

# Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

№ 1 • 2012 • ЯНВАРЬ—ФЕВРАЛЬ

Издательство Московского университета

Выходит один раз в два месяца

## СОДЕРЖАНИЕ

### *Экономическая теория*

- Гасратян К.М. Этика человеческой деятельности и благо-  
состояние. . . . . 3
- Малая Е.С. Секьюритизация как финансовая инновация в со-  
временной мировой экономике . . . . . 13
- Хаханов Ю.М. Межорганизационное сотрудничество — страте-  
гия альянсов . . . . . 20

### *Экономика зарубежных стран*

- Кузнецов Е.А. Современные проблемы и тенденции формиро-  
вания рынка энергоносителей в АСЕАН . . . . . 37
- Траченко М.Б. Проблемы адаптации в России мирового опыта  
внедрения бюджетирования, ориентированного на результат. . . . . 47
- Файзуллоев М.К. Перспективы инновационно-технологиче-  
ского развития Республики Таджикистан. . . . . 57

### *Отраслевая и региональная экономика*

- Павлова Н.С. Направления совершенствования программы  
освобождения от ответственности как инструмента антимоно-  
польного регулирования. . . . . 66
- Ховавко И.Ю. Интернализация внешних эффектов автотран-  
спорта (на примере Москвы) . . . . . 74

### *Научная жизнь*

- Малахинова Р.П. Циклы Кондратьева и периодические кризи-  
сы мировой экономической мысли . . . . . 85
- Туттов Л.А. Научные исследования на экономическом факультете  
Московского государственного университета имени М.В. Ло-  
моносова в 2011 году . . . . . 103

## CONTENTS

### *Economic Theory*

Gasratyan K.M. Ethics of Human Activity and Welfare Economy . . . . .	3
Malaya E.S. Securitization as Financial Innovation in Modern World Economy . . . . .	13
KhakhanoV Y.M. Interorganisational Collaboration — Alliance Strategy . . . . .	20

### *Economy of Foreign Countries*

Kuznetsov E.A. Modern Problems and Trends in Formation of ASEAN Energy Market . . . . .	37
Trachenko M.B. Problems of Adaptation in Russia World Experi- ence of Introduction of Results-Oriented Budgeting. . . . .	47
Faizulloev M.K. Prospects of Innovative-Technological Develop- ment of Republic of Tajikistan . . . . .	57

### *Branch and Regional Economy*

Pavlova N.S. Directions of Perfection of Leniency Program as In- strument of Antitrust Regulation . . . . .	66
Khovavko I.Y. Internalization of Road Transport Externalities in Moscow . . . . .	74

### *Scientific Life*

Malakhinova R.P. Kondratyev's Cycles and Periodic Crises of World Economic Thought . . . . .	85
Tutov L.A. Scientific Researchers at Economic Faculty of Lomonos- ov Moscow State University in 2011. . . . .	103

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

**К.М. Гасратян<sup>1</sup>,**

канд. экон. наук, науч. сотр. Института мировой экономики и международных отношений РАН

### ЭТИКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И БЛАГОСОСТОЯНИЕ

Статья посвящена проблемам этики человеческой деятельности. В ней анализируется влияние этики на аллокацию ресурсов и благосостояние общества, делается вывод о важности духовно-нравственных ценностей для развития свободных рыночных отношений и гражданского демократического общества.

**Ключевые слова:** этика, духовное творчество, человеческая деятельность, нравственность, аллокация, благосостояние, государство.

The article dedicates the ethics of human activity. It examines influence of it on allocation of resources and public welfare. The author comes to the conclusion, that dominating moral principles deeply affect market growth and civil society development.

**Key words:** ethics, community, creative human activity, morality, allocation, welfare, government.

Достижения философских, социологических и экономических исследований в области этики прояснили, что основным ее вопросом является религиозная проблема, т.е. проблема выбора между добром и злом, а важнейшей составляющей этого понятия — духовная творческая деятельность<sup>2</sup>. Как отметил в свое время лауреат Нобелевской премии Дж. Бьюкенен в своей лекции, прочитанной в Швеции в 1987 г., «нужно восстановить и усилить» старые традиции трудовой этики, «этики общественно полезной деятельности», «если мы хотим поддержать процветание, мир и гражданский порядок»<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Гасратян Карина Манвеловна, тел.: + 7 (499) 120-80-70; e-mail: gcarina@mail.ru

<sup>2</sup> См., например, работы Вл. Соловьева, С. Булгакова, Н. Бердяева, которые наиболее полно раскрыли в конце XIX — XX в. данную проблему, а также работы современных западноевропейских мыслителей второй половины XX в., таких, как Ж.П. Сартр, А. Камю, Э. Фромм, Ф. Хайек и др. Как и русские исследователи, последние стали последователями великого русского писателя Ф.М. Достоевского, остро ставили вопросы ответственности личности за нравственный выбор, выступали за подлинную демократию, критиковали современную им действительность, те институты демократии, которые не гарантируют свободу индивидам. Ф. Хайек назвал даже современные ему формы демократии неограниченной демократией.

<sup>3</sup> Бьюкенен Дж. Политическая экономия государства благосостояния // МЭиМО. 1996. № 5. С. 52.

## Человеческая деятельность как важнейшая составляющая понятия этики

Вопрос о значении труда для жизни человека всегда волновал исследователей. Во все времена, начиная с античности, обсуждались вопросы о том, какой труд считать достойным и какое вознаграждение за него считать справедливым. В эпоху рабовладения дискуссия шла в основном вокруг труда благородного и неблагородного. Благородным и достойным занятием считался труд нефизический, труд интеллектуалов и патрициев, физический труд раба не уважался. В начале нашей эры презрение к труду было преодолено христианством<sup>4</sup>. Во второй половине XX в. Папа Римский Иоанн Павел II в своей энциклике «Совершая труд» (“*Laborem exergens*”, 1981) высказался за идентификацию физического, рутинного и интеллектуального труда как духовного<sup>5</sup>. С.Н. Булгаков и Н.А. Бердяев<sup>6</sup> считали духовным свободный творческий труд, не входящий в противоречие с природой. Таким образом, труд признавался благородным и духовным независимо от того, физический он или интеллектуальный, важно, чтобы он был творческим и свободным.

Этически важный вывод о необходимости трудиться всем независимо от сословной и классовой принадлежности был сделан в конце XIX в. английским философом и социологом Г.Г. Спенсером. С его точки зрения, этическое чувство «не предписывает труд ради самого труда, но оно предписывает... обязанность самопрокормления, вместо прокормления другими... а также и для исполнения обязательств по отношению к обществу». Г.Г. Спенсер осуждал леность и бездеятельность независимо от того, обеспечен человек или нет, так как данными проявлениями человек ничего не создает и не прибавляет к дальнейшему благополучию людей. Кроме того, он отмечал: «Этическое суждение должно принять во внимание тот факт, что усилие, телесное или умственное, легкое для одного, бывает затруднительно для другого»<sup>7</sup>.

---

<sup>4</sup> «Уважение к труду и трудящимся — христианского происхождения. На почве христианства было преодолено презрение к труду» (цит. по: *Бердяев Н.А.* О назначении человека. Опыт парадоксальной этики. М., 2006. С. 351. Также считают и католики: «...следовать Иисусу Христу — значит для нормального христианина в этом мире трудиться и жить так, как Христос на его месте стал бы трудиться и жить. Труд для христианина, таким образом, есть путь к святости в этом мире» (цит. по: *Нойхауз Н.* Ценности христианской демократии. М., 2005. С. 178).

<sup>5</sup> См.: *Рих А.* Хозяйственная этика / Пер. с нем. М., 1996. С. 285, 286.

<sup>6</sup> См.: *Булгаков С.Н.* Философия хозяйства. М., 1990; *Он же.* Свет невечерний. Созерцания и умозрения. М., 1994; *Бердяев Н.А.* О назначении человека. Опыт парадоксальной этики.

<sup>7</sup> *Спенсер Г.* Научные основания нравственности. Индукции этики. Этика индивидуальной жизни / Пер. с англ. Изд. 1892 г. (факсимильное издание). С. 118—119, 172.

В то же время труд признавался не только обязанностью, но и потребностью и естественным правом человека на заработанное, само право отождествлялось с заработанным трудом<sup>8</sup>. Вся история человечества есть борьба за отражение этих естественных прав человека в законах и их совершенствовании, а первой систематизацией законов были христианские заповеди нравственного поведения людей. В XXI в. мы имеем уже множество законов, регулирующих деятельность и жизнь людей, защищающих свободу или собственность, труд и окружающую природу.

