклов макроэкономического развития, углубляющееся неравенство в доходах граждан в условиях действия закона неуклонного

возвышения потребностей всего населения определяют новое социально-экономическое содержание процесса реализации в условиях социального рыночного государства - перераспределение совокупного продукта АПК между подразделениями и отраслями общественного производства, сферами материального и нематериального производства, классами и социальными группами в интересах полного обеспечения достойного уровня жизни всем членам общества.

Окупаемость капитальных вложений - один из показателей эффективности, выражающий отношения капитальных вложений к обусловленному ими экономическому эффекту. В масштабе АПК страны экономический эффект капитальных вложений измеряется приростом национального дохода, применительно к отраслям и предприятиям народнохозяйственный эффект измеряется приростом массы чистой прибыли и снижением себестоимости продукции. Отношение капитальных вложений к среднегодовому приросту национального дохода, полученному в результате этих вложений, равно сроку окупаемости национальных инвестиций, выраженному в годах. В результате всеобщей приватизации экономики России были приватизированы и финансы, а поскольку чистые финансы - самый ликвидный ресурс, финансовые ресурсы стали самым дефицитным ресурсом в ее экономике и плата за пользование финансовыми ресурсами превысила значительно европейскую норму 5% годовых, разумные пределы 15% и иногда зашкаливала за немыслимые высоты 250% годовых. Капитальные вложения представляют собой капитализацию финансовых ресурсов, и высокая плата за кредит не позволяла осуществлять новое капитальное строительство в сельском хозяйстве региона за счет заемных источников. Капитальные вложения здесь осуществлялись только за счет ограниченных государственных и собственных источников, что

привело к сужению воспроизводства основных фондов сельского хозяйства региона, это и определило характер структурных преобразований в отрасли. Реструктуризация сельского хозяйства Дагестана осуществлялась ежегодным сужением воспроизводства капиталоемких производств (виноградарства, садоводства, зернопроизводства, автоматизированных молочно-товарных комплексов) и форм хозяйствования (количество колхозов и совхозов в Республике Дагестан и объем их производственных фондов значительно превышали таковые у кооперативов, ГУПов и МУПов, созданных на их базе). В ходе воспроизводственных процессов постепенно основное значение в сельском хозяйстве региона приобретают не капиталоемкие (дополнительные вложения нужны только в оборотный капитал), но трудоемкие животноводство и овощеводство в приусадебных хозяйствах населения.

Окупаемость капитальных вложений в АПК по народному хозяйству в целом может быть рассчитана относительно точно только при условии, что известна часть национального дохода, являющаяся результатом данных капитальных вложений. Расчет по отраслям АПК менее точен, поскольку существующие цены отклоняются от стоимости. В сельском хозяйстве продолжительный световой день и низкое органическое строение капитала, избыточные трудозатраты по сравнению с другими отраслями приводят к ценовому диспаритету, т.е. значительная часть произведенной стоимости продукции сельского хозяйства реализуется в других отраслях. Следовательно, показатель окупаемости капитальных вложений, исчисленный по отраслям промышленности и отдельным предприятиям АПК, отклоняется от своей действительной величины. Поэтому по отраслям промышленности и отдельным предприятиям АПК национальный доход не исчисляется, а окупаемость капитальных вложений условно определяется путем сопоставления капи-

тальных вложений с ростом годовой прибыли (или с годовой экономией на себестоимости продукции).

Понятие воспроизводства значительно шире, чем понятие окупаемости капитальных вложений или окупаемости затрат. Воспроизводство стоимости производства - это первое условие коммерческого расчета, предполагающее возмещение предприятием прежде всего текущих затрат, соответствующих общественным нормам, за счет собственных доходов, выручки от реализации своей продукции (услуг). Затраты на производство продукции традиционной политической экономией подразделяются суммарно на затраты постоянного (c) и переменного (v) капитала ($c + v$). В традиционном толковании случая окупаемости производства предполагается, что цена реализации ($c + v + m'$) должна превышать цену производства ($c + v$) продукции.

$$O_{II} = \frac{c+v+m'}{c+v} \geq 1, \quad (1)$$

где O_{II} - окупаемость производства продукции (услуг);

m' - прибыль (убыток) от производства данной продукции, услуг;

$c + v + m'$ - цена реализации продукции;

$c + v$ - затраты на производство продукции.

В современных условиях России хозяйства предприятий АПК искусственно завышают себестоимость продукции в целях уклонения от налогообложения своих личных расходов жизнедеятельности, которые по справедливости должны осуществляться только из прибыли предприятия. Такой порядок вещей и привел к разорению значительного числа предприятий, находящихся в неопределенной общественной собственности (собственность коллектива, ведомства или государства), но в бесконтрольном оперативном распоряжении директоров.

Нам представляется более правомерным при исчислении условно-постоянных расходов исходить из рациональных

норм расходования сырья, материалов и техники, поскольку превышение над рациональной нормой может быть, в конце концов, ликвидировано уже при современном состоянии производственной базы, а с учетом острой конкуренции на мировых рынках товаропроизводителей повышение общественной производительности труда становится национальным приоритетом экономического развития.

Затраты на производство должны окупаться в течение определенного периода, иначе их эффективность будет незначительна. Этот лаг времени в каждом производстве бывает своим, но для воспроизводства основных фондов предприятия необходимо, чтобы существовал определенный задел окупаемости по уже реализованным товарам за определенный период времени (месяц, квартал, год).

Таким образом, осуществляется связь категорий воспроизводства производства с категорией эффективности предприятия. Эффективное (расширенное) воспроизводство на предприятии можно представить как сумму воспроизводства отдельных производственных участков следующим образом:

$$O_{\Sigma} = \frac{\sum_{i=1}^m (c + v + m')}{\sum_{i=1}^m (c + v)} \geq 1, \quad (2)$$

где O_{Σ} - суммарная окупаемость производств на предприятиях;

$i - 1, \dots, m$ - порядковый номер производства на предприятии.

Основными путями увеличения выручки от реализации у предприятий АПК Дагестана являются в условиях рынка повышение качества продукции (ее конкурентоспособности по сравнению с продукцией соседних регионов) и маркетинг в плане изучения и формирования покупательского спроса на продукцию с целью обеспечения ее скорейшей реализации.

Одним из путей повышения конкурентоспособности является снижение затрат на производство продукции и, как следствие, более медленный, чем у конкурентов, рост цены в результате инфляции.

Как уже было отмечено, повышение эффективности воспроизводства достигалось в АПК региона за счет экстенсификации - повышения трудоемкости и снижения капиталоемкости производства. Дополнительный фактор конкурентоспособности - экологически более чистые продукты - возник в регионе от снижения применения капиталоемких минеральных удобрений и пестицидов в растениеводстве.

Интеграционные процессы служат другим организационным фактором повышения конкурентоспособности в региональном АПК. Акционерное общество, созданное на базе Кизлярского гормолзавода с интеграцией расположенных в близлежащих районах молочных ферм, принадлежащих в том числе населению, повысило качество скоропортящейся продукции и создало свою современную сеть товаропродвижения к покупателю, так что практически вытеснило конкурентов с данного сегмента регионального рынка. При этом, с одной стороны, АО "Кизлярские молокопродукты" постоянно расширяет сырьевую базу, а с другой - расширяет сеть своих фирменных магазинов-киосков. То же самое происходит в коньячном производстве, где богатые коньячные заводы гарантируют себе сырьевую базу, интегрируя "лежащие на боку" виноградарские хозяйства и создавая свои торговые представительства на территории других регионов России.

Снижение затрат на производство продукции достигается в ЛПХ населения на основе соблюдения режима экономии покупных материалов, сырья, техники, совершенствования средств малой механизации физического труда, применения некапиталоемких технологий, совершенствования сортамента продукции и применения главным образом семейного труда в течение

всего светового дня. Только систематически работая над снижением затрат на каждом производстве (воспроизводстве новаций), можно выдержать конкуренцию в условиях открытого регионального продовольственного рынка со стороны производителей из других регионов и стран, специализирующихся на этих производствах. Одновременно такая открытость рынка по всем регионам и народному хозяйству является источником экономического прогресса и роста общественной производительности труда. В конце 1990-х гг. Дагестан специализировался на поставках в регионы центра и севера России ранних бахчевых и овощей, но в последние годы овощеводы Волгоградской и Саратовской областей за счет выращивания рассады в парниках сумели сдвинуть у себя на два месяца период вегетации и за счет меньшего (на 1000 км), чем у дагестанских производителей ранних овощей, плеча автоперевозок выиграли конкуренцию в этом сегменте российского рынка. Приведенные примеры свидетельствуют о динамичности процессов в сельскохозяйственном воспроизводстве.

На самом деле, если рассматривать числитель формулы (1) по отдельному предприятию

$$c + v + m' = C_p, \quad (3)$$

то его распределение является в рыночных условиях весьма условным: когда есть сформировавшаяся цена рынка на данный товар (C_p), себестоимость производства на одном предприятии не оказывает на его цену существенного влияния, и в этих условиях величина прибыли от данного производства является дискретной, т.е. зависимой от затрат на производство.

В то же время существует определенная для каждого периода общественного производства норма прибыли. Она находится под большим влиянием фаз и циклов экономического развития, но все равно в связи с диверсификацией капитала в условиях рынка общая тенденция такова, что норма средней производствен-

ной прибыли (m/c) должна превышать в условиях стабильной экономической ситуации средний процент по банковским депозитам. Такое превышение объясняется наличием в сумме заложенной прибыльности высокой доли предпринимательского риска и значительно более высоких налоговых сборов. Поэтому в целом по рынку различных отраслей и производств имеется тенденция к усреднению нормы прибыли на капитал.

В итоге стремление каждого предпринимателя к получению хотя бы средней нормы прибыли на капитал приводит к необходимости снижения индивидуальных затрат на производство. Стремление производителей в целом к снижению затрат на производство и с учетом стремления каждого к более рентабельному производству приводит к сокращению удельных затрат на производство продукции по генеральной совокупности. На определенном этапе до момента вступления в силу межотраслевой конкуренции этот механизм позволяет увеличить в стоимости цены прибыль (и норму прибыли, соответственно) и заработную плату. В условиях высокой эффективности производства для его субъектов растет общий объем воспроизводства, что, естественно, в будущем сказывается на снижении уровня спроса и, соответственно, цены. А снижение цены автоматически снижает прибыль данного производства и оказывает давление на уровень доходов занятых.

Примером служит сельскохозяйственное воспроизводство Дагестана, где в каждом селе своя этноэкономика, поскольку почти все жители являются родственниками, и где уже определились с несколькими видами выгодных сельскохозяйственных культур и технологиями их выращивания. Дагестанский потребительский рынок овощей в целом можно сегментировать условно на 6 частей: 30% - картофель, 20% - помидоры, 20% - капуста, 10% - огурцы и перец, 10% - лук и чеснок, 10% - прочие. Предположим, что из 100%

дагестанских овощеводов в каждом селе вырастят: капусту 10% овощеводов, а лук и чеснок 20%. Недостаток капусты будет компенсирован только частично привозной, которая в 2 раза дороже из-за расходов по доставке, но цена на всю капусту на потребительских рынках вырастет, по крайней мере, в 2 раза. Производитель капусты получит в этот год в 2 раза больше дохода, чем затрачено труда. Соответственно, проживающий рядом производитель чеснока получит менее трети нормального дохода, и на следующий год он и все село сажает капусту. В итоге на следующий год в целом по республике перепроизводство капусты и дефицит чеснока. В этом и заключаются коллизии регионального сельскохозяйственного рынка, что цены на продукцию бывают выгодными для индивидуального производителя раз в три года.

Сложившаяся ситуация такова, что сельскому хозяйству без протекционистской и организационной поддержки государства не обойтись. Инвестиции в сельское хозяйство отвечают национальным интересам России, обеспечивая ее экономическую безопасность. Это стратегическое направление для цивилизованного рынка.

В данной связи эффективность рынка мы рассматриваем как важнейший элемент воспроизводства во всей продовольственной системе (продвижение продукции от товаропроизводителя к первичным покупателям), как важнейшее условие того, что продовольствие будет доставляться в достаточном количестве и ассортименте и продаваться по разумной цене. На всех стадиях продовольственной цепочки происходит добавление к стоимости сельскохозяйственных продуктов, и интеграция в АПК позволяет значительно сократить численность этих стадий.

Теория эффективности сельскохозяйственного воспроизводства находится в постоянном развитии. Тем не менее еще не раскрыты и не обоснованы в достаточ-

ной мере назначение и содержание показателя эффективности сельскохозяйственного воспроизводства, а также основные требования, которым он должен удовлетворять. Из-за того, что содержание показателя эффективности сельскохозяйственного воспроизводства не раскрыто в необходимой мере, отсутствует достоверная методика распределения прироста результата производства между экстенсивными факторами, с одной стороны, и интенсивными - с другой, а также способ исчисления обобщающих характеристик указанных групп (экстенсивных и интенсивных) факторов. Еще не удовлетворены и не классифицированы по основным признакам формы проявления показателя эффективности воспроизводства.

Показатель эффективности воспроизводства в непосредственной форме выражения в соответствии с его содержанием должен:

1) быть обобщающей характеристикой интенсивных факторов сельскохозяйственного производства и поэтому отражать в обобщенном виде интенсивность функционирования сопоставимой единицы производственных ресурсов за рассматриваемый период;

2) исчисляться в виде отношения обобщенного показателя результата производства к вызвавшим этот результат производственным ресурсам в полном их составе и при условии достоверного исчисления;

3) использоваться на том уровне производства, для которого он (показатель эффективности) предназначен;

4) не противоречить (в своем изменении) показателям эффективности производства других уровней;

5) не дублироваться другими разновидностями показателя эффективности одинакового назначения;

6) иметь соответствующую размерность;

7) быть по принципам исчисления пригодным для использования на всех

стадиях осуществления производства (прогнозирование, проектирование, планирование, фактическое осуществление);

8) не отождествляться с показателем результата производства, с одной стороны, и показателем затрат, обуславливающих этот результат, - с другой.

Особенно важным является первое условие о том, что эффективностью воспроизводства должны характеризоваться его интенсивные факторы или его интенсивность в обобщенном виде.

Результат сельскохозяйственного воспроизводства может быть представлен функцией от экстенсивных и интенсивных факторов, которая выражается произведением обобщающего показателя экстенсивных факторов и средней результативности функционирования их сопоставимой единицы. Поэтому вторым из этих сомножителей, т.е. средней результативностью функционирования единицы производственных ресурсов, характеризуются в обобщенном виде интенсивные факторы сельскохозяйственного производства.

Следовательно, интенсивные факторы характеризуются в обобщенном виде с помощью показателя средней результативности (отдачи) функционирования единицы производственных ресурсов. Аналитически показатель средней интенсивности функционирования единицы производственных ресурсов в соответствии с изложенным его содержанием выражается в виде отношения результата производства к затратам на воспроизводство производственных ресурсов, функционированием которых создается этот результат, т.е.

$$I = \mathcal{E}_n / K,$$

где I - интенсивность функционирования производственных ресурсов;

\mathcal{E}_n - результат сельскохозяйственного производства;

K - производственные ресурсы, выраженные через затраты на их воспроизводство.

Эффективность (как интенсивность) сельскохозяйственного воспроизводства является обобщающей характеристикой действия качественных его факторов. Поэтому эффективность воспроизводства по своему содержанию и методике исчисления тождественна интенсивности производства.

Предположим, что задачи исследования могут быть решены на основе критерия - максимума результата, скорректированного в связи с необходимостью приведения сравниваемых вариантов к сопоставимости по текущим затратам и величине воспроизводимых ресурсов:

$$\mathcal{E}_n = \mathcal{E} (1 + C_{\sigma} - C) (K_{\sigma} / K) = МАК$$

$$\text{или } \mathcal{E}_n = \mathcal{E} \cdot K_c \cdot K_k, \quad (4)$$

где \mathcal{E}_n - результат сельскохозяйственного воспроизводства, скорректированный в связи с приведением данного его варианта к базисному по величине текущих затрат и производственных ресурсов;

\mathcal{E} - непосредственный результат воспроизводства (собственная продукция) данного варианта;

$$K_c = 1 + C_{\sigma} - C - \quad (5)$$

коэффициент корректировки результата воспроизводства в связи с приведением данного варианта к базисному по величине текущих затрат;

$$K_k = K_{\sigma} / K - \quad (6)$$

то же самое по величине воспроизводственных ресурсов;

C_{σ} , C - текущие затраты на единицу непосредственного результата (собственной продукции) при базисном и анализируемых вариантах;

K_{σ} , K - воспроизводственные ресурсы при базисном и данном вариантах производства.

Способ исчисления коэффициента K_c , выраженный формулой (5), установлен исходя из следующей предпосылки. За счет снижения себестоимости воспроизводства данного варианта в сравнении с базисным вариантом сельское хозяйство получает ресурсы (продукцию сельского хозяйства), сэкономленные в отрасли. Эти сэкономленные ресурсы (вода, посадки,

удобрение, виноград, виноматериалы) можно приравнять к дополнительно созданной продукции в сельском хозяйстве за счет производства данного варианта.

Объем сельхозпродукции, сэкономленный за счет снижения себестоимости производства при данном его варианте в сравнении с базисным, равен:

$$\mathcal{E}_c = \mathcal{E} \cdot C_{\delta} - \mathcal{E} \cdot C = \mathcal{E} (C_{\delta} - C), \quad (7)$$

где \mathcal{E}_c - искомый показатель.

Если к непосредственно созданной продукции (\mathcal{E}) добавить сэкономленные ресурсы (\mathcal{E}_c), то получим:

$$\mathcal{E}' = \mathcal{E} + \mathcal{E}_c = \mathcal{E} (1 + C_{\delta} - C) = \mathcal{E} K_c, \quad (8)$$

где $K_c = 1 + C_{\delta} - C$ - коэффициент K_c , конкретизированный через способ его исчисления.

Способ исчисления коэффициента K_c , выраженный формулой (5), установлен нами из следующей предпосылки. За счет сэкономленных производственных ресурсов при той же средней результативности каждой их единицы представляется возможным увеличить "поле сельскохозяйственного воспроизводства" и, следовательно, его результат. Прирост продукции за счет сэкономленных производственных ресурсов при данном варианте воспроизводства в сравнении с базисным его вариантом равен:

$$\mathcal{E}_k = \mathcal{E}_{\text{фн}} (K_{\delta} - 1) = \mathcal{E}/K (K_{\delta} - K) = \mathcal{E} (K_{\delta}/K - 1), \quad (9)$$

где \mathcal{E}_k - искомый показатель;

$\mathcal{E}_{\text{фн}}$ - непосредственная экономическая эффективность воспроизводства или непосредственная ресурсоотдача при данном его варианте, остальные обозначения прежние.

Если к непосредственному результату (\mathcal{E}) добавить дополнительный объем продукции (\mathcal{E}_k), то получим:

$$\mathcal{E}'' = \mathcal{E} + \mathcal{E}_k = \mathcal{E} K_{\delta}/K = \mathcal{E}_{\text{кк}}, \quad (10)$$

где $K_{\text{кк}} = K_{\delta}/K$ - коэффициент $K_{\text{кк}}$, выраженный через способ его исчисления.

Чтобы получить показатель скорректированного результата воспроизводства

в явном виде $\mathcal{E}_{\text{кор}}$, следует подставить в формулу (4) выражения (5) и (6).

Для базисного варианта $\mathcal{E}_{\text{кор.б}} = \mathcal{E}_б$, при котором $K_{\text{с(б)}} = 1$, а $K_{\text{к(б)}} = 1$.

Показатель экономической эффективности сельскохозяйственного воспроизводства, по нашему мнению, необходим не для выявления экономических его вариантов, а для отражения в обобщенном виде качественных признаков (или интенсивных факторов) через отношение скорректированного результата воспроизводства к производственным ресурсам базисного его варианта:

$$\mathcal{E}_{\text{ф}} = \frac{\mathcal{E}_{\text{кор}}}{KK_{\delta}} = \frac{\mathcal{E}(1+C_{\delta}-C)K_{\delta}}{KK_{\delta}} = \frac{\mathcal{E}(1+C_{\delta}-C)}{K} = \frac{\mathcal{E}K_c}{K},$$

или $I = \mathcal{E}_n/K$, (11)

где $\mathcal{E}_{\text{ф}}$ - экономическая эффективность воспроизводства данного варианта;

$\mathcal{E}_n = \mathcal{E}_{\text{кк}} = \mathcal{E} (1 + C_{\delta} - C)$ - полный результат производства, включающий непосредственно изготовленную (собственную) продукцию (\mathcal{E}) и ресурсы, сэкономленные за счет снижения себестоимости производства (\mathcal{E}_c).

В формуле (11) скорректированный результат воспроизводства необходимо относить к производственным ресурсам не данного, а базисного его варианта. Это объясняется тем, что первый (данный) вариант производства приводится к сопоставимости (одинаковой величине) со вторым (базисным) его вариантом по затратам на воспроизводство ресурсов с помощью коэффициента ($K_{\text{к}}$). Само же деление скорректированного результата воспроизводства на величину производственных ресурсов обусловлено назначением (содержанием) показателя экономической эффективности. Оно состоит в том, чтобы отражать не количественные факторы - производственные ресурсы, а относительное их качество в обобщенном виде, выражаемое через среднюю результативность функционирования каждой их единицы.

Любое изменение объемов реализации оказывает сильное влияние на прибыль и воспроизводство его ресурсов. Этот фено-

мен называется эффектом производственного рычага. Затраты предприятия предлагается делить на три категории: переменные (или пропорциональные), постоянные (или финансируемые) и смешанные затраты. Такое деление затрат, на наш взгляд, помогает решить задачу максимизации массы и прироста прибыли за счет сокращения тех или иных расходов. Кроме того, эта классификация позволяет судить об окупаемости затрат и определять “запас финансовой прочности” предприятия на случай возникновения затруднений. Положительная сторона этой методики заключается в возможности манипулировать увеличением или уменьшением не только всех затрат в целом, но и переменных и постоянных в отдельности. В зависимости от этих изменений можно вычислить, на сколько процентов возрастает прибыль. Для достижения и поддержания финансовой устойчивости необходимо повысить ее уровень относительно вложенного капитала или затрат, т. е. необходимо повысить рентабельность. Величина и динамика рентабельности характеризует степень деловой активности предприятия и его финансовое благополучие. Большая величина прибыли, на первый взгляд, благотворно сказывается на финансовом состоянии предприятия, повышает его финансовую устойчивость. Подобное утверждение, как считают некоторые экономисты, справедливо лишь до определенных пределов. Обычно более высокая прибыльность сфер деятельности связана с более высоким риском.

Одним из важнейших путей рационального формирования и распределения доходов (прибыли) на сельскохозяйственных предприятиях является совершенствование системы цен. В сельском хозяйстве существует объективная необходимость в более тщательном учете при формировании системы цен на основные виды продукции природного фактора, рентных отношений, экономически обоснованных нормативов себестоимости и фондоемкости продукции.