Ж.-Б. Сэй полагал, что счастье человека после удовлетворения его заурядных физических потребностей состоит в размеренном использовании своих физических и нравственных способностей<sup>9</sup>, т.е. в его труде. Как к потребности и вытекающему из нее требованию уважения к труду других людей относятся к деятельности человека и современные исследователи. Например, А. Сен пишет: «Действительно, личность сама может иметь мотивы для преследования целей, *иных*, нежели личное благоденствие или индивидуальный интерес. Уважение к деятельностному аспекту *других* также может приводить к подобным отклонениям. Поведение, направленное на достижение собственных целей, редко может оказаться достаточным, когда деятельность важна сама по себе (и не сводится просто к преследованию собственного интереса)»<sup>10</sup>.

С самого начала, как только политическая экономия выделилась в самостоятельную дисциплину, развернулись дискуссии вокруг проблемы производительного и непроизводительного труда. Так, меркантилисты видели производительный труд преимущественно в торговле, физиократы — в сельском хозяйстве, некоторые советские экономисты — в материальном производстве и связывали это с процессом создания стоимости и перераспределения вновь созданной стоимости. Но дальнейшие исследования продемонстрировали, что стоимость создается во всех сферах человеческой деятельности<sup>11</sup>. С развитием общества необходимы все новые ее виды, без которых экономика благополучно развиваться не может. Из этого следует, что всякий полезный для общества труд независимо от отрасли и сферы его приложения — от труда домашней хо-

---

<sup>8</sup> В частности, французский экономист Ф. Кенэ различал естественное право как божественное право и законное право, предписанное людьми, и считал естественным то право, которое человек может заработать своим трудом. Впервые эти мысли Ф. Кенэ опубликовал в сельскохозяйственной, коммерческой и финансовой газете в 1765 г. (см.: *Бейтон А. и др.* 25 ключевых книг по экономике / Пер. с фр. Челябинск, 1999. С. 34).

<sup>9</sup> См.: Сэй Ж.-Б., Бастиа Ф. Трактат по политической экономии. Экономические софизмы. Экономические гармонии. М., 2000. С. 77—78.

<sup>10</sup> Сен А. Об этике и экономике / Пер. с англ. М., 1996. С. 82.

<sup>11</sup> См. работы П. Дракера.

зайки до труда топ-менеджера и президента — производителен и ни один не имеет преимуществ перед другим, достоин уважения и адекватного вознаграждения. То, что полезный труд всегда производителен, было отмечено еще С.Н. Булгаковым в его книге «Философия хозяйства» (1990). Такова и концепция Русской православной церкви<sup>12</sup>.

Таким образом, с этической точки зрения любой труд независимо от того, физический он или интеллектуальный, рутинный или творческий, признается благородным, духовным и производительным, если он становится духовной потребностью и нравственной обязанностью, необходимой для самопрокормления и исполнения долга по отношению к обществу; если принимается во внимание, что умственное и физическое усилие, легкое для одного, затруднительно для другого; если он полезен; если он не нарушает экологического равновесия; если он уважает труд другого человека и не препятствует свободной деятельности другого индивида. В соответствии с этим результаты труда признаются естественным правом человека, требующим адекватной оплаты.

Деятельность каждого индивида, предприятия, фирмы, компании и т.д. в то же время не должна препятствовать свободной деятельности других агентов рыночной экономики. Несоблюдение этических норм поведения ведет к тому, что вместо конкуренции — каталактики, о которой писали Ф. Хайек и Л. Мизес и которая в старые времена означала гордость за свое предприятие, за свою продукцию, стремление сделать что-то лучше, мы имеем враждебное поглощение и чрезмерно монополизированный рынок. В лекции «Конкуренция как спонтанная процедура открытия» Ф. Хайек называет рыночный порядок каталактикой, подчеркивая тем самым свое понимание рыночной экономики как процесса «превращения из врага в друга»<sup>13</sup>. Именно это и означает в переводе с греческого слово «каталактика» (*katalattein* или *katalassein*). Впервые данный термин, пишет Ф. Хайек, предложил для объяснения рыночного порядка в 1838 г. архиепископ Уотли. Отметим также, что одно из значений слова «конкуренция» в переводе с латинского — «сотрудничество» (*con* — общность, вместе, *curae* — забота, труд). Из-за засилья монополий предложение начинает преобладать над спросом, медленно идет процесс развития технологий и техники, уменьшающих загрязнение природы, затормаживается научно-технический прогресс, снижаются стимулы к инновациям и улучше-

---

<sup>12</sup> См.: Булгаков С.Н. Философия хозяйства. М., 1990. С. 86, 87; Основы социальной концепции РПЦ. М., 2000. § VI.4.

<sup>13</sup> Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // МЭиМО. 1989. № 12 С. 9; *Он же*. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Пер. с англ. М., 1992. С. 193.

нию качества продукции, повышаются цены. В таких условиях, когда продавец-монополист может продать товар практически любого качества за любую цену, на первый план выступают рекламная кампания и упаковка, которые создают информационную асимметрию и таким образом становятся средством обмана<sup>14</sup>.

Во второй половине XX в. в своей докторской диссертации «Хозяйственная этика» очень важный вывод сделал известный австрийский экономист А. Рих. Он писал, что всякий труд независимо от того, физический он или интеллектуальный, может содержать элементы творческого и рутинного<sup>15</sup>. Эти мысли имеют огромное значение, поскольку каждый труд складывается из отдельных операций, состоящих из рутинной, творческой, физической и интеллектуальной частей, и представляет собой затраты энергии и времени. Выполнение той или иной операции требует затрат определенного количества времени и энергии. За один час или рабочий день можно произвести ограниченный объем работы. И если доходы у одних слишком высоки по сравнению с другими, т.е. велика дифференциация в оплате, то, как правило, это свидетельствует уже о нетрудовом их характере и неблагополучии в обществе.

По причине неадекватной оплаты труда, т.е. негармоничных отношений между собственником, менеджером и наемным трудом, или другими словами, в результате нарушения естественных прав человека в экономике может наблюдаться, с одной стороны, переизбыток работников и нехватка специалистов — с другой. В конце концов это способствует неэффективной аллокации ресурсов, возникновению отраслевых и институциональных диспропорций, например гипертрофированному развитию сферы торговли и финансов или чрезмерной сырьевой ориентации и т.д.

### **Этика и аллокация ресурсов**

В свое время в «Трактате по политической экономии» (1803) Ж.-Б. Сэй отмечал следующее по поводу дифференциации доходов: «Нищета идет всегда вслед за роскошью». Он критиковал нездоровое искусственное развитие потребностей и считал, что оно неизбежно приводит к падению производства, так как «иссушает самые

---

<sup>14</sup> В этой связи полезно вспомнить И.Т. Посошкова: «...товары яко иноземцы, тако и руские на лицо являют добрые, а внутрь положены или соделаны плохи. А иные товары и самые плохие да, закрасив добрыми продают за добрые и цену берут неправедную и неискусных людей тем обманом вельми изынянт; и в весах обвешивают и в мерах обмеривают, а в цене облыгают. И тое неправды и в грех себе поставляют, и от такова неправого порядка незнающим людям великия пакости чинятца» (цит. по: *Посошков И.Т.* Книга о скудости и богатстве (1724 г.). СПб., 2004. С. 118).

<sup>15</sup> См.: *Рих А.* Указ. соч. С. 285, 286.

источники воспроизводства»<sup>16</sup> и снижает благосостояние всего общества.

Проблемой дифференциации доходов активно интересовались выдающиеся западные исследователи В. Парето и А. Пигу. Первый даже искал взаимосвязь между справедливостью распределения доходов и эффективностью распределения ресурсов, поскольку полагал, что такая взаимосвязь теоретически должна существовать. Но в результате анализа имеющихся в его распоряжении материалов по различным странам за разные исторические периоды (Пруссия, Саксония, Англия XIX в., Флоренция эпохи Ренессанса, Перу XVI в. и т.д.) В. Парето пришел к выводу, что везде наблюдалось похожее распределение доходов: существовала небольшая доля населения с высокими доходами и относительно высокая доля — с низкими, т.е. отмечалось несправедливое их распределение. Занимаясь проблемой максимизации полезностей и улучшения общественного благосостояния, В. Парето сделал заключение:

— во-первых, максимум офелимите (*ophélimité* — предельные полезности, точнее, предельные полезности товаров и услуг с учетом их взаимозаменяемости и взаимодополняемости, описываемых кривыми безразличия) зависит от того, чего общество желает достичь;

— во-вторых, общество может достичь максимума офелимите и теоретически большего офелимите может достичь социальное государство.

Но при этом В. Парето оставался приверженцем свободных рыночных отношений и считал, что рынок с помощью ценового механизма эффективнее распределяет экономические ресурсы. Отсюда следует, по его мнению, что максимума офелимите можно достичь только в условиях свободных рыночных отношений и справедливого этического распределения доходов<sup>17</sup>. Таким образом, он сделал вывод о существовании справедливой взаимосвязи между распределением доходов и эффективностью аллокации ресурсов.