Происходящие изменения в ценообразовании должны создавать условия для отражения в ценах общественно необходимых затрат на производство и реализацию продукции, для придания ценообразованию противозатратного механизма. В зарубежной практике контроль чистой рентабельности оборота называется маржой прибыли (коммерческой маржой). По агрофирме “Аглобинский” Дербентского района Республики Дагестан чистая рентабельность оборота (маржа прибыли) составила 9,84%. Это означает, что с каждого рубля реализованной продукции агрофирма получает 9,84 коп. чистой прибыли. Данный показатель является, несомненно, низким. Финансово устойчивые предприятия считают нормальным получение чистой рентабельности оборота в пределах 40-50 % . Рост ее означает более эффективное ведение хозяйства. Одновременно этот показатель может служить ориентиром в оценке конкурентоспособности продукции предприятия: снижение рентабельности оборота сигнализирует, как правило, о падении спроса на продукцию. Чтобы оценить результаты деятельности предприятия в целом и проанализировать его слабые и сильные стороны, необходимо синтезировать показатели, причем таким образом, чтобы выявить причинно-следственные связи, влияющие на финансовую устойчивость предприятия и ее компоненты.

Одним из синтетических показателей экономической деятельности предприятия в целом является рентабельность активов, которая показывает, сколько чистой прибыли снимает предприятие с каждого рубля активов. Рентабельность активов предприятия составила 7,7%.

Произведенные расчеты свидетельствуют, что на прибыльность активов влияет, с одной стороны, ценовая политика предприятия и сложившийся на нем уровень затрат на производство и реализацию продукции, а с другой - деловая активность предприятия, измеряемая оборачиваемостью

активов. Последний показатель дает нам результат - 0,783 оборота в год средних текущих активов, т.е. нет даже полного оборота. Значит, средние текущие активы не дают предприятию соответствующей чистой выручки от реализации продукции. Поэтому необходимо стремиться к ускорению оборота капитала и его элементов. Деловая активность предприятия может быть компенсирована только снижением затрат на воспроизводство продукции или ростом цен на продукцию, т.е. повышением рентабельности продажи.

Поскольку цены на продукцию аграрного сектора остаются низкими и не обеспечивают в достаточном объеме покрытия всех затрат на воспроизводство и реализа-

цию продукции в связи с неустойчивостью ее в течение года, со стороны государства необходима поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей, и прежде всего проведением разумных мер по ценовой политике на сельскохозяйственную продукцию и средства производства.

Рентабельность оборачиваемости активов и капитала находится в непосредственной связи с повышением эффективности воспроизводства, которое подразумевает проведение планомерной работы по повышению рентабельности каждого участка, звена, этапа, товара на производстве с помощью улучшения маркетинговой службы и применения методов функционально-стоимостного анализа.

Экономическая наука и образование

Изучение потребности в on-line-обучении специалистов с позиции работодателей

М.А. Карасева

Электростальский филиал

Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

В настоящее время перед высшим образованием стоит самая главная задача - выпуск профессионально подготовленных, грамотных специалистов, умеющих адаптироваться в конкретных условиях работы, владеющих компьютерными технологиями и способных применить свои знания на практике и развивать их. Ни для кого не секрет, что 70% выпускников высших учебных заведений не работают по своей специальности. Государство ежегодно выделяет колоссальные средства на обучение в высших учебных заведениях, получая взамен только 30% выпускников, которые готовы работать по специальности. В результате и государство, и работодатель, для которых образовательные учреждения готовят кадры, не выигрывают. Альтернатива есть - это on-line-обучение, которое позволяет наиболее гибко и эффективно, без отрыва от работы подойти к процессу обучения. Одна из современных тенденций получения необходимых знаний заключается в том, что по мере внедрения компьютерной техники взаимодействие между людьми все меньше требует непосредственного общения. Его заменяют электронная почта, телеконференции, электронные форумы и т.д. Отношения между работодателем и служащим приобретают форму телеворкинга, а между студентами и преподавателями - форму дистанционного обучения. Причем, учитывая, что большинство современных высокотехнологичных компаний требует от своих сотрудников постоянной переподготовки, процессы организации телеворкинга и дистанционного обучения

тесно увязаны между собой. Новая технология позволяет экономить огромные ресурсы на командировки, аренду офисного оборудования и т.д. Уже сегодня десятки миллионов людей в мире работают и учатся не выходя из дома, и, видимо, эта тенденция будет развиваться.

Для того чтобы обозначить место on-line-обучения в образовательной системе, необходимо проанализировать ситуацию, которая сложилась на рынке образовательных услуг в настоящее время в России. Одним из оценочных критериев, по которому мы будем производить статистический анализ on-line-обучения - это выявление потребности в специалистах с позиции работодателя.

Международным образовательным консорциумом, в который вошли филиалы высшего профессионального образования Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ) и филиалы высшего профессионального образования Евразийского открытого института (ЕАОИ), был проведен экспертный опрос. Целью исследования стало определение потребности в специалистах и требований, предъявляемых к их подготовке.

Выборочный опрос был проведен в сентябре-октябре 2005 г. в восьми филиалах консорциума, находящихся на территории Российской Федерации, методом анкетирования руководителей предприятий крупного и среднего бизнеса. Объектом исследования были выбраны 56 предприятий, находящихся на территории Российской Федерации в городах:

Перми, Ростове-на-Дону, Азове, Санкт-Петербурге, Туле, Электростали, Рязани, Коломне. Ответы распределялись в процентном соотношении от числа опрошенных респондентов. Анкета содержала вопросы, на которые предлагались варианты ответов. Рассмотрим некоторые из них:

1. Как Вы считаете, уровень профессионализма сотрудников, занятых на Вашем предприятии, в целом соответствует потребностям производства или есть проблема с их подготовкой?

2. Каковы основные причины несоответствия уровня подготовки кадров?

3. Что предпринимает Ваше руководство для решения проблемы подготовки кадров?

4. В каких специалистах испытывает дефицит Ваше предприятие ?

5. Какие требования обычно предъявляются при приеме работника на Ваше предприятие/организацию на вакантное место?

6. На Вашем предприятии/организации является ли наличие диплома (сертификата) о получении профессионального образования обязательным, желательным условием или вообще не требуется при приеме на вакантное место/должность?

7. В чем разница между обучением с применением on-line-технологий и дистанционным обучением?

8. Как Вы относитесь к on-line-обучению?

Рассматривая среднестатистическое предприятие в регионах Российской Федерации, можно сделать вывод, что укомплектованность профессиональными кадрами составляет только 68%. Основной причиной текучести кадров и дефицита высококвалифицированных специалистов работодатель считает недостаточно высокий уровень кадров. Кроме того, 13% работодателей считают, что сейчас вузы не готовят специалистов, обладающих необходимыми навыками и квалификацией. Для решения этой проблемы работодатель

вынужден обращаться в государственную службу занятости, надеясь на то, что именно там он сможет решить свои кадровые вопросы. На наш взгляд, решение среднестатистического работодателя лишено основания, но и не является правильным и продвинутым на сегодняшний день. Можно предложить шире использовать консалтинговую систему обучения своих сотрудников через on-line-обучение, применяя опыт других наиболее развитых компаний. Работодатель в основном испытывает дефицит в руководителях среднего звена, грамотных специалистах, с опытом работы, обладающих компьютерной грамотностью, 83 % работодателей отмечают желательным условием при приеме на работу руководителя среднего звена наличие диплома вуза по профильной или смежной специальности. Преимуществом работника при приеме на работу уже не считается устная рекомендация знакомых, 90% работодателей считают обязательным для работника прохождение испытательного срока, во время которого он показывает свои деловые качества и умение самореализовываться при выполнении поставленных задач.

В наше время технического прогресса и тотальной компьютеризации становится важным не только обладание навыками пользования компьютером, но и постоянное обновление своих знаний. На первое место выходит самообразование специалиста. На вопрос, насколько важными при приеме кандидата на вакантную должность сотрудника любого уровня являются представленные критерии работника, работодатели ответили следующим образом (рис. 1, рис. 2).

Если рассматривать современные продвинутые фирмы с зарубежными инвестициями, то знание компьютера и иностранного языка здесь является определяющим условием при приеме на работу. Несмотря на то, что при приеме на работу на среднестатистическом предприятии 70% выпускников нуждаются в дополнитель-

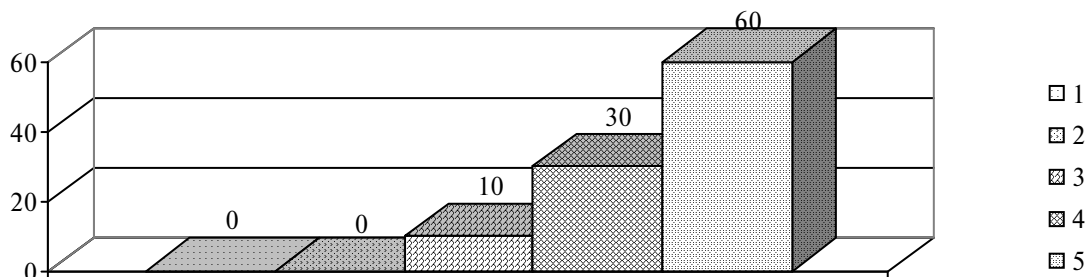


Рис. 1. Готовность учиться, умение переучиваться, осваивать новое (оценка по пятибалльной шкале)

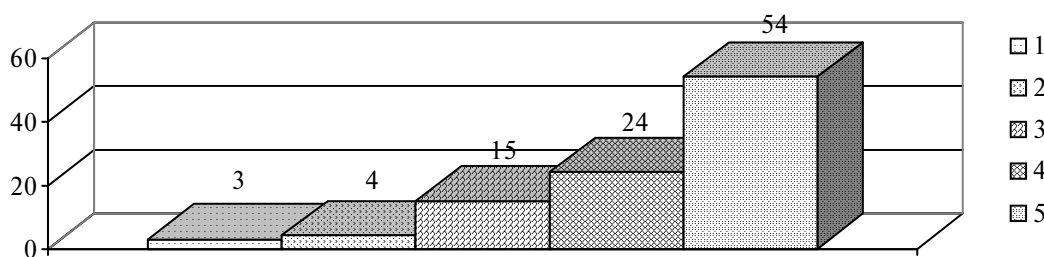


Рис. 2. Образование сотрудника, полученное с помощью технологий on-line (оценка по пятибалльной шкале)

ном обучении, только 7% работодателей направляют своих работников на курсы повышения квалификации в специализированные обучающие организации, остальные работодатели хотели бы обучать своих сотрудников на рабочем месте, без отрыва от производства.

При исследовании отношения работодателя к on-line-обучению наблюдается неоднозначный подход со стороны работодателя. Основываясь на данных анализа, следует отметить, что высшее образование через on-line по качеству должно превосходить другие формы дистанционного обучения, так как оно предусматривает наличие периодического контакта между студентами и преподавателями в режиме реального времени. Другое дело, что вследствие общей неразвитости данного направления в нашей стране этот момент часто рассматривают как мелкую формальность, из-за чего у общественности формируется неправильное представление обо всей технологии. Отсутствие четкого понимания ее специфики демонстрируют данные нашего опроса. На вопрос, в чем разница между дистанционным

обучением и on-line-обучением, 45% работодателей ответили, что разницы нет, еще 45% указали на наличие стабильного контакта между студентом и преподавателем при on-line-обучении, а 10% отметили различную степень усвояемости материала.

В разных сферах наблюдается неоднозначное отношение к дистанционному обучению. На данный момент наиболее востребовано оно в корпоративной сфере в качестве замены традиционных тренингов и в сфере образования при изучении отдельных курсов. Кроме того, данный вариант обучения завоевывает все более прочные позиции в финансовой и ИТ-сферах, при переобучении государственных служащих, в здравоохранении (рис. 3).

Проведенное исследование в целом показало, что рассматриваемая образовательная проблема имеет множество аспектов, каждый из которых играет важную роль в принятии работодателем правильного решения по обучению своих кадров для эффективной работы своего предприятия. Сегодня on-line-обучение проч-

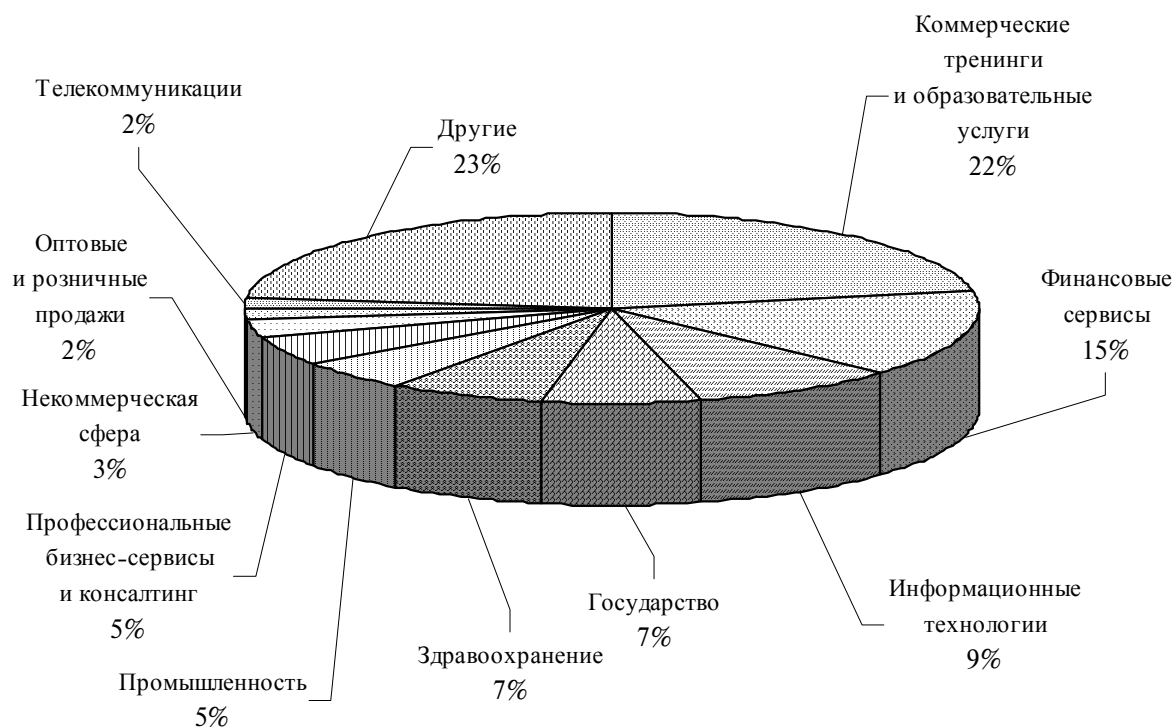


Рис. 3. Степень популярности e-learning в разных сферах (источник: Sloan Consortium. 2005.)

но занимает свою нишу на рынке образования, и можно четко выделить сферы, где оно уверенно позиционируется как альтернатива традиционному обучению. В корпоративной сфере on-line-обучению нет равных в плане начальной подготовки сотрудников компании, их аттестации и повышении квалификации. В компаниях, на предприятиях и в госструктурах онлайн-обучение позволяет решить вопросы обучения и переобучения сотрудников, что особенно актуально в условиях внедрения новых, в том числе информационных, технологий, когда обучение большого числа сотрудников зачастую связано со значительными расходами. Еще больше возрастает актуальность on-line-обучения при наличии у компании удаленных филиалов, когда организация традиционных тренингов на местах не только повышает стоимость обучения чуть ли не на порядок, но и технически оказывается более сложной, хотя бы из-за отсутствия на местах нужных специалистов. В госсекторе в этом смысле еще сложнее - удаленность определенных структур здесь

является нормой, и при внедрении какой-либо технологии или инновации сразу в одной или даже в нескольких областях соответствующее переобучение сотрудников может превратиться в высшей степени затратную с точки зрения сил, средств и времени задачу. Кроме того, в ряде отраслей (особенно в сфере услуг, в розничной и оптовой торговле) наблюдается высокая текучесть кадров, в результате чего в компаниях постоянно появляется множество новых сотрудников, которым необходимо пройти обучение. Оценить общее число потребителей дистанционных курсов в России не позволяет отсутствие данных. Можно лишь сказать, что их число растет довольно быстро. Например, в Системе дистанционного бизнес-обучения для предпринимателей (СДБО)¹ темпы роста в 2005 г. составили свыше 170%. Интенсивный рост ИТ-рынка и быстрое внедрение информационных тех-

¹ Совместный проект Национального делового партнерства "Альянс Медиа" и Международного института менеджмента ЛИНК. <http://businesslearning.ru/>.

нологий во многих сферах наряду с готовностью предприятий к переменам, нехваткой высококвалифицированных кадров и довольно высокими потребностями россиян в образовании позволяют предположить высокие темпы роста на рынке дистанционного обучения. По прогнозам Академии "АйТи", эффективное комбинирование традиционных видов образования и

новейших разработок в сфере ИТ позволит рынку дистанционного обучения занять не менее 30% общего объема обучения, а в некоторых отраслях - даже до 75%.

Наиболее перспективными в плане внедрения e-learning стоит считать корпоративный сектор, государственные структуры и центры переподготовки кадров.

Механизмы повышения эффективности и качества банковских образовательных услуг

Н.В. Громова

Московская финансово-промышленная академия

Состояние банковского сектора России отражает общее состояние экономики, финансовой сферы, системы налогообложения и правового регулирования. Развитие российского банковского сектора в настоящее время происходит на фоне позитивных изменений общей макроэкономической ситуации в стране, обусловленных, прежде всего, благоприятной ситуацией для осуществления внешнеэкономической деятельности и выгодной мировой конъюнктурой спроса на традиционные товары российского экспорта. Наблюдается, в частности, рост производства товаров и услуг, стабилизация ситуации на валютном рынке, увеличение реальных доходов населения, повышение инвестиционной активности.

Конкурентные позиции кредитных организаций напрямую зависят от качественных характеристик их кадрового потенциала и эффективности реализуемой системы управления развитием и обучением персонала. В условиях перехода России к постиндустриальному, информационному обществу, а также с учетом специфики отечественного банковского сектора важнейшим направлением такого развития можно признать подготовку, переподготовку и повышение квалификации банковских кадров. С позиции концепции инвестирования в человеческий капитал организации подготовка и переподготовка кадров представляют собой особую форму вложения капитала. Она обеспечивает предпосылки для будущего роста прибыли и повышения конкурентоспособности организации на внешнем и внутреннем рынках. В таком аспекте образовательные технологии следует рассматривать в качестве одного из средств

достижения оптимального уровня доходности кредитных организаций.

Повышение квалификации банковского персонала до уровня, адекватного экономическим задачам, которые решают кредитные организации в современных условиях, во многом зависит от эффективной организации учебного процесса. В первую очередь необходимо обеспечить его направленность не только на приобретение теоретических знаний в области банковского дела, но и на развитие навыков профессиональной деятельности обучаемого в составе "команды". Для достижения указанной цели должны внедряться новые образовательные технологии, моделирующие профессиональную деятельность банковского работника как непосредственно в учебном заведении, так и при обучении на рабочих местах, при прохождении практики в банке или "учебных банках". Не менее важным является целенаправленное привлечение к педагогической деятельности специалистов-практиков.

Для формирования у будущих специалистов таких навыков, как успешное ведение дела, современное экономическое мышление, творческие подходы в решении возникающих производственных вопросов, и постоянной потребности в самообразовании требуется значительно расширить формы самостоятельной работы слушателей под контролем преподавателей. Необходимо также перенести акцент в работе преподавателей с информирующих и контролирующих функций на функции консультационные и координирующие.

С учетом вышеизложенного предполагаются следующие инновационные механизмы, направленные на повышение эф-

фективности и качества банковских образовательных услуг:

1. Обеспечение непрерывности банковского образования. Позволяет создать условия для всестороннего удовлетворения образовательных потребностей как будущих сотрудников кредитных организаций, так и уже состоявшихся специалистов, для обеспечение российского банковского сектора компетентными, квалифицированными кадрами, способными адекватно реагировать и быстро адаптироваться к изменениям внешней и внутренней среды.

Реализация принципа непрерывного образования обуславливает дифференциацию обучения банковских специалистов различных категорий, создание в банковских образовательных учреждениях многоступенчатой системы профориентации, разноуровневой подготовки и переподготовки, дополнительного образования и повышения квалификации. Непрерывность банковского образования может быть достигнута путем различных форм интеграции, с одной стороны, общеобразовательных школ, банковских школ, высших учебных заведений и, с другой стороны, кредитных учреждений или их ассоциаций в специализированные учебные комплексы для организации непрерывной подготовки и переподготовки банковского персонала.

Обучение должно быть направлено в первую очередь на удовлетворение потребностей конкретных работодателей в профессиональных кадрах. Достижение этой цели обеспечивается, в том числе, путем формирования личностных компетенций субъекта профессиональной деятельности. Они должны выражаться в способности сотрудника самостоятельно принимать решения, проявлять инициативу, ставить и выполнять нестандартные задачи, иметь потребность в непрерывном повышении своего образовательного и профессионального уровня как главного средства достижения успеха в решении производственных задач. При реализации

данного механизма должен обеспечиваться опережающий характер обучения, причем не только постоянным приведением содержания образования в соответствие с прогрессивной зарубежной практикой и современным российским опытом банковского бизнеса, но и путем модернизации самого учебного процесса. Особое внимание должно быть уделено формированию и развитию качественно новых моделей и методов банковского образования и профессиональной подготовки и переподготовки банковских служащих.

2. Применение компетентностного подхода к формированию банковских образовательных программ на основе нового поколения государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования (ГОС ВПО) по специальности “Банковское дело”. Компетентностный подход к подготовке банковских специалистов является механизмом повышения качества образовательных услуг и соответствия профессиональных компетенций требованиям современного рынка труда. Он позволит напрямую связать систему управления человеческими ресурсами с целями кредитной организации как в текущем периоде, так и в стратегической перспективе.

Модель профессиональных компетенций можно применять на всех этапах работы с персоналом кредитных организаций: при подборе, обучении, аттестации, мотивации, планировании карьеры перспективных сотрудников, выявлении кадрового резерва и даже при увольнении сотрудников.

На данный момент действуют утвержденные в 2000 г. ГОС ВПО второго поколения, однако в них имеется ряд недостатков, основным из которых можно выделить усиленную ориентацию образовательного процесса на российский опыт, без учета мирового опыта и современных международных тенденций, складывающихся в ходе глобализации образования. Данные недостатки обуславливают необходимость переосмысления

роли ГОС ВПО, их содержания, а также роли государства, самих кредитных организаций и банковских образовательных учреждений в процессе создания и реализации образовательных программ, направленных на подготовку специалистов для банковского сектора.

Достижение указанной задачи требует использования различных, в том числе инновационных, форм обучения, дальнейшего совершенствования учебно-программной и методической документации, регламентирующей образовательный процесс. Это предполагает разработку и внедрение разнообразных модулей, курсов и учебных планов, рассчитанных по срокам и содержанию обучения на различные, профессиональные уровни образования. Реализация данного механизма призвана обеспечить открытость системы подготовки банковских специалистов, что выражается в способности коллективов банковских образовательных учреждений быстро реагировать на прогрессивные достижения в мировой и отечественной банковской практике, возможности ставить и реализовывать новые образовательные цели и задачи в рамках интеграции России в мировое образовательное пространство.