Вслед за В. Парето этими же проблемами интересовался А. Пигу — ученик А. Маршала (последний поощрял интерес своего последователя к занятиям трудовыми конфликтами в промышленности). А. Пигу считал, что фактически взаимосвязь между распределением доходов и способностями человека не была определена В. Парето в связи с имевшимися в его распоряжении неудовлетворительными статистическими данными и несправедливым разделением ресурсов. Со временем, полагает он, повышается уровень жизни, но

<sup>16</sup> Сэй Ж.-Б., Бастия Ф. Указ. соч. С. 76—77.

<sup>17</sup> См.: Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Пер. с англ. М., 1968. С. 250; Бейтон А. и др. Указ. соч. С. 271—272.

не уменьшается дифференциация в доходах. Иначе из-за столь глубокой дифференциации в доходах в различных странах и в разные времена следовало бы думать, что большая часть человечества не имеет никаких способностей. А. Пигу пытался путем сравнения заработной платы в разных отраслях экономики посчитать справедливый ее уровень и проанализировать влияние фактора уменьшения дифференциации доходов на улучшение благосостояния общества<sup>18</sup>. Уменьшения дифференциации в доходах, с его точки зрения, можно достичь путем увеличения расходов на повышение уровня образования и квалификации населения.

Французский исследователь Ф. Перу во второй половине XX в. в свою очередь отметил, что прогресс общества будет зависеть от устранения непроизводительного неравенства в доходах<sup>19</sup>. Как показывают современные статистические данные международного справочника “World Development Indicators 2010”, дифференциация в доходах населения остается пока достаточно высокой даже в развитых странах. Доля населения, приблизительно равная ее удельному весу в распределении расходов и доходов, в этих странах составляет всего около 20%<sup>20</sup>.

В силу вышеизложенного нельзя согласиться с известными современными исследователями в области этики и экономики А. Сенем и И. ван Ставереном, что этическое содержание теории благосостояния В. Парето невысокое<sup>21</sup>. В соответствии с содержанием последней проблема состоит в справедливом распределении, т.е. в адекватной оплате труда на микроуровне, а не в перераспределении доходов на макроуровне в целях устранения несправедливо распределенных доходов, как предлагают А. Сен и И. ван Ставерен. И. ван Ставерен критикует свободные рыночные отношения, в частности, и за то, что неэффективная деятельность некоторых агентов может приводить к переходу собственности и управления от одного лица к другому (вести к перераспределению собственности в пользу богатых), т.е. он критикует свободный экономический процесс за его спады и творческие взлеты в деятельности отдельных фирм и компаний и сам конкурентный рыночный механизм как процедуру открытий. Тем самым он смешивает проблему анализа эффективности деятельности отдельных предприятий или фирм с проблемой эффективности аллокации ресурсов, т.е. эффективности функционирования экономики в целом, бухгалтер-

---

<sup>18</sup> См.: Пигу А. Экономическая теория благосостояния / Пер. с англ. М., 1968. С. 266—291.

<sup>19</sup> См.: Бейтон А. и др. Указ. соч. С. 431.

<sup>20</sup> World Development Indicators 2010. Washington, 2010. P. 94—96.

<sup>21</sup> См.: Ставерен И. ван. Этика эффективности // Вопросы экономики. 2009. № 12. С. 66.

скую эффективность использования ресурсов с экономической эффективностью. Об эффективности использования ресурсов имеет смысл говорить только при анализе деятельности отдельных предприятий и фирм, ее можно измерить только на микроуровне или при наличии централизованного планового органа в централизованно планируемой экономике, т.е. органа, который не может всякий раз оказываться на месте отдельной фирмы и выбирать наиболее эффективную рыночную стратегию. На макроуровне имеет смысл говорить только об эффективности распределения ресурсов, которая косвенно оценивается по степени пропорциональности и сбалансированности развития отдельных рынков и отраслей. В. Парето был математиком и понимал, что посчитать общее равновесие, складывающееся из состояния равновесия рынков всех товаров, невозможно.

Критикуя свободные рыночные отношения, И. ван Ставерен обращает внимание также на то, что в условиях рынка индивидуум порой делает свой выбор «несвободно» (вынужденно) в силу отсутствия у него чего-либо для обмена и приводит, к сожалению, некорректный пример с продажей детей<sup>22</sup>. Здесь опять возникает проблема этики поведения, этического выбора между добром и злом. С точки зрения христианских цивилизаций, признающих вечные истины, и светских этических представлений (закона) современного общества это не вынужденный обмен, а преступление. Тем самым И. ван Ставерен вместо анализа этики поведения человека предлагает анализировать проблему перераспределения ресурсов обществом и называет это этикой эффективности. На самом деле осмысление проблемы взаимосвязи этики и эффективности начинается с этики индивидуального поведения агентов рыночной экономики, с микроуровня, с ответственного отношения к своей работе или предпринимательской деятельности и адекватного вознаграждения за труд. Поэтому автор скорее на стороне аксиоматики классического направления в экономической теории, так как она не снимает ответственности с личности за принятие экономических решений в широком смысле этого понятия (чем заниматься, как и чем удовлетворять свои потребности).

Согласно аналитическому обзору научной экономической литературы, проделанному британскими исследователями Д. Хаусманом и М. Макферсоном, большинство ученых-экономистов (за исключением некоторого числа современных имморалистов) полагают, что в основе теории полезности, моделей, описывающих поведение человека в свободных рыночных отношениях, лежит следующая концепция: индивидуум выбирает нравственное поведение и

---

<sup>22</sup> Там же. С. 63.

максимизирует полезности, удовлетворяющие здоровые потребности, т.е. они считают этическое поведение аксиомой мейнстрима современной экономической теории и связывают его с благосостоянием отдельного индивида и общества<sup>23</sup>.

В связи с этим автор статьи полагает, что критиковать В. Парето за его либертарианские взгляды, так же как и называть его теорию недостаточно этической, неправомерно: он стоит не только за свободные рыночные отношения, но и за этическое распределение доходов. Право человека на заработанное трудом — одна из составляющих понятия «этика», но она не должна препятствовать индивидуальной свободе и праву другого человека на то, что заработал он. Поэтому наряду с индивидуальной свободой неотъемлемой составляющей понятия «этика» является и категория «нравственное ответственное отношение к трудовой деятельности и уважение к труду других людей» (и в этом автор не расходится с А. Сеном<sup>24</sup>), а также его адекватная оценка и оплата.

В максимальном раскрепощении творческих возможностей агентов рыночной экономики, опирающихся на этические нормы поведения, состоит и смысл первой фундаментальной теоремы благосостояния. Однако каким бы нравственным ни было поведение отдельных индивидуумов, даже если они в процессе принятия экономических решений просчитывают свои долговременные индивидуальные и групповые совместные интересы и идут при заключении договоров на взаимные компромиссы, не забывают об охране окружающей среды, остаются проблемы и задачи, которые можно решить только сообща, на общенациональном уровне. Для воплощения этических принципов и норм в жизнь и реализации общенациональных интересов экономическая наука предлагает развивать институты современного демократического гражданского общества и современной рыночной экономики: законы, регулирующие деятельность и жизнь людей, защищающие индивидуальную свободу, собственность, труд, общие блага и окружающую природу; различные государственные структуры, средства массовой информации, частные некоммерческие общественные и благотворительные организации, религиозные организации и общества милосердия, защиты прав человека, прав потребителей, животных, охраны окружающей среды и другие инструменты государственного регулирования и, что очень важно, повышать уровень духовно-нравственного воспитания и образования, этики трудовой деятельности. На необходимости поддерживать общенациональные и общечело-

---

<sup>23</sup> Hausman D. M., McPherson M.S. Taking Ethics Seriously: Economics and Contemporary Moral Philosophy // J. of Economic Literature. 1993. Vol. XXXI. N 2. P. 671—731.

<sup>24</sup> См.: Сен А. Указ. соч. С. 65—70.

веческие ценности обществом и государством основывается вторая фундаментальная теорема благосостояния.

Таким образом, экономическая теория подтверждает, что экономические законы, так же как и законы физики или химии, подчиняются законам красоты, именно духовно-нравственные основания и традиции дают возможность осуществлять разнообразную деятельность, выживать нациям, государствам и человечеству.

### Список литературы

*Бейтон А. и др.* 25 ключевых книг по экономике / Пер. с фр. Челябинск, 1999.

*Бердяев Н.А.* О назначении человека. Опыт парадоксальной этики. М., 2006.

*Булгаков С.Н.* Философия хозяйства. М., 1990.

*Булгаков С.Н.* Свет невечерний. Созерцания и умозрения. М., 1994.

*Бьюкенен Дж.* Политическая экономия государства благосостояния // МЭиМО. 1996. № 5.

*Нойхауз Н.* Ценности христианской демократии. М., 2005.

Основы социальной концепции РПЦ. М., 2000. § VI.4.

*Пигу А.* Экономическая теория благосостояния / Пер. с англ. М., 1968.

*Посошков И.Т.* Книга о скудости и богатстве (1724 г.). СПб., 2004.

*Рих А.* Хозяйственная этика / Пер. с нем. М., 1996.

*Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли / Пер. с англ. М., 1968.

*Сен А.* Об этике и экономике / Пер. с англ. М., 1996.

*Спенсер Г.* Научные основания нравственности. Индукции этики. Этика индивидуальной жизни / Пер. с англ. Изд. 1892 г. (факсимильное издание).

*Ставерен И. ван.* Этика эффективности // Вопросы экономики. 2009. № 12.

*Сэй Ж.-Б., Бастиа Ф.* Трактат по политической экономии. Экономические софизмы. Экономические гармонии. М., 2000.

*Хайек Ф.* Конкуренция как процедура открытия // МЭиМО. 1989. № 12.

*Хайек Ф.* Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Пер. с англ. М., 1992.

*Hausman D.M., McPherson M.S.* Taking Ethics Seriously: Economics and Contemporary Moral Philosophy // J. of Economic Literature. Vol. XXXI. N 2. 1993.  
World Development Indicators 2010. Washington, 2010.

**Е.С. Маляя<sup>1</sup>,**

аспирант кафедры мировой экономики экономического ф-та МГУ имени  
М.В. Ломоносова

## **СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ КАК ФИНАНСОВАЯ ИННОВАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В статье рассмотрены причины возникновения тенденции к секьюритизации, обоснован инновационный характер данной методики финансирования и переноса финансовых рисков, представлена ее типовая классификация. Также дана краткая сравнительная характеристика основных видов секьюритизации, проанализирована необходимость использования механизма секьюритизации в практике привлечения финансирования экономическими субъектами, в том числе отечественными компаниями и банками.

**Ключевые слова:** секьюритизация, рынок капитала, связанные кредитные ноты, привлечение финансирования, финансовые инновации, зарубежные финансовые рынки, управление рисками, выпуск ценных бумаг.

The article reveals the origins of securitization, bases the innovative nature of this method of financing and assignment of risk, analyses its standard classification and comparison characteristics. The author justifies the need to practise securitization in fundraising for economic actors including Russian companies and banks.

**Key words:** securitization, capital market, credit linked notes, mobilization of financing, financial innovation, foreign financial markets, risk management, securities issue.

На сегодняшний день сердцем любой экономической системы, будь то уровень отдельно взятой страны или же глобального мирового сотрудничества, может по праву считаться финансовый сектор. И независимо от того, в каком состоянии находится мировая экономика, кризисном или благополучном, каждая ее сфера, в том числе и финансовая, остро нуждается в постоянном развитии, совершенствовании и корректировке. Низкая степень доступности денежных средств для экономических субъектов, глобальная нестабильность финансовых рынков, несостоятельность законодательной базы и другие кажущиеся на первый взгляд негативными, характеристики экономической конъюнктуры на самом деле являются прекрасными стимулами и катализаторами для возникновения финансовых инноваций.

---

<sup>1</sup> *Маляя Евгения Сергеевна*, тел.: + 7 (926) 453-05-57; e-mail: yevgenya-malaya@ Rambler.ru

К примеру, появление тенденции к секьюритизации, являющейся одним из способов привлечения финансирования на международных рынках капитала, а также эффективным инструментом управления рисками для банков, компаний и других экономических субъектов, было связано с целым рядом событий. Если кратко охарактеризовать основные из них, то прежде всего следует начать с того, что в ходе экономического развития в мире были сформированы две модели финансовых рынков, согласно которым стали функционировать экономики отдельных стран — континентальная и англосаксонская. Континентальная, или европейская, модель характеризовалась высокой долей банковского посредничества в отношении размещения сбережений и привлечения инвестиций, кредитов и займов. Англосаксонская, или американская модель отдавала предпочтение рынку капиталов, благодаря чему начался бурный рост локальных, а затем и глобального рынков ссудного капитала, в частности рынка ценных бумаг. Существует мнение, что экономики, функционирующей на базе одной модели, не существует. На практике встречается только дуализм, в котором, однако, можно выделить основную, ведущую модель.

Со временем континентальная модель финансовых рынков столкнулась с определенными трудностями. К примеру, формирование новых принципов регулирования в рамках Базельского соглашения вынудило банки увеличивать собственный капитал, в результате чего осложнилась ситуация с привлечением ресурсов в экономику, рефинансированием, и основная масса инвесторов начала смещаться в сторону рынков капитала. В частности, согласно Базельским правилам достаточности капитала, принятым в 1988 г., банки должны были иметь минимум 8% собственного капитала на случай возникновения кредитных рисков и компенсации потенциальных потерь<sup>2</sup>. Как следствие, банки вынуждены были приспособиться к новым экономическим условиям и развивать собственные возможности по управлению рисками и капиталом.

В рамках англосаксонской модели также существовали свои сложности. Не всем категориям экономических субъектов было доступно привлечение финансирования на рынках капитала в связи с множественными ограничениями. В частности, привлекать финансы на данных рынках имели возможность в основном компании, обладающие высокими кредитными рейтингами. Те же, кто не подпадал под данное условие, вынуждены были довольствоваться чрезмерно высокой стоимостью привлечения необходимых им финансовых ресурсов. Помимо высоких процентных ставок компаниям приходилось нести значительные расходы, связанные с вы-

---

<sup>2</sup> International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards // Basel Committee in Banking Supervision. A Revised Framework. Basel, 2004. June. P. 2.

платой комиссий финансовым посредникам, получением рейтинга, профессиональных оценок и т.д., т.е. такие расходы, которые можно было бы отнести к издержкам выхода на рынки капитала.

Вследствие вышеуказанных событий стала необходимой разработка модели финансирования, которая могла бы сочетать в себе плюсы уже существующих, но являлась бы при этом более адаптированной к новым рыночным условиям. Согласно распространенной точке зрения, такой моделью на сегодняшний день является секьюритизация. По мнению независимого банковского консультанта М. Хюфнера, ранее ведущего экономиста Deutsche Bank и Hypo-Vereinsbank, от континентальной модели в модели секьюритизации сохранилась роль банков как кредитных посредников, которые с помощью определенных инструментов анализа рисков получают возможность индивидуального подхода к работе с клиентами<sup>3</sup>. Англосаксонская модель передала модели секьюритизации способ финансирования путем выпуска долговых ценных бумаг на рынки капитала, которые впоследствии приобретаются частными и институциональными инвесторами. Таким образом, в общем смысле слова секьюритизация представляет собой инструмент привлечения финансовых ресурсов, позволяющий экономическим субъектам группировать собственные активы по схожим признакам и осуществлять эмиссию долговых ценных бумаг, выплаты по которым будут производиться поступлениями по упомянутым активам. Если обратиться к зарубежным источникам определения секьюритизации, то, согласно мнению С.Л. Шварца, профессора юриспруденции, а также члена правления Университетского центра глобального рынка капиталов, при секьюритизации происходит отделение рисков определенного пула высоколиквидных активов от рисков, присущих тому или иному экономическому субъекту<sup>4</sup>. Впоследствии при помощи данных активов с рынков капитала могут быть привлечены ресурсы по гораздо меньшей стоимости, чем в том случае, когда экономические субъекты привлекают финансирование напрямую при наличии как собственного риска, так и риска имеющихся активов. Департамент глобальных финансовых рынков Международной финансовой корпорации определяет секьюритизацию как «финансирование или рефинансирование каких-либо активов компании, генерирующих доход, например прав требования, возникающих в ходе обычного ведения бизнеса, путем “преобразования” таких активов в торгуемую, ликвидную форму через

---

<sup>3</sup> См.: *Хюфнер М.* Рынок секьюритизации в Европе: новое распределение ролей // Корпоративный юрист. 2006. № 7.

<sup>4</sup> *Schwarcz S.L.* The Universal Language of International Securitization // Social Science Research Network Website. URL: <http://ssrn.com/abstract=2900100> (дата обращения: 15.12.2011).

выпуск облигаций или иных ценных бумаг»<sup>5</sup>. Следовательно, можно сделать вывод о том, что секьюритизация способствует реструктуризации кредитных требований банков, а также активов компаний в ценные бумаги, в результате чего привлеченные финансовые ресурсы приобретают гибкость и могут быть трансформированы в инвестиции.

На сегодняшний день можно выделить следующие виды секьюритизации:

- традиционную;
- синтетическую;
- секьюритизацию бизнеса<sup>6</sup>.