Необходимость подобных преобразований обусловлена включением нашей страны в Болонский процесс и последующим вступлением в единое европейское образовательное пространство (двухуровневая модель учебного процесса, академическая мобильность, единые стандарты качества, признание дипломов, оценка трудозатрат при обучении на основе кредитных систем и т.д.). Практическую реализацию данного механизма следует рассматривать в контексте всех интеграционных процессов в Европе: перехода на единую валюту и на практически единый рынок труда, предстоящего вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО).

3. Стратегическое партнерство банков с профильными образовательными учреждениями.

Сотрудничество банков и учебных заведений должно начинаться с организации и ведения образовательного процесса, т.е. с совместного составления учебных планов и программ, по которым пройдут обучение будущие банковские специалисты. Именно руководители и специалисты кредитных организаций способны наиболее полно и объективно определить, какими конкретно знаниями, умениями и навыками должен обладать тот или иной специалист после прохождения обучения. Поэтому они должны рассматриваться в качестве конечных потребителей услуг образовательных учреждений, формулируя, в частности, свои требования к содержанию учебного процесса. В свою очередь, учебные заведения должны реализовывать эти требования в виде специализированных учебных курсов и программ.

В ходе образовательного процесса стоит уделять большее внимание практической работе слушателей, т.е. реализации полученных знаний в какой-то конкретной области, проекте или работе, по результатам которой можно судить об уровне знаний, практических навыках, но главное, о способности применять полученные знания на практике. Реализация данного механизма может быть достигнута при постоянном и всестороннем взаимодействии кредитных организаций и банковских образовательных учреждений, которое должно быть обеспечено выполнением следующих условий:

- создание крупными банками и банковскими ассоциациями специализированных образовательных учреждений;
- внедрение и развитие централизованного механизма аттестации и сертификации вновь создаваемых и уже функционирующих образовательных структур, занимающихся непосредственно подготовкой и переподготовкой банковских кадров;
- финансирование программ подготовки и переподготовки банковских спе-

специалистов не по остаточному принципу, а на постоянной, планомерной основе, причем не только внутри отдельно взятых кредитных организациях, но и при непосредственной финансовой поддержке профильных образовательных учреждений;

- предоставление кредитным организациям возможности участвовать в процессе разработки профессиональных образовательных требований и стандартов при создании учебных планов и программ для банковских образовательных учреждений;

- вовлечение квалифицированных специалистов-практиков, работающих в банковском секторе, в теоретическую и практическую подготовку будущих сотрудников банков;

- адаптация применяемых в России систем оценок знаний специалистов, а также аттестации и присвоения квалификационных разрядов специалистам финансово-банковского профиля к авторитетным региональным, национальным и международным стандартам;

- создание эффективной модели банковского образования, способной осуществлять подготовку квалифицированных

специалистов для региональной банковской системы, в том числе с использованием прогрессивных информационных образовательных технологий (e-learning).

Данный механизм призван обеспечить гибкость профессионального банковского образования, означающую способность учебных заведений быстро адаптироваться к возрастающим потребностям банковского сектора путем поиска оптимальных для конкретных регионов и заказчиков организационных форм и методов обучения.

Опираясь на вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что реализация данных механизмов ляжет на плечи и профильных учебных заведений (как основных “поставщиков” банковских образовательных услуг), и кредитных организаций (как их конечных “потребителей”). Только при полной взаимной поддержке и обоюдном понимании проблем и методов их решений эти два субъекта системы банковского образования смогут внести реальные, полезные изменения в существующую ситуацию на рынке банковских образовательных услуг.

Рента в ретроспективе развития теории стоимости

В.А. Мещеров

кандидат экономических наук, докторант

Самарский государственный экономический университет

Понимание земельной ренты как экономической категории неразрывно связано с определением стоимости и рыночной цены, это является исходным моментом теоретической мысли. Другим моментом здесь выступает вопрос об отношении к земельной ренте как форме реализации земельной собственности.

Первое наиболее системное изложение проблем ренты в экономической науке дал У. Петти (1623-1687). У. Петти рассматривал ренту как годичный доход. Он показал ее связь с определением цены земли, обратив внимание на различия в качестве земельных участков и их местоположении: “Поблизости населенных мест, для пропитания населения которых нужны большие районы, земли не только приносят на этом основании более высокую ренту, но и стоят большей суммы годичных рент, чем совершенно такого же качества, но находящиеся в более отдаленных местностях”¹. Для У. Петти цена земли - это сумма годичных рент за ряд лет (21 год)². И дело здесь не в том, что срок в 21 год определен весьма условно. По сути, У. Петти в своем варианте определения дает научную трактовку общего принципа капитализации ренты в цене земли в форме суммы годичных рент, умноженных на неко-

торый срок окупаемости капитала, затраченного на покупку земельного участка. Он различает собственно использование земли и сдачу ее в аренду, определяет налог на землю как налог на ренту³. Важнейшей особенностью этого исследования проблем ренты являлся тот факт, что У. Петти выступал основоположником теории трудовой стоимости. Можно утверждать, что в его взглядах мы видим первоначальный синтез теории стоимости и учения о земельной ренте: рента является здесь частью стоимости и стоимость (цена) земли выступает как капитализированная рента.

Вопрос земельной ренты стал важнейшим для физиократов - представителей первой французской школы классической буржуазной политэкономии. Ф. Кенэ (1694-1774) как основоположник этой школы определил категорию чистого продукта, который возникает в обществе над издержками производства и является результатом действия сил природы. По сути, он сводит чистый продукт к прибавочному продукту, а последний рассматривает как земельную ренту. Налоги, по его мнению, должны быть налогами на чистый продукт, т.е., подобно У. Петти, он определяет налог на землю как налог на земельную ренту. Критически воспринимая развитие торговли и денежного рынка, Ф. Кенэ связывает понятия денежной ренты и ссудного капитала и придает им непродуцируемый характер, только для сельского хозяйства рента как экономическая категория приобретает собственное звучание и выступает как часть земельного дохода. Он отмечает значимость “...ренты с денег, помещенных в землю,

¹ *Петти У.* Трактат о налогах и сборах. *Verbum sapienti* - слово мудрым. Разное о деньгах. М., 1997. С. 42.

² “Сумма годичных рент, - писал У. Петти, - составляющая стоимость данного участка земли, равна естественной продолжительности трех таких лиц... Почти всегда одновременно живут только три члена непрерывного ряда нисходящих потомков... У нас в Англии эта продолжительность считается равной двадцати одному году. Поэтому и стоимость земли равна приблизительно такой же сумме годичных рент “ (*Петти У.* Указ. соч. С. 39).

³ См.: *Петти У.* Указ. соч. С. 34.

которые уплачиваются из производительного источника, но эти ренты включаются обыкновенно в ту сумму продуктов, которая составляет доход с земель”⁴. В общеисторическом процессе развития науки Ф. Кенэ не дает столь зрелого понятия ренты, как У. Петти, объяснение ее он сводит к мысли о чистом продукте, определяемом как дар природы.

Ф. Кенэ и его последователи в своем анализе ренты не достигли синтеза теории стоимости и учения о ренте, но фактически подготовили условия для нового этапа развития теоретической мысли, представленного в работах А. Смита (1723-1790). В фундаментальном труде А. Смита “Исследование о природе и причинах богатства народов” земельная рента занимает важное место. Пытаясь преодолеть незавершенный характер физиократических воззрений на ренту, А. Смит создает собственное учение, в котором проблемы земельной ренты интегрированы в общую систему аксиом и доказательств его стоимостных концепций. Образование и распределение стоимости на ее стоимостные элементы, связанные с этим действия экономических субъектов отношений - трех классов общества (рабочие, владельцы капитала и землевладельцы), имеющих соответствующие интересы в распределении цены товара на ее составные части, придают анализу рентных отношений в аспекте смитовской теории стоимости завершенный характер. Рента является здесь следствием цены товара. “Устанавливая условия договора, - подчеркивал А. Смит, - землевладелец стремится оставить арендатору лишь такую долю продукта, которая достаточна для возмещения капитала, затраченного им на семена, на оплату покупки и содержания скота, а также остального сельскохозяйственного инвентаря, и для получения обычной в данной местности прибыли на вложенный в сельское хозяйство капитал... Всю ту часть

⁴ Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. М., 1960. С. 438 - 439.

продукта, или, то же самое, всю ту часть его цены, которая остается сверх этой доли, землевладелец, естественно, стремится удержать для себя в качестве земельной ренты...”⁵. В аспекте представлений А. Смита о стоимости и цене необходимо учесть, что, по его мнению, “...земельная рента, рассматриваемая как плата за пользование землей, естественно представляет собою монопольную цену”⁶. Будучи сторонником свободного предпринимательства, А. Смит понимает роль монополии в образовании земельной ренты. Он проводит различие между естественной и монопольной ценами. “Монопольная цена во всех случаях является высшей ценой, какая только может быть получена. Естественная цена, или цена свободной конкуренции, напротив, представляет собою самую низкую цену, на какую можно согласиться... Монополисты, поддерживая постоянный недостаток продуктов на рынке и никогда не удовлетворяя полностью действительный спрос, продают свои товары намного дороже естественной цены и поднимают свои доходы”⁷. Значимо то, что А. Смит здесь показывает возможность разрыва между рыночной и естественной ценами товара, которые могут возникать в связи с рентой. “Повышение рыночной цены представляет собой, - писал он, - очевидно, следствие естественных причин, которые препятствуют полному удовлетворению действительного спроса и поэтому могут действовать вечно”⁸. Нам представляется, что именно в определениях естественной, монопольной и рыночной цен у А. Смита просматривается будущая система индивидуальной (действительной), ложной и рыночной стоимости, которую мы видим в третьем томе “Капитала” К. Маркса⁹. В

⁵ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.; Л., 1931. С. 158.

⁶ Там же. С. 159.

⁷ Там же. С. 69.

⁸ Там же.

⁹ См.: Маркс К. Капитал. Т. 3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 2. С. 212.

работе А. Смита слабо прослеживается попытка связать возрастание ренты с большими вложениями капитала. Для его учения нехарактерно четкое разделение дифференциальной ренты на первую и вторую формы¹⁰, хотя некоторые моменты такого разделения можно проследить в оценке А. Смитом позиции собственника земли при росте ренты за счет улучшения земли. “Улучшения эти, - отмечал он, - не всегда производятся на средства землевладельца, нередко они делаются за счет арендатора. Однако при возобновлении арендного договора землевладелец обычно требует увеличения ренты, как будто все эти улучшения были произведены за его счет”¹¹. Большой научной заслугой А. Смита явилось исследование проблем соотношения рент при производстве на одной и той же земле разных продуктов земледелия. “Если бы какой-нибудь отдельный продукт приносил меньшую ренту и прибыль, - считал он, - земля, на которой он возделывается, была бы обращена на производство хлеба или кормов, а если бы он приносил большую ренту или прибыль, часть земли, находящейся под хлебом или кормами, скоро была бы обращена под возделывание этого продукта”¹².

А. Смит сделал наиболее существенный вклад (до К. Маркса) в теорию стоимости и учение о земельной ренте. В его исследовании рента становится важнейшей категорией в системе стоимостных отношений, определяется ее положение в произведенном продукте, механизм образования в системе цен, базирующихся на стоимостных категориях, выясняется

¹⁰ С определенными оговорками можно отнести к проблеме увеличения ренты в связи с интенсификацией положение А. Смита о том, что с приложением капитала к земле “...большее количество людей и скота употребляется на ее обработку, получаемый продукт увеличивается вместе с увеличением капитала, затрачиваемого на его производство, а рента увеличивается вместе с продуктом” (Смит А. Указ. соч. С. 269).

¹¹ Смит А. Указ. соч. С. 159.

¹² Там же. С.167.

роль монополии и монопольной цены в возникновении ренты, намечаются межотраслевые направления ее анализа и т.д. Именно в смитовской теории стоимости появляются первые существенные предпосылки маржинализма, которые впоследствии получают развитие у Д. Рикардо (и даже у К. Маркса). А. Смит построил теорию земельной ренты, главным образом, исходя из той части своей стоимостной концепции, в которой в основе анализа лежит положение об определении стоимости трудом, затраченным на производство товара. “Действительная цена всякого предмета, т.е. то, что каждый предмет действительно стоит тому, кто хочет приобрести его, есть труд и усилия, нужные для приобретения этого предмета”¹³. Таким образом, для того чтобы обладать предметом, необходимо затратить труд на его производство или на производство другого предмета, равного по стоимости первому и предназначенного для обмена. Во всех этих случаях стоимость формируется в производстве. Однако у А. Смита есть и другое определение стоимости, а именно: “Стоимость всякого товара для лица, которое обладает им и имеет в виду не использовать его или лично потребить, а обменять на другие предметы, равна количеству труда, которое он может купить на него или получить в свое распоряжение”¹⁴. В этом случае стоимость сводится не к реальному товару, в котором аккумулирована стоимость, а к количеству труда, которое можно получить за данный товар. Данный подход становится неприемлемым при анализе отношений труда и капитала, так как предприниматель за меньшее количество зарплаты получает большее количество вновь созданной стоимости, и, естественно, закон стоимости перестает здесь действовать. А. Смит сконструировал еще одно определение стоимости, сложив стоимость (цену) из трех основных доходов - зар-

¹³ Смит А. Указ. соч. С. 36.

¹⁴ Там же.

платы, прибыли и ренты. “Эти три части, по-видимому, либо непосредственно, либо в конечном счете составляют всю цену хлеба”¹⁵. При этом, не понимая двойственности характера труда, заключенного в товаре, ученый использует метод анализа, известный впоследствии под названием “догма Смита”. Однако здесь необходимо подчеркнуть другой момент - доходы становятся факторами образования стоимости. Спорно положение А. Смита о том, что “...труд определяет стоимость не только той части, которая приходится на заработную плату, но и тех частей, которые приходятся на ренту и прибыль”¹⁶. В земледелии действительная стоимость (естественная цена) не включает дифференциальную ренту, которая при одинаковых затратах труда на разных по плодородию и местоположению землях может быть различной.

Политическая экономия А. Смита, и прежде всего его теории стоимости, доходов (включая и ренту), становится исходной точкой формирования ряда направлений и школ в экономической теории. Экономические работы А. Смита явились благоприятной основой для осуществления ряда интересных исследований в области теории ренты, в этом смысле между Смитом и Рикардо существует некоторый период развития экономической теории, включая и учение о земельной ренте, который требует к себе особого внимания. Речь идет о работах Т.Р. Мальтуса, Дж. Андерсона и Ж.Ш. Сисмонди. Среди этих экономистов особое место занимает Джеймс Андерсон (1739-1808). Он последовательно определяет цену хлеба, исходя из относительно худших условий его производства. “В каждой стране, - отмечает ученый, - существуют различные сорта земли с различной степенью плодородия, и поэтому арендатор, обрабатывающий более плодородную землю, может доставить на рынок свой хлеб по более де-

шевой цене, чем тот, который обрабатывает менее плодородную почву. Но если хлеба, выращенного на этих более плодородных полях, не вполне хватает, чтобы покрыть рыночный спрос, то цена его на этом рынке, естественно, поднимется до такой высоты, которая достаточна, чтобы вознаградить других за их расходы по обработке менее плодородной почвы. Однако тот арендатор, который обрабатывает более плодородную почву, будет иметь возможность продавать на рынке свой хлеб по той же цене, что и те, которые пользуются более плохими землями. В результате этого он получит гораздо больше, чем внутренняя стоимость того хлеба, который он произвел. Поэтому многие лица пожелают владеть этими более плодородными полями и охотно станут платить определенную премию за исключительное право их обработки... Эта премия есть то, что мы теперь называем рентой...”¹⁷. Таким образом, Дж. Андерсон отличает образование стоимости (естественной цены у А. Смита и позднее - действительной стоимости у К. Маркса) от цены продукта, определяемой на рынке, т.е. рыночной цены. Более того, он подчеркивает, что “не земельная рента определяет цену продукта, а, наоборот, цена этого продукта определяет земельную ренту, хотя цена этого продукта часто выше всего стоит в тех странах, где рента всего ниже”¹⁸. Далее ученый показывает, что возможна и противоположная ситуация, это находит отражение в уровне аренды. “Арендатор, - отмечает Дж. Андерсон, - теперь в состоянии продавать хлеб дешевле (чем раньше) и в то же время платить более высокую ренту”¹⁹. При этом он полагает, что худшая земля не приносит

¹⁷ Anderson J. Observations on the means of exiting a spirit of national industry. Edinburg, 1777. P. 86.

¹⁸ Anderson J. An Inquiry into the nature of the corn laws; with a view to the new corn - bill proposed for Scotland. Edinburg, 1777. P. 45-46.

¹⁹ Anderson J. Recreations in agriculture, natural-history, arts, and miscellaneous literature. Volumes V. L., 1799-1802. P. 165-167.

¹⁵ Смит А. Указ. соч. С. 57.

¹⁶ Там же.

ренды. Андерсон в области экономической политики занимал противоположную известной точке зрения Д. Рикардо позицию по вопросу ввозных пошлин на хлеб, но, несмотря на это, в теоретическом аспекте учение о земельной ренте синтезировано с рядом моментов теории стоимости (хотя сам Андерсон не уделял последней серьезного научного внимания) и является историческим и логическим мостом между экономической теорией А. Смита и Д. Рикардо, так как важнейшие подходы Андерсона в дальнейшем стали характерны для рикардианской теории ренты. Важное значение имеет и то обстоятельство, что теория ренты Андерсона противоположна рассуждениям Мальтуса с его “законом” народонаселения. “В той мере, - писал Дж. Андерсон, - в какой размножаются люди, увеличиваются также средства питания их: так что земля, которая в настоящее время, по-видимому, может прокормить только то количество жителей, которое сейчас обитает на ней, при разумном хозяйствовании, постепенно повышая свою продуктивность, может так увеличить ее, что будет в состоянии прокормить население в сто раз больше...”²⁰. Уделяя внимание проблеме вложений капитала в земледелии, улучшения обработки почвы, роста урожайности, Дж. Андерсон тем не менее не смог создать собственной теории дифференциальной ренты 2, он лишь подчеркнул некоторые элементы механизма, известные уже в его время, в частности, он пытался понять связь между процессом интенсификации и ростом ренты.

На фоне экономических взглядов на ренту Дж. Андерсона необходимо рассмотреть позицию еще одного экономиста - Т.Р. Мальтуса, который в определенном смысле был единственным комментатором Андерсона в эпоху, предшествующую появлению рикардианской теории

²⁰ Anderson J. Recreations in agriculture, natural-history, arts, and miscellaneous literature. Volumes V. L., 1799-1802. P. 167.

стоимости и учения о земельной ренте. Проблема заключается еще и в том, что Мальтус заимствовал ряд принципиальных положений у Дж. Андерсона, а Д.Рикардо не был вообще знаком с работами Андерсона, но хорошо знал произведения Мальтуса. Впоследствии это породило мнение многих авторов о том, что рикардианская теория ренты заимствована у Мальтуса. Такая позиция неоднократно подвергалась критике в экономической литературе²¹. Необходимо отметить другой момент - Мальтус использовал при этом оба наиболее известные определения стоимости, данные А. Смитом. Мальтус пытался дать на основе определений стоимости Смита собственное толкование этой категории. “Стоимость, - полагал он, - это даваемая товару оценка, основанная на его издержках для покупателя, или на той жертве, которую должен принести покупатель, чтобы приобрести товар, и которая измеряется количеством труда, даваемым им в обмен на этот товар...”²². Мальтус рассматривал труд как меру издержек “...одинаково применимую и как меру издержек для производителя и для покупателя”²³. Путаница в определениях стоимости у Мальтуса, отсутствие собственной теории стоимости и заимствования у Дж. Андерсона по вопросам ренты не позволили сколь-нибудь самостоятельно представить разработку теоретических проблем ренты или объяснить ренту с позиции данных Мальтусом определений стоимости (например, рассматривая труд как меру издержек покупателя), хотя в известной степени такой подход мог бы стать незначительным, но движением в сторону маржинализма.

Таким образом, мелкобуржуазная политэкономия не дала сложных подходов и решений. Вместе с тем именно

²¹ См.: Любимов Л. Учение о ренте. М.; Л., 1927. С. 84-85.

²² Цит. по: Маркс К. Капитал. Т. 4. Теории прибавочной стоимости // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 26. Ч. 3 С. 24.

²³ Там же. С. 24.

Ж.Ш. Сисмонди (1773-1842) наиболее близко подошел к понятию ложной социальной стоимости. Своеобразие позиции Сисмонди было поддержано Д. Рикардо. Последний обратил внимание на то, что Сисмонди смотрит на ренту "...как на единственный продукт труда, который имеет чисто номинальную ценность, и как на простой результат того увеличения цены, которое получает продавец вследствие какой-то особенной привилегии"²⁴. Влияние А. Смита, Дж. Андерсона (даже в интерпретации Т.Р. Мальтуса) на теорию ренты Д. Рикардо было достаточно велико. Это дало основание исследователям его творчества (например, русскому профессору Н.И. Зиберу) считать, что разработка проблем земельной ренты "...представляет одну из наименее самостоятельных частей его доктрины"²⁵. Заслуга Д. Рикардо в том, что он смог системно объединить разработку проблем земельной ренты с теорией стоимости, а благодаря этому и с общей системой классической политической экономии. "Самое важное, - верно отмечал Л. Любимов, - он (Рикардо. - *В.М.*) соединил ее с системой всей политической экономии; показал, какое важное место теория ренты занимает в политической экономии; показал, что явление ренты не нарушает закона трудовой стоимости, как думал А. Смит, а, наоборот, является одним из самых убедительных подтверждений его"²⁶. Можно сказать с определенностью, что основной синтез теории стоимости и учения о земельной ренте начал осуществлять Д. Рикардо. При всей гениальности А. Смита его неточности в проблемах определения стоимости товара, а именно

использование им так называемого второго варианта этой категории (количество труда, которое он может купить на продаваемый товар), который в условиях капитализма противоречит закону стоимости, а также попытки определять ренту как фактор образования стоимости в научном отношении не позволяют нам говорить о полноте синтеза стоимости и ренты в смитовской политэкономии. Недостаточное внимание Дж. Андерсона к теории стоимости и к общим проблемам политэкономии (при всей положительной оценке его труда) не дает возможности говорить о синтезе в его работах ренты и стоимости. Слабость Мальтуса в том, что он упрощенно попытался обосновать теорию ренты на базе смитовских разнообразных определений стоимости и, по сути, был противником теории трудовой стоимости. Несмотря на энергичную борьбу за интересы лендлордов, "Мальтус столь же мало, как и сам Андерсон, понимал связь этой теории с системой политической экономии буржуазного общества... На долю Рикардо выпало сделать тот теоретический и практический шаг вперед, который вытекал из этой теории (земельной ренты. - *В.М.*): теоретический - для определения стоимости товара и т.д. и для уяснения природы земельной собственности; практический - против необходимости частной собственности на землю на основе буржуазного производства и, более непосредственно, против всех тех мероприятий государства, вроде хлебных законов, которые содействовали росту этой земельной собственности"²⁷. Доктрина ренты Д. Рикардо приобретает, таким образом, как теоретический, так и практический характер, опираясь на научную трактовку стоимости (А. Смита, Дж. Андерсона) и частной собственности на землю. В принципе, с этого периода до настоящего времени ничего существенного

²⁴ Рикардо Д. Сочинения. Т. 1. Начала политической экономии и налогового обложения. М., 1955. С. 329.