В рамках традиционной секьюритизации, которая считается классической, осуществляется полная продажа требований экономического субъекта специально созданному юридическому лицу — SPV (special purpose vehicle). SPV-компания впоследствии становится эмитентом долговых ценных бумаг, платежи по которым будут обеспечиваться денежными потоками, сгенерированными согласно переданным требованиям. Именно классическая секьюритизация является наиболее распространенной в зарубежной практике, так как она способствует снижению нагрузки на собственный капитал, а также повышению балансовой ликвидности. Тем не менее ее использование несет в себе определенные трудности. В частности, сделки традиционной секьюритизации могут быть достаточно дорогостоящими. В некоторых случаях инициаторы подобных сделок обязаны обладать высокой репутацией и значительным объемом однородных активов. Кроме того, при продаже активов экономического субъекта третьему лицу часто возникают спорные вопросы, связанные с юридическим сопровождением сделки, бухгалтерским учетом, налогообложением, передачей прав на требования по договору с контрагентом и т.д. В законодательстве ряда стран нет положений о возможностях передачи определенных требований или же передача требований допустима лишь при формальном уведомлении должника, вследствие чего может быть снижена эффективность сделок традиционной секьюритизации.

Подобные проблемы объясняют существование синтетической секьюритизации, которая с успехом конкурирует с традиционной на мировом рынке капитала. Синтетическая секьюритизация начала свое активное развитие с середины 90-х гг. XX в., чему способствовал рост рынка кредитных деривативов. Согласно определению

---

<sup>5</sup> Секьюритизация в России. Пути развития рынка и снижения стоимости заимствований: Докл. рабочей группы Международной финансовой корпорации. Вашингтон, 2005. Март. С. 2.

<sup>6</sup> При осуществлении сделок этого вида секьюритизации в качестве обеспечения выступают жилищные ипотечные кредиты, что не является предметом исследования автора данной статьи и далее не рассматривается.

Базельского комитета, синтетическая секьюритизация представляет собой структурированные сделки с использованием кредитных деривативов в целях передачи кредитного риска определенной совокупности активов или требований третьим лицам<sup>7</sup>. В случае синтетической секьюритизации продажа активов с баланса инициатора сделки не происходит. Осуществляется лишь передача рисков, связанных с секьюритизируемыми требованиями, при помощи использования кредитных деривативов. Данный вид секьюритизации является более гибким по сравнению с традиционной, так как инициатор сделки не обязан формировать большой объем однородных активов или требований. Передача рисков по требованиям или активам в данном случае может осуществляться поэлементно — траншами. Кроме того, синтетическая секьюритизация является более дешевой, поскольку при подобном виде сделок не обязательно создать SPV-компанию, что способствует значительному сокращению издержек. Однако если SPV-компания все же принимает участие в сделке, то тогда существует возможность получения более высокого рейтинга для кредитных деривативов, чем рейтинг непосредственного инициатора сделки. Наконец, наличие требований или активов на балансе инициатора помогает избежать трудностей их передачи, характерных для традиционной секьюритизации, хотя в данном случае уже не может идти речи о снижении нагрузки на собственный капитал и повышении ликвидности баланса.

Следует заметить, что применение различных механизмов секьюритизации на практике требовало таких финансовых инноваций, при помощи которых цели и задачи секьюритизации могли бы реализовываться наилучшим образом. Одной из таких инноваций стали связанные кредитные ноты (CLN — credit linked notes). Сегодня они широко используются в практике банков и компаний зарубежных стран, а также постепенно приобретают популярность и в России. По наблюдениям автора, на зарубежных финансовых рынках CLN являются элементом именно синтетической секьюритизации, которая в развитых экономиках используется большей частью в целях хеджирования кредитных рисков, нежели привлечения дешевого финансирования компаниями и банками. По мнению одного из известных западных юристов и экономистов-практиков в области секьюритизации и кредитных нот П. Али, основной задачей синтетической секьюритизации является освобождение банков от рискованного капитала<sup>8</sup>. А согласно точке зрения Ю. Туктарова,

---

<sup>7</sup> Consultative Document Asset Securitization. Section 68 // Basel Committee on Banking Supervision. Supporting Document to the New Basel Capital Accord. Basel, 2001. January.

<sup>8</sup> *Ali P.U. Credit Derivatives and Synthetic Securitizations: Innovation and Fragility // Banking & Finance Law Rev. 2005. June. Vol. 20.*

магистра частного права, директора компании Law & Securitization<sup>9</sup>, привлечение более дешевых денежных ресурсов является главной функцией именно традиционной секьюритизации, в то время как призвание синтетической секьюритизации — хеджирование кредитных рисков. Тем не менее, как показывает практика, российские компании и банки приспособились применять CLN в основном как инструмент привлечения финансирования на международных рынках капитала. Так, если в зарубежной практике в сделках синтетической секьюритизации наряду со CLN используется кредитный дефолтный своп (CDS — credit default swap), вследствие чего CLN понимаются как кредитные деривативы, то в практике российских экономических субъектов CLN чаще используются обособленно и предстают в качестве долговых ценных бумаг.

Следует отметить, что не только банки и компании, практикуя секьюритизацию, могут остаться в выигрыше, но также и инвесторы, ищущие современные и эффективные способы вложения собственных средств. К примеру, CLN в практике российских и зарубежных банков и компаний приобрели текущую популярность, в частности, и потому, что инвесторы, которым недоступны операции с использованием кредитных деривативов, имеют возможность получить доступ к рынку таковых, купив CLN. Кроме того, инвесторы могут рассчитывать на более высокую доходность по CLN, нежели по обычным долговым ценным бумагам. Данная разница в доходности возникает по причине того, что инвесторы несут кредитный риск не только компании-заемщика, но и самого эмитента CLN. Это означает, что выпуски CLN могут быть организованы согласно определенным запросам инвесторов относительно стоимости приобретаемых CLN, их желаемой доходности, рейтингу, даты погашения и т.д. Вследствие таких гибких условий те группы инвесторов, для которых операции с кредитными деривативами являются недоступными в силу правовых, регулятивных или функциональных ограничений, получают возможность инвестировать согласно своим целям и интересам.

Поводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что благодаря развитию тенденции к секьюритизации в мировой экономике совершенствование инструментов и способов финансирования, а также эффективного управления денежными ресурсами не стоит на месте. Применение определенного метода секьюритизации будет зависеть от экономической конъюнктуры той или иной страны, принятого законодательства в области налогообложения, бухгалтерского учета и т.д. В целом секьюритизация как явление может способствовать дальнейшему развитию рынка финансовых

---

<sup>9</sup> См.: Туктаров Ю. Секьюритизация: между догмой и реальностью // Корпоративный юрист. 2006. № 7.

инноваций, а также расширению круга его потенциальных участников. Следует заметить, что, обладая возможностью свободно использовать различные методы секьюритизации в своей практике, российские экономические субъекты не только смогут привлекать более дешевое заемное финансирование, иногда столь необходимое на различных стадиях их функционирования, но и приобретать бесценный опыт и навыки управления рисками и функционирования на более развитых зарубежных финансовых рынках. Все это впоследствии будет способствовать росту доли участия в сделках отечественных партнеров. По мнению автора статьи, спастись от оттока отечественных капиталов за рубеж путем простого игнорирования и неприятия финансовых инноваций, которые действительно могут оказаться высокоэффективными в условиях российской экономики, — это вчерашний день. К тому же конкурентоспособность до сих пор ни на секунду не потеряла своей значимости в сфере экономики и финансов. Поэтому приобретенные знания станут весьма полезной информацией, которую можно будет научиться применять и в российских экономических реалиях с учетом их исключительных и специфических черт. Таким образом появится возможность развивать внутренний финансовый рынок и совершенствовать конкурентные способности отечественных экономических субъектов на международном уровне. Ведь как когда-то сказал знаменитый банкир Н. Ротшильд, «кто владеет информацией — тот владеет миром».

### Список литературы

*Вриз Роберт Ж.Ж. де, Али П.* Секьюритизация и право / Пер. с англ. О.М. Иванова, А.А. Казакова, М.Г. Шахунян. М., 2008.

*Меньшикова А.* Развитие секьюритизации в России // Корпоративный юрист. 2006. № 7.

*Туктаров Ю.* Секьюритизация: между догмой и реальностью // Корпоративный юрист. 2006. № 7.

*Туктаров Ю.* Секьюритизация активов и управление рисками // Корпоративный юрист. 2008. № 9.

*Хюфнер М.* Рынок секьюритизации в Европе: новое распределение ролей // Корпоративный юрист. 2006. № 7.

Секьюритизация в России. Пути развития рынка и снижения стоимости заимствований: Докл. рабочей группы Международной финансовой корпорации. Вашингтон, 2005. Март.

*Ali P.U.* Credit Derivatives and Synthetic Securitizations: Innovation and Fragility // Banking & Finance Law Rev. 2005. June. Vol. 20.