²⁵ Зибер Н.И. Предисловие к кн. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Рикардо Д. Сочинения / Пер. Н.И. Зибера. СПб., 1882. С.13.

²⁶ Любимов Л. Указ. соч. С. 90.

²⁷ Маркс К. Капитал. Т. 4. Теории прибавочной стоимости // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 26. Ч. 2. С.122.

в аспекте синтеза теории стоимости и ренты не изменилось. В связи с рикарданским синтезом теории стоимости и ренты необходимо учитывать ряд моментов. Первым из них является отсутствие у Д. Рикардо теории абсолютной ренты. Он смешивал стоимость с ценой производства и не считал нужным разделять дифференциальные ренты 1 и 2. “Нет необходимости повторять при каждом случае, - писал Д. Рикардо, - но должно всегда подразумеваться само собою, что в отношении к цене сырых произведений и к возвышению ренты последуют одинаковые результаты, все равно, употребляется ли добавочный капитал известных размеров на новой почве, за которую вовсе не платится ренты, или на почве, уже состоящей в обработке, если только количество продукта, получаемого с той и другой, совершенно одинаково”²⁸. Это положение замечательно тем, что оно позволяет понять логику Рикардо не только в рассуждениях по поводу разделения дифференциальной ренты, но и в его подходе к абсолютной. Зачем нужна некая абсолютная рента, если при добавочных вложениях капитала в одну и ту же землю возможно определение рыночной цены без абсолютной ренты. Можно предположить, что впоследствии К. Маркс также обратил внимание на эту проблему, которая таилась в глубине вопроса о разделении дифференциальной ренты на формы 1 и 2. Поэтому вначале основным принципом построения теории ренты в третьем томе “Капитала” (гл. 37 - 44) была предпосылка ее определения на базе цены производства (рыночной и индивидуальной), что исключало возникновение абсолютной ренты. Менее заметным является положение Рикардо о стоимостных определениях, что, естественно, имеет важнейшее значение для его теории земельной ренты. Рикардо вводит ряд определений: меновая сто-

имость, затем - относительная стоимость, действительная (абсолютная) стоимость²⁹. Основой формирования стоимостной доктрины Рикардо является его определение трудовой стоимости. “Стоимость товара, - считал он, - или количество какого-либо другого товара, на которое он обменивается, зависит от относительного количества труда, которое необходимо для его производства, а не от большего или меньшего вознаграждения, которое уплачивается за этот труд”³⁰. Этот исходный постулат теории стоимости Д. Рикардо последовательно или с оговорками проводит через все свое исследование. Рикардо очень определенно показывает различие стоимости и меновой стоимости: “Если предмет ни на что не годен... он будет лишен меновой стоимости... Товары, обладающие полезностью, черпают свою меновую стоимость из двух источников: своей редкости и количества труда, требующегося для их производства”³¹. Земельная рента у него есть избыток меновой стоимости над стоимостью (действительной)³², хотя в понятие стоимости Рикардо вкладывает разное содержание, под-

²⁹ Д. Рикардо был одним из первых экономистов, который начал излагать экономические проблемы в манере математических доказательств. В этом же аспекте следует понимать его принцип сравнительных затрат и определение категории относительной стоимости, которая, однако, имеет смысловую нагрузку только в связи с понятиями номинальной и действительной стоимости.

³⁰ Рикардо Д. Указ. соч. С. 33.

³¹ Там же. С. 33.

³² В связи с анализом взглядов Мальтуса на ренту Д. Рикардо замечает, “...что г-н Сисмонди и г-н Бьюкенен, мнения которых по существу одинаковые, правы, рассматривая ренту как чисто номинальную стоимость, являющуюся не прибавкой к национальному богатству, а лишь простым перенесением стоимости, выгодным только для владельцев земли и соответственно убыточной для потребителя” (Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. М., 1955. С. 330). Здесь, мы полагаем, преждевременно в нашем исследовании рассматривать вопрос о роли земельной ренты в национальном богатстве, но, очевидно, для Рикардо рента есть избыток меновой стоимости над стоимостью товара.

²⁸ Рикардо Д. Указ. соч. С. 339.

час путаное. Он пишет, что “рента есть создание стоимости. Но эта стоимость является номинальной, поскольку она ничего не прибавляет к богатству”³³. Здесь вновь он пытается подчеркнуть, что рента не возникает без образования трудовой стоимости. “Товары, обладающие полезностью, - отмечает он, - черпают свою меновую стоимость из двух источников: своей редкости и количества труда, требующегося для их производства”³⁴. Д. Рикардо весьма близко подходит к пониманию ложной стоимости, но раскрыть сущность этой категории ему не удается. “На производимое количество хлеба, - отмечает Рикардо, - оказывает влияние не цена хлеба, по которой он может быть произведен, а цена хлеба, по которой он может быть продан... Итак, производство хлеба поощряется не вследствие изменений в действительной цене хлеба, а вследствие изменения в его рыночной цене”³⁵.

В истории развития экономической науки экономическое учение по вопросам стоимости и ренты К. Маркса является новой ступенью в развитии теории стоимости и ренты после Д. Рикардо. Однако в период создания Д. Рикардо экономического учения и непосредственно после него до появления работ К. Маркса существовал достаточно широкий круг экономистов, которые пытались осмыслить теорию стоимости и учение о земельной ренте А. Смита и Д. Рикардо. Выделим из них прежде всего Ж. Б. Сэя (1767-1832). Он был современником Д. Рикардо, но являлся в определенном смысле последователем теории А. Смита в той части, которая противоречила стоимости и ренте, развиваемой Д. Рикардо. Наш интерес к Сэю обусловлен уже тем, что его научная деятельность нашла последующую поддержку при разработке теорий, способствовавших формированию маржинализма. В этой связи весьма интерес-

³³ Рикардо Д. Указ. соч. С. 329.

³⁴ Там же. С.33.

³⁵ Там же. С. 342.

на оценка К. Марксом политэкономии Ж.Б. Сэя, и прежде всего его взглядов на стоимость и ренту. Маркс критикует Сэя по всем основным положениям его теории³⁶. Противоположность теории стоимости Сэя теории трудовой стоимости (Рикардо - Маркса) имеет глубокий характер. Для Сэя “полезность сообщает предметам ценность... Ценность - есть мерило полезности”³⁷. У Рикардо “...полезность не является мерой стоимости, хотя она существенно необходима для этой последней”³⁸. Поэтому с позиции трудовой стоимости Ж.Б. Сэй, как и многие другие экономисты - Дж. Милль (1773-1836), Д. Мак-Куллох (1789-1864), Ф. Бастиа (1801-1850) и др., - фактически пытался реформировать на основе собственных аксиом без должных доказательств теорию трудовой стоимости, сложившуюся в английской классической буржуазной политэкономии, и в этом аспекте их взгляды более интересны при анализе возникновения маржинализма.

Значительно больше внимания следует уделить разработке проблем земельной ренты в период после создания экономической теории Д. Рикардо и до возникновения теории стоимости и учения о земельной ренте К. Маркса. В этот период наибольший интерес представляют работы по проблемам земельной ренты И. фон Тю-

³⁶ Так, Ж.Б. Сэй оставался на позициях “догмы Смита”, поэтому у него “совокупный доход состоит из ее валового продукта, т.е. из валовой стоимости всех ее продуктов, распределенных между производителями”. В данной связи К. Маркс отмечает, что это положение “было бы правильно, если бы оно было выражено так: совокупный доход нации состоит из той части ее валового продукта, - т.е. из валовой стоимости той части всех продуктов, - которая распределяется между производителями в качестве дохода, иными словами, он равен валовому продукту за вычетом той части всех продуктов, которая в каждой отрасли производства возместила собой средства производства “ (Маркс К. Капитал. Т. 4. Теории прибавочной стоимости // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 26. Ч. 1. С. 209).

³⁷ Сэй Ж.Б. Трактат политической экономии. М., 1896. С.14,15.

нена (1783-1850) и И.К. Родбертуса-Ягцова (1805-1875). Сторонники маржинализма считают фон Тюнена одним из основателей данного направления в экономической теории, но именно этот автор внес много интересных моментов в разработку влияния транспортного фактора на образование дифференциальной ренты. Будучи экономистом-аграрником, фон Тюнен показал образование дифференциальной ренты не только по местоположению.

Теория ренты И.К. Родбертуса имела важное значение в становлении Марксовой теории абсолютной ренты. Более того, Родбертус вообще считал, что теория абсолютной ренты принадлежит исключительно ему. В данной связи он пишет в письме Й. Целлеру: “Вы увидите, что это уже очень недурно использовано... Марксом, который меня, конечно, не цитирует”³⁹. Ф. Энгельс обратил внимание на несостоятельность таких претензий. Однако это была лишь беспочвенная обида Родбертуса, в истории развития политической экономии, теории трудовой стоимости, земельной ренты он остался одним из талантливейших экономистов своего времени, который, будучи горячим сторонником теории трудовой стоимости, первым поставил вопрос в экономической науке о возможности наличия, кроме дифференциальной, ренты и другого вида, которую мы сейчас знаем как абсолютную. Родбертус считает, что в пределах стоимости за счет отсутствия в сельском хозяйстве части затрат капитала на первичное сырье по сравнению с промышленностью “...при одинаковой величине частей ренты (в его понимании прибавочного продукта в рамках стоимости. - *В.М.*), приходящихся на сырой и промышленный продукты, промышленный капитал будет больше сельскохозяйственного на всю величину заключающейся в нем сто-

имости материала; так как эта стоимость материала увеличивает промышленный капитал, на который высчитывается приходящаяся часть ренты в качестве прибыли, но не увеличивает самой прибыли и, следовательно, ведет к понижению прибыли, имеющей место и в сельском хозяйстве, то с необходимостью должен получиться той части ренты, приходящейся на долю сельского хозяйства, остаток, который не будет поглощен расчетом прибыли по этой норме”⁴⁰. При всей путаной манере изложения теорию ренты Родбертуса можно свести к следующим положениям. В рамках трудовой стоимости (действительной стоимости, действительной цены) при одинаковой норме прибыли между промышленностью и сельским хозяйством возникает различие в том, что в сельском хозяйстве сверх прибыли в рамках равной величины прибавочного продукта (у Родбертуса ренты. - *В.М.*) возникает прибавочный продукт, так как в сельском хозяйстве доля капитала в стоимости будет меньше на стоимость сырья. Последнее положение Родбертуса было подвергнуто критике К. Марксом, который показал возможность различий между стоимостью и ценой производства в земледелии. Однако, несмотря на ошибочный вариант объяснений Родбертуса, именно он указал на возможность появления в сельском хозяйстве в пределах стоимости большего прибавочного продукта, чем в промышленности, именно Родбертус связывал эту ситуацию с неодинаковой структурой капитала в этих отраслях. По сути, К. Маркс при анализе условий образования абсолютной ренты также опирается на различия в структуре капитала и исходя из этого выводит относительно большую прибавочную стоимость в действительной стоимости продукта земледелия, равного соответствующей массе стоимости в промышленности. Такая ситуация похожа на

³⁸ Рикардо Д. Указ. соч. С.33.

³⁹ Цит. по: Маркс К. Капитал. Т. 2 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 24. С. 10.

⁴⁰ Родбертус И. 3-е социальное письмо фон Кирзмону. Берлин, 1851. С.149.