Consultative Document Asset Securitization. Section 68 // Basel Committee on Banking Supervision. Supporting Document to the New Basel Capital Accord. Basel, 2001. January.

International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards // Basel Committee in Banking Supervision. A Revised Framework. Basel, 2004. June.

*Schwarcz S.L.* The Universal Language of International Securitization // Social Science Research Network Website. URL: <http://ssrn.com/abstract=2900100>

**Ю.М. Хаханов<sup>1</sup>,**

аспирант кафедры управления организацией экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

## **МЕЖОРГАНИЗАЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО — СТРАТЕГИЯ АЛЬЯНСОВ**

В последнее время существенно возросла неопределенность бизнес-среды. Связи между организациями становятся все более сложными. На смену традиционной конкуренции приходит новая парадигма сотрудничества. Конкурентоспособность компаний стала зависеть от их умения устанавливать долгосрочные отношения и работать совместно со стратегическими партнерами. В современных условиях сотрудничество в альянсах является единственным способом снижения неопределенности внешней среды и основой конкурентоспособности. Альянсы позволяют партнерам использовать ресурсы друг друга при реализации отдельного проекта и/или общих задач, при этом организации могут оставаться независимыми при осуществлении других видов деятельности.

**Ключевые слова:** альянсы, совместные предприятия, слияния и поглощения, сотрудничество, конкуренция, кооперация, конкурентное сотрудничество, стратегия, управление бизнесом, ключевые компетенции.

Business environment's uncertainty has significantly increased recently. Links between organisations become more complex. New paradigm of collaboration arises changing the very essence of traditional competition. Companies' competitiveness now depends on their capabilities to initiate long-term relationships and work together with strategic partners. Nowadays collaboration in alliances is the only way to reduce environment's uncertainty and maintain competitiveness. Alliances allow partners to utilize shared resources in joint projects and/or to achieve common goals. At the same time the organisations can remain independent in pursuing other projects or activities on their own.

**Key words:** alliances, joint ventures, mergers & acquisitions, collaboration, competition, cooperation, co-opetition, strategy, business management, key competences.

### **Развитие сотрудничества организаций в альянсах**

Сотрудничество организаций в альянсах приходит на смену традиционной конкуренции. Сегодня альянсы получили распространение не только в инновационных (информационные или биофармацевтические технологии), но и в ранее считавшимися консервативными (металлургическая или нефтегазовая) отраслях.

---

<sup>1</sup> Хаханов Юрий Михайлович, тел.: +7 (985) 770-03-65; e-mail: Yuri.Khaxhanov@gmail.com

В то же время конкуренция в названных отраслях не только не ослабла, но даже стала более ожесточенной, чем прежде. Сохранение и даже усиление конкуренции при расширении межфирменного сотрудничества бросает вызов традиционной экономической теории. Сотрудничество в альянсах не уничтожает конкуренцию в традиционном понимании, а преобразует ее в новую форму.

В современном мире глобального бизнеса и инновационных технологий связи между организациями становятся все более сложными, а понятия «конкуренция» и «сотрудничество» трансформируются и приобретают иные оттенки<sup>2</sup>. В тех сферах бизнеса, где компании сотрудничают интенсивно, становится больше конкурентов. Новые продукты появляются на рынке намного чаще вопреки тому, что можно было ожидать, если бы альянсы подавляли конкуренцию. Сотрудничество не облегчает работу менеджеров: они должны не только реагировать на усиление конкуренции, но и управлять набирающими силу альянсами, а также искать новые возможности для совместной работы с потенциальными партнерами из внешнего окружения.

Альянсы — вид межорганизационного сотрудничества, для которого характерны высокий уровень интеграционного взаимодействия при сохранении самостоятельности компаний-партнеров. Они представляют собой отношения с организациями из внешнего окружения, направленные на достижение стратегических целей компаний<sup>3</sup>. Альянсы позволяют их участникам использовать совместно ресурсы партнеров при реализации отдельного проекта и/или общих задач, при этом организации могут оставаться независимыми при осуществлении других видов деятельности.

Альянсы формируются в различных отраслях экономики, их участниками являются ведущие организации по всему миру<sup>4</sup>, в них могут входить как коммерческие, так и некоммерческие организации, в том числе государственные. Стоит отметить, что многие формы межфирменного взаимодействия существуют уже достаточно давно. С начала XX в. хорошо известны согласованные действия компаний в рамках трестов, картелей, холдингов и др., которые послужили основой для развития антимонопольного законодательства во всем мире. Со временем формы совместной деятельности усложнились и претерпели значительные изменения.

В 1970-х гг. большинство западных компаний полагали, что стратегия диверсификации будет ключевой для развития их бизнеса.

---

<sup>2</sup> См.: *Виханский О.С.* К вопросу о смене парадигмы управления бизнесом // *Вестн. Моск. ун-та. Сер. 24. Менеджмент.* 2009. № 1; *Виханский О.С., Наумов А.И.* «Другой» менеджмент: ветер перемен // *Российский журнал менеджмента.* 2004. № 3. С. 105—126.

<sup>3</sup> См.: *Бобина М.А., Грачев М.В.* *Международный бизнес: Стратегия альянсов.* М., 2006.

<sup>4</sup> См.: *Карпункина Е.А.* *Международные стратегические альянсы.* М., 2004.

Однако в начале 1980-х гг. пришло осознание того, что такой путь является тупиковым. В 1980-х гг. ведущими явлениями в мире стали слияния и поглощения. Крупные компании при поддержке инвестиционных банков скупали практически все активы, доступные для приобретения. Более 80% этих сделок впоследствии были признаны неудачными с тяжелыми последствиями для их участников, особенно в высокотехнологичных отраслях. Исследование по анализу сделок по слияниям и поглощениям за этот период, проведенное компанией General Electric<sup>5</sup>, показало, что 95% из них не оправдали ожиданий или даже показали отрицательный результат из-за столкновения организационных культур. Так, если при подготовке к сделке компании рассчитывали на скорость и гибкость принятия решений и значительное снижение издержек в результате экономии от масштаба в новых структурах, то после объединения данные ожидания не оправдывались в средне- и долгосрочной перспективе.

В связи с этим в 1990-х гг. альянсы стали набирать популярность как альтернатива перечисленным выше стратегиям. На раннем этапе процент успешных альянсов был примерно таким же, как и для сделок по слияниям и поглощениям. Дело в том, что компании по инерции воспринимали альянс как однократную сделку, а не как составляющую своих стратегий, не понимали всей важности выстраивания долгосрочных отношений с партнерами.

Дополнительным мотивом к созданию альянсов в 1990-х гг. послужил тот факт, что за прошедшие 50 лет средние затраты компаний на приобретение необходимых товаров и услуг у сторонних поставщиков увеличились в 3 раза (с 20 до 60%) по отношению к цене конечной продукции<sup>6</sup>. Вертикальная интеграция значительно ослабла. Существование отраслей с такой интеграцией было поставлено под угрозу, компании нуждались в значительных организационных изменениях. Эти предпосылки предопределили развитие альянсов с поставщиками. В дополнение к получаемым преимуществам по цене и срокам поставок в альянсах с поставщиками достигалось более высокое качество и возможность кастомизации предоставляемых продуктов и услуг.

Таким образом, в отношениях между компаниями произошел качественный переход от конкуренции к сотрудничеству. Начиная с 1980-х гг. с ростом качества производимой продукции и улучшением условий труда, а также с реорганизацией многих предприятий (переход на более гибкие организационные структуры с преобладанием работы в командах) компании стали воспринимать сотрудничество как средство повышения своей эффективности.

---

<sup>5</sup> *Withington F.G., Cohen L.P. Failed Marriages // The Wall Street J. 1984. N 9.*

<sup>6</sup> *Burt D.N., Norquist W.E., Anklesaria J. Zero Base Pricing. Chicago, 1990.*

Количество сотрудничающих фирм возросло, а сферы их взаимодействия значительно расширились. То, что в начале казалось ограниченной тенденцией, стало глобальной реальностью для всех отраслей бизнеса. Альянсы превратились в важную альтернативу слияниям и поглощениям и позволили избежать существенных проблем, связанных с этими сделками. Они также стали использоваться как промежуточный этап перед слиянием или поглощением, в ходе которого компании-партнеры могут изучить друг друга более детально и позже принять окончательное решение об объединении путем «дружественного» поглощения.

Сотрудничество организаций сегодня заново определяет само понятие «конкуренция». Сотрудничество в альянсах ведут даже ранее непримиримые конкуренты в традиционном понимании. П. Друкер в своей работе говорил, что сотрудничество в партнерствах станет доминирующей формой ведения бизнеса в будущем<sup>7</sup>. Его предсказание уже во многом сбылось. Произошедшие в настоящее время существенные изменения в основах ведения бизнеса требуют нового метода мышления в отношении предпринимательства как такового, а также инновационных методов управления им, в число которых, безусловно, входят альянсы.

Конкуренция традиционно противопоставлялась сотрудничеству. Эти два явления считались противоположными полюсами отношений между компаниями. Довольно недавно пришло осознание, что сотрудничество является важным инструментом в глобальной конкурентной борьбе. Альянсы используют уникальные управленческие методы, которые еще мало распространены и плохо изучены. Успешность руководства альянсом зависит от интуиции и таланта менеджера, от его искусства управлять совместными действиями различных компаний.

Современные глобальные рынки делают сотрудничество естественным элементом успешного ведения международного бизнеса. Благодаря альянсам сильный конкурент, который имеет прочные позиции в своем сегменте рынка, может стать «заклятым» союзником, с которым в конкурентной борьбе лучше находиться на одной стороне, чем столкнуться в открытом противостоянии.

Совместные действия компаний ускоряют темпы развития рынков, что приводит одновременно к большей нестабильности и новым возможностям. Быстрые изменения рынков, технологий, продуктов и характера конкуренции вызвали значительную неопределенность во многих отраслях, которая увеличила риски. Это потребовало от компаний широких компетенций для маневра, чтобы эффективно адаптироваться к происходящим переменам. Именно альянсы позволяют компаниям быть гибкими и выгодно

---

<sup>7</sup> См.: Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. М., 2007.

использовать постоянно появляющиеся возможности внешней среды.

Сегодня все больше организаций выбирают взаимодействие с конкурентами. В условиях высокой неопределенности внешней среды «компании ориентируются уже не на борьбу, а на гармонизацию взаимоотношений с рыночной средой»<sup>8</sup>. Надежный партнер становится главным активом организации, а построение партнерских связей со всеми группами стейкхолдеров в рамках альянса в значительной степени способствует достижению гармонизации<sup>9</sup>. При этом распространение альянсов не снижает уровня конкуренции, а часто даже усиливает ее на отдельном рынке или в отрасли в целом.

Можно выделить пять основных факторов, определяющих переход от конкуренции к сотрудничеству и образованию альянсов между организациями:

— глобализация и либерализация дали возможность доступа к знаниям, ресурсам и рынкам в различных регионах мира благодаря сотрудничеству с партнерами в этих странах. Рынки, знания и источники поставок в иностранные государства теперь доступны. Глобализация приводит к тому, что перед компаниями во всех странах встает выбор: объединиться и направить общие силы на борьбу с зарубежными конкурентами на внешних рынках, или ждать, когда иностранные альянсы начнут соперничать с отдельными компаниями на их домашних рынках. Сегодня большинство предприятий делают выбор в пользу более тесного взаимодействия с существующими партнерами и даже недавними конкурентами;

— усиление конкуренции приводит к тому, что компании продолжают поиск наиболее эффективных способов использования своих ресурсов. Это заставляет их фокусироваться на тех компетенциях, в которых они имеют преимущества перед другими (являются лидерами). Такая специализация автоматически влечет за собой потребность в новых партнерских отношениях. Специализация в ключевых компетенциях усиливается в ситуации жесткой конкуренции и при необходимости увеличения акционерной стоимости компании. Усиление специализации и конкуренции также заставляет компании искать партнеров для того, чтобы противостоять действиям конкурентов, уже объединившихся в альянсы;

— использование новых методов управления и организационные инновации позволяют регулировать такие «гибридные» отношения, как альянсы. С развитием новых инструментов управления заметные успехи были достигнуты в партнерствах. Если эти новые

---

<sup>8</sup> Виханский О.С. Указ. соч.

<sup>9</sup> См.: Кантер Р.М. Преимущества сотрудничества: искусство альянсов. Стратегические альянсы. М., 2008. С. 115—151.

средства управления и подходы продолжают разрабатываться и применяться, количество успешных партнерств растет. Альянсы становятся все более существенными альтернативами слияниям и поглощениям;

— общий уровень благосостояния в современной экономике ведет к изменениям в характере спроса. Возрастает спрос на кастомизированные продукты и услуги, который выступает в качестве важной движущей силы выстраивания партнерских отношений, потому что немногие фирмы способны реагировать на различные запросы многочисленных потребителей самостоятельно. В случае отношений business-to-business (B2B) кастомизированные интегральные решения часто представляют единственный вариант решения. Растущий спрос на кастомизированные решения способствует распространению альянсов как среди производителей, так и между производителями и потребителями;

— важной движущей силой для сотрудничества в сетях альянсов является процесс ускорения научно-технического прогресса. Технологии развиваются настолько быстро, что для компаний становится невозможным в одиночку выиграть в такой гонке. Вместо этого компании могут сформировать сеть альянсов для защиты от риска возможного появления новых технологий в других организациях, в том числе у конкурентов. Другим фактором, ведущим к формированию сетей альянсов, является конвергенция технологий, ярким примером которой является развитие НБИК (нано-, био-, информационных, когнитивных) технологий. Сочетание различных методик из разных областей науки может привести к появлению принципиально новых междисциплинарных технологий. Так как для создания конвергентных технологий требуется широкий набор компетенций, которые, как правило, не присутствуют в одной организации, сотрудничество является необходимым условием успешности бизнеса, связанного с данной областью.

### **Преимущества сотрудничества в сравнении с другими формами межорганизационного взаимодействия**

Сотрудничество является важной способностью для эффективной работы компаний, ориентированных на непрерывные инновации. Его следует отличать от других сходных понятий, в частности от кооперации, конкуренции и конкурентного сотрудничества (co-opetition)<sup>10</sup>. Различия в природе этих явлений происходят от двух факторов — мотивации, которая лежит в основе каждого типа взаимодействия, и убеждений, особенно уровня доверия между

---

<sup>10</sup> Miles R.E., Miles G., Snow C.C. Collaborative Entrepreneurship: How Networked Firms Use Continuous Innovation to Create Economic Wealth. Stanford, 2005.

компаниями и их приверженности общим целям. Сотрудничество — это сложное поведение, которому можно научиться, но лежащие в его основе мотивы должны быть прозрачны и понятны для всех сторон.

### *Конкуренция*

Независимые фирмы обмениваются информацией и знаниями, которые могут быть использованы любой другой фирмой из внешнего окружения без специального разрешения. Большинство организаций рассматривают свои ноу-хау как активы, являющиеся их собственностью, благодаря которым они создают экономическую стоимость и получают конкурентное преимущество. Защита ноу-хау для них — способ защиты своих рыночных позиций. Конкуренция является центральной концепцией поведения фирм в рамках традиционной экономической теории.

Организации редко бывают вовлечены в абсолютно неограниченную конкуренцию. Ведущие компании во многих зрелых отраслях понимают, что ценовая конкуренция бывает связана с большими трудностями контроля и часто ведет к взаимному уничтожению всех конкурирующих сторон. Более того, фирмы нередко избегают прямой ценовой конкуренции, сосредоточив внимание на тех сегментах рынка, где они обладают конкурентными преимуществами за счет собственных ноу-хау и других ресурсов. Такая стратегия дифференциации приводит к непрямой конкуренции, которая не наносит большого ущерба фирмам в отрасли. В связи с этим даже конкурирующие фирмы зачастую выделяют ресурсы для реализации совместных проектов, результаты которых могут быть подсчитаны только после завершения определенных этапов совместной деятельности.

Компании учатся противостоять конкурентному давлению путем максимизации использования особого сочетания своих ресурсов и ноу-хау. Конкурентное поведение диктуется желанием участников достичь максимально возможной в данной ситуации выгоды. Это мотивационное предположение является очевидным в экономической теории. Конкуренция рассматривается как наилучшее средство для достижения поставленных целей. Основным мотивирующим фактором в конкурентных ситуациях является внешняя цель, например, увеличение доли на рынке по сравнению с конкурентами.

Доверие в условиях конкуренции проявляется в том, что участники конкурентной борьбы ожидают, что их оппоненты будут следовать, по крайней мере, некоторым основным правилам игры. Не принявшие эти правила сразу попадают в число тех, кому нельзя доверять. К сожалению, в условиях конкуренции в краткосрочном

периоде могут выиграть недобросовестные фирмы. Поэтому уровень доверия, который существует в условиях конкуренции, является важным фактором, определяющим поведение фирм.

Мотивация и доверие чрезвычайно важны в ситуации соперничества. Степень доверия в случае конкуренции может фиксироваться заранее, особенно когда участники имели мало опыта взаимодействия друг с другом, а с увеличением числа контактов может возрастать до более высокого уровня.

### *Кооперация*

Концепция кооперации предполагает совместную работу для достижения общих целей. Тем не менее стороны могут работать вместе для достижения только собственных целей. Это мотивационное различие является основным между кооперацией и сотрудничеством. При кооперации у всех сторон возникают ожидания, что в результате коллективных действий они получают определенные выгоды. Подобные ожидания основаны на совместных ценностях при открытом обмене идеями и информацией и внимательном отношении к их источникам.

Большинство членов таких объединений внутренне мотивированы и находят процесс генерации и обмена идеями захватывающим и полезным. Такой тип кооперации характерен больше для университетской среды, чем для бизнес-среды. Люди академических профессий инвестируют время и другие ресурсы в развитие коллегиального знания, в выстраивание процессов обмена информацией, поскольку все понимают важность/ценность этих процессов для непрерывного функционирования и поддержания эффективности профессии.

### *Конкурентное сотрудничество (co-opetition)*

В то время как инвестиции в развитие совместных ценностей были призваны уменьшить необходимость расчета выгод от совместного обмена информацией и идеями, стала также применяться концепция конкурентного сотрудничества (объединяет одновременно сотрудничество и конкуренцию). Сторонники конкурентного сотрудничества утверждают, что максимизация совместных результатов возникает тогда, когда фирмы сотрудничают при создании новых реальных ценностей («создание пирога») и одновременно конкурируют за увеличение собственной доли на развитом совместными усилиями рынке («деление пирога»).

Конкурентное сотрудничество предоставляет компаниям дополнительные возможности по созданию новых ценностей. Такие

отношения могут приносить пользу двум или более сторонам без наложения каких-либо ограничений на их индивидуальные действия по получению максимальной прибыли. Хотя способностью добиваться успеха в отношениях конкурентного сотрудничества обладают лишь немногие компании из-за сложности данного процесса, ключевым объединяющим фактором для них является то, что стратегия конкурентного сотрудничества выявляет сходство основных мотивов, присущих как конкуренции, так и кооперации.

Как при конкурентном, так и при кооперативном подходе, отправной точкой служит то, что каждый участник пытается улучшить свои собственные конкурентные позиции. Влияние совместного поведения на текущих или потенциальных партнеров является вторичным. С этой точки зрения каждое совместное действие имеет смысл из-за его полезности, которая помогает участникам добиваться ценного для них результата. Иными словами, конкурентное сотрудничество представляет собой поведение, которое оказывается внешне мотивированным, весьма расчетливым, направленным на достижение собственных целей.

### *Сотрудничество*

Сотрудничество, как и кооперацию, можно определить в качестве процесса, в котором две и более стороны работают совместно для достижения взаимовыгодных результатов. Оно может осуществляться для достижения любой взаимосогласованной цели — решения сложных проблем, разрешения конфликтов, открытия нового направления бизнеса и др. Сотрудничество предполагает создание экономической ценности, основанной на новых, совместно разработанных идеях и полученных знаниях.

При сравнении мотивов и убеждений взаимодействующих сторон можно заметить, что сотрудничество отличается от конкуренции и кооперации по двум основным аспектам. Во-первых, кооперация мотивирована преимуществами, которые каждая из сторон рассчитывает получить от обмена идеями, информацией или ресурсами. Таким образом, кооперативное поведение является внешне мотивированным.

Во-вторых, кооперативное поведение в конечном счете предполагает преследование собственных интересов, оно требует периодической или даже постоянной оценки каждым участником уровня доверия и приверженности другой стороны. В отношениях сотрудничества каждая сторона руководствуется интересами других так же, как и своими. Эта приверженность общим интересам и ценностям снижает потребность в постоянной оценке уровня доверия и

его проявлений, выражающихся в том, как результаты будут разделены между партнерами. Сотрудничество представляет реальную ценность для организаций и мотивирует их создавать инновации. Партнеры могут полностью сосредоточиться на предмете сотрудничества, ясно понимая, что будущие доходы будут справедливо распределены. Таким образом, отношения сотрудничества построены на внутренней мотивации и доверии.

Сотрудничество имеет более высокий потенциал для обмена знаниями, чем кооперация и конкуренция, так как оно мотивировано не собственными интересами, а совместными. Цели и задачи сотрудничества часто трудно определить и понять со стороны, поскольку они опираются на внутренние ценности и убеждения партнеров. Присущая партнерам приверженность сотрудничеству оказывается настолько сильной, что оппортунистическое поведение какой-либо стороны является крайне маловероятным. Право внести свой вклад в сотрудничество без предварительных расчетов потенциальных выгод расширяет возможности, вдохновляет и мотивирует. Идеи могут быть предложены без всяких дополнительных условий, так как у всех есть понимание, что их знания будут признаны и к ним отнесутся с уважением. Вклад всех сторон будет должным образом воспринят и признан без требований о немедленной отдаче от вложенных ресурсов. Условия, позволяющие работать вместе, и постоянно растущий поток креативности захватывают и приносят удовлетворение всем компаниям-партнерам.

### **Альянсы — новая парадигма взаимодействия организаций с внешней средой**

Как уже отмечалось ранее, фирмы сотрудничали между собой с давних времен, но их отношения почти всегда носили тактический характер. Невозможно было представить, что взаимоотношения с партнерами будут лежать в основе стратегий сотрудничающих компаний<sup>11</sup>. С появлением альянсов сотрудничество стало стратегическим, организации стали активно искать и создавать долгосрочные альянсы со стратегическими партнерами<sup>12</sup>. Кроме того, устойчивым стало словосочетание «стратегический альянс».

Альянсы обладают рядом отличительных признаков по сравнению со старыми формами межфирменной кооперации. Отношения партнеров в альянсах отличаются от тактического взаимодействия фирм по ряду критериев (табл. 1).

<sup>11</sup> Lynch R.P. Business Alliances Guide: The Hidden Competitive Weapon. N.Y., 1993.

<sup>12</sup> См.: Зобов А.М. Стратегические альянсы: проблемы и тенденции // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 24. Менеджмент. 2009. № 1.

**Отличительные признаки альянсов в сравнении с тактическими отношениями между компаниями**

<b>Критерии сравнения</b>	<b>Тактические взаимоотношения</b>	<b>Альянсы</b>
Временные рамки взаимодействия	Краткосрочные / неопределенные / нерегулярные	Долгосрочные
Тип взаимоотношений	Руководитель / подчиненный Потребитель / поставщик	Лидер / член команды Потребитель / поставщик
Информационный поток	Односторонний	Двусторонний
Улучшение продуктов и услуг	Определяется соглашением / договором	Направленность на постоянные улучшения
Контроль	Традиционная иерархическая структура	Междисциплинарная командная работа
Основная цель	Снижение цены продукции	Повышение качества и снижение цены, уменьшение времени выхода на рынок
Доход / прибыль	Контролируется одной стороной	Контролируется совместно
Выгода	Выигрыш — ?	Выигрыш — Выигрыш

Переход от конкуренции к сотрудничеству привел к качественному изменению сложившихся форм взаимодействия организаций, например таких, как совместные предприятия. На первый взгляд может показаться, что между ними и альянсами нет большой разницы. Как на привычных совместных предприятиях, так и в альянсах входящие в них компании стремятся осуществить то, что по отдельности не могут сделать в принципе (или они делают осознанный выбор в пользу сотрудничества с другими компаниями). Тем не менее альянсы отличаются от традиционных совместных предприятий как минимум по пяти признакам.

Во-первых, альянсы более точно соответствуют стратегии организации по сравнению с традиционными совместными предприятиями. В прошлом очень немногие компании создавали совместные предприятия в сфере, близкой к их основному бизнесу. Совместные предприятия обычно формировались в целях использования специфических возможностей, которые были второстепенными по отношению к стратегическим целям и приоритетам этих фирм.

Более того, ведущие компании редко использовали совместные предприятия для выхода на принципиально новые рынки и формирования рынков инновационной продукции. Их основным предназначением было достижение экономии от масштаба на рынках с преобладающей ценовой конкуренцией, на которых деятельность каждой фирмы по отдельности являлась бы низкорентабельной или даже убыточной из-за высокого уровня издержек при мелкосерийном выпуске. Совместные предприятия нередко образовывались также для координации действий на небольших низкодоходных рыночных сегментах, где несогласованная деятельность компаний была бы слишком рискованной из-за сильной конкуренции и малых объемов этих рынков.

Во-вторых, традиционные совместные предприятия использовали имеющиеся общие ресурсы и разделяли известные риски. То, что каждый партнер внесет в совместное предприятие и получит взамен, было очевидно для каждой из сторон. В альянсах, напротив, организации сталкиваются со значительно большей неопределенностью в отношении совместных ресурсов и сильной турбулентностью внешней среды. Компании разрабатывают передовые технологии и объединяют вместе знания и навыки друг друга в рамках альянсов. Истинная ценность вклада каждого партнера, так же как и выгоды от альянса для каждого из них, бывает сложно определить. Альянс может принести значительную выгоду одному из партнеров в краткосрочном периоде, но ослабить его конкурентные позиции перед вторым партнером в долгосрочной перспективе. Альянсы сегодня намного чаще