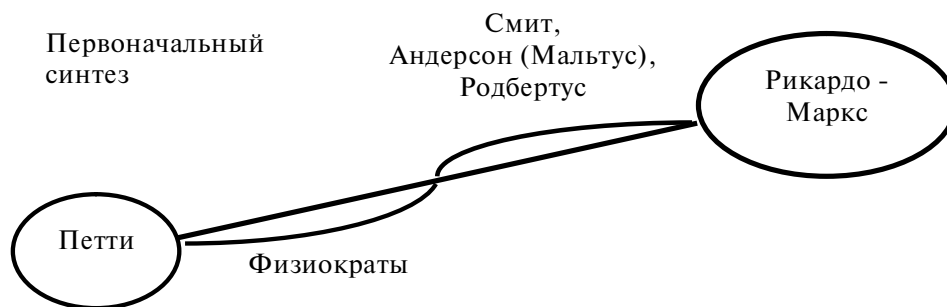


Рис. Основной синтез теории стоимости и учения о земельной ренте Рикардо - Маркса (Смит, Андерсон - Мальтус, Родбертус)

вопрос о приоритетах теории ренты у Андерсона и Рикардо. Родбертус смог поставить вопрос о возникновении абсолютной ренты в рамках стоимости, но не дал научного обоснования механизма этого процесса, который мы видим у К. Маркса.

Роль К. Маркса (1818 - 1883) в разработке комплекса вопросов теории стоимости и учения о земельной ренте неоспорима, и при анализе его научных трудов в области экономической теории важно не допускать как политизации и вульгаризации их со стороны правых экономистов, так и угодливой коммунистической апологетики. Введение Марксом понятия конкретного и абстрактного труда, разработка теории прибавочной стоимости как частного случая теории стоимости, последовательный анализ образования цены производства позволили ему завершить синтез теории стоимости и ренты, представленный в работах Д. Рикардо, но при этом ряд проблем был решен, как нам представляется, в узкопартийных (коммунистических) целях. Поэтому есть необходимость конструктивно взглянуть на проблемы стоимости и ренты в его работах, и прежде всего в "Капитале". Уровень систематизации и изложения материала у К. Маркса несравненно выше, чем в работах Д. Рикардо, но тем не менее необходимы теоретические пояснения, особенно в связи с ростом ограниченности ресурсов экономического развития. Ход развития экономической мысли в вопросах теории стоимости и учения о земель-

ной ренте от У. Петти до Д. Рикардо и К. Маркса можно представить в следующей форме (см. рисунок).

Учение о земельной ренте К. Маркса, так же как и сама его теория стоимости, во многом базируется на положениях соответствующих разделов экономической теории Д. Рикардо. Основная научная заслуга К. Маркса здесь - это положение о двойственности труда, воплощенного в товаре. Сейчас можно активно не замечать "Капитал" как крупнейшее научное произведение последних двух столетий, можно найти не одно принципиальное замечание к положениям теории прибавочной стоимости, к вопросу о механизме действия всеобщего закона капиталистического накопления, можно не воспринимать коммунистические идеи, но во всех этих случаях нельзя недооценивать К. Маркса как крупнейшего ученого, внесшего громадный вклад в развитие классической экономической теории.

В аспекте развития теории трудовой стоимости К. Маркс своим открытием двойственности труда смог избавить экономическую теорию от "догмы Смита", положение о полной стоимости товара (общественные издержки) приобрело логически четкий характер. Однако как в теории стоимости, так и в учении о земельной ренте К. Маркс сталкивается с рядом научных вопросов, которые стояли в политэкономии до него в работах Д. Рикардо, Дж. Андерсона и И.К. Родбертуса, но не были там решены. Логика иссле-

дования проблем земельной ренты у К. Маркса построена в строгом соответствии с его взглядами на природу стоимости, цены производства, рыночной стоимости и рыночной цены, но заслуживает особого внимания. Известно, что исторически “Теории прибавочной стоимости” (четвертый том “Капитала”) были написаны К. Марксом с января 1862 по июль 1863 г., его рукопись “К критике политической экономии” - в 1861-1863 гг., последняя является незаконченным наброском всех четырех томов “Капитала”; подготовленный в октябре 1894 г. к изданию Ф. Энгельсом третий том “Капитала” был в основном завершен в 1867 г.⁴¹ Таким образом, понятно, что положения учения К. Маркса о земельной ренте, изложенные им в “Теориях прибавочной стоимости” (четвертый том “Капитала”), исторически являются более ранними, чем теория ренты в третьем томе. Важно и то, что ни в теории стоимости, включая проблему цены производства, ни в учении о прибавочной стоимости нет такого существенного изменения методологических предпосылок исследования.

В “Теориях прибавочной стоимости” исходной позицией анализа является абсолютная рента (критика теории ренты Родбертуса), а основные сводные таблицы составлены из предпосылки образования как абсолютной, так и дифференциальной ренты⁴². Однако в третьем томе “Капитала” первоначальное исследование ренты начинается с дифференциальной ренты и все таблицы даются только по дифференциальной ренте (гл. 37 - 44), абсолютная рента появляется у него только в одной гл. 45 (без таблиц). Вопрос о порядке изложения проблем абсолютной

⁴¹ Ф. Энгельс отмечал, что “...между 1863-1867 гг. Маркс не только сделал две последние книги “Капитала” вчерне, а первую книгу в готовом для печати виде” (см.: Маркс К. Капитал. Т. 3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 1. С. 5).

⁴² Маркс К. Капитал. Т. 4. Теории прибавочной стоимости // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 26. Ч. 1. С. 292-293.

и дифференциальной ренты в этих основных работах К. Маркса не является формальным. Сравнительно небольшой промежуток между завершением работы над “Теориями прибавочной стоимости” и третьим томом “Капитала” дает основание нам сделать вывод, что К. Маркс поставил новые вопросы в теории ренты, которые показывали ее новое развитие. Нет сомнений по вопросу существования абсолютной ренты, так почему же К. Маркс начинает в “Капитале” свое исследование с дифференциальной? Продукция земледелия, как отмечается во всех этих главах (гл. 37 - 44), реализуется по цене производства. Маркс как бы возвращается в теорию ренты Рикардо, но здесь есть один существенный момент - из перчисленного количества глав с 40 по 44 посвящены проблемам интенсификации в земледелии и образованию дифференциальной ренты 2, а в гл. 44 показывается возможность образования дифференциальной ренты на худших землях. По этому поводу он пишет вполне ясно: “Мы рассмотрели первый путь возникновения ренты на земле А, которая до сих пор была наихудшей, без того, чтобы к возделыванию была привлечена еще более худшая земля; именно, возникновение ренты, благодаря разнице индивидуальной цены производства на этой земле, которая до сих пор была регулирующей, по сравнению с той новой более высокой ценой производства, по которой последний дополнительный капитал, затраченный с недостаточной силой на сравнительно лучшей земле, доставляет необходимый дополнительный продукт”⁴³. Далее Маркс отмечает возможность образования дифференциальной ренты на земле А еще в нескольких случаях⁴⁴. В результате он дает трактовку образования дифференциальной ренты как ложной социальной стоимости при условии, когда абсолютная

⁴³ Маркс К. Капитал. Т.3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 2. С. 298.

⁴⁴ См.: Там же.

рента отсутствует. По сути, Маркс объясняет то, чего ни у Андерсона, ни у Рикардо, ни у Родбертуса нет, так как одного утверждения равенства стоимости и цены производства на худших землях без серьезного обоснования возможности их использования арендаторами в условиях частной собственности на землю недостаточно. Такое объяснение дает К. Маркс в гл. 44, и оно является гениальным. Этим не отвергается теория абсолютной ренты, а лишь подчеркивается тот факт, что реальная экономика значительно богаче аксиом знаменитых предшественников Маркса. Для частной земельной собственности не имеет значения, что является стоимостной основой образования ренты на худших землях - действительная прибавочная стоимость (в форме абсолютной ренты) или ложная социальная стоимость (как дифференциальная). Общеизвестно, различия в органическом строении капитала в промышленности и в земледелии суть условие, а не причина возникновения абсолютной ренты. Если исходить из ситуации, изложенной К. Марксом в гл. 44, то дифференциальная рента на худших землях как бы вытесняет потенциальную здесь абсолютную ренту. Иначе, дифференциальной ренте на худших землях можно дать определение квазиабсолютной ренты. Парадокс в работах К. Маркса состоит еще в том, что он показывает возможность образования "дифференциальной" абсолютной ренты. Мы имеем в виду положение об эффекте потери части абсолютной ренты при возникновении отрицательной дифференциальной стоимости, данное им практически в завершении исследования рентных проблем в "Теориях прибавочной стоимости"⁴⁵. Возникающая на наихудших землях абсолютная рента (в случаях В, С, D и E в сводной таблице сочетания дифференциальной и абсолютной ренты) по своей природе есть

⁴⁵ Маркс К. Капитал. Т. 4. Теории прибавочной стоимости // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 26. Ч. 1. С. 292-293.

часть действительной стоимости, но реализуется она в зависимости от уровня плодородия почвы, и поэтому ее можно назвать квазидифференциальной рентой. Если же возвращаться к случаю образования дифференциальной ренты на худших землях (гл. 44), то очевидно, что норма дифференциальной ренты на 1 га может быть учтена на лучших землях, тогда мы получаем возможность выделения ее как квазиабсолютной ренты из дифференциальной ренты на лучших по качеству почвах. К. Маркс доводит доктрину ренты до совершенства, используя те результаты, которых в этих вопросах достиг Д. Рикардо. Поэтому, не отбрасывая заслуги каждого из этих гениальных ученых, можно с уверенностью констатировать, что основной синтез теории стоимости и учения о земельной ренте возник в науке в результате системных исследований Д. Рикардо и К. Маркса. Нельзя согласиться с попыткой некоторых авторов уже в 20-х гг. прошлого века представить ситуацию так, что К. Маркс изменил свои взгляды на определение ренты, а именно: общей закономерностью у К. Маркса следует считать определение им дифференциальной ренты как разности между рыночной и индивидуальной ценами производства, а абсолютной как избытка рыночной стоимости над рыночной ценой производства. Такое определение получило отражение даже в известном учебнике политической экономии под редакцией Э.Ф. Брегеля⁴⁶. Последующие дискуссии в нашей стране показали несостоятельность такой позиции, но мы считаем необходимым ряд моментов в связи с этим подчеркнуть. Во-первых, в общем виде определение дифференциальной ренты как избытка рыночной над индивидуальной ценой производства возможно тогда, когда стоимость равна цене производства (вариант Рикардо). Это в свою очередь возможно только при условии равенства,

⁴⁶ См.: Политическая экономия: Учебник / Под ред. Э.Ф. Брегеля. М., 1966. С. 285-286.

по крайней мере, уровнем органического строения капитала в промышленности и земледелии (при отсутствии абсолютной ренты). Во-вторых, такая рыночная цена производства (по наихудшим дополнительным вложениям капитала) и должна породить на худших землях некоторую дифференциальную ренту. Существенно и то, что для определения рыночной цены производства на основе худших дополнительных вложений нет необходимости совпадения стоимости и цены производства. Все здесь упирается в размер той дифференциальной ренты, которая возникает на худших землях. Если спрос на продукцию такой, что цена производства худ-

ших дополнительных вложений будет меньше стоимости на худших землях, а при этом дифференциальная рента устроит собственника худших земель, то дифференциальная рента (как квазиабсолютная рента) вытеснит абсолютную. Напротив, при увеличении спроса рыночная цена совпадет со стоимостью продукции худших земель, на всех землях возникнет абсолютная рента, а дифференциальная увеличится везде на лучших и средних землях. Так называемое вытеснение абсолютной ренты дифференциальной, рассмотренное выше, с нашей точки зрения, есть лишь проявление более сложного процесса потери стоимости в ценообразовании⁴⁷.

⁴⁷ Например, потерю стоимости в ценообразовании вполне можно проследить в связи с процессами морального износа основного капитала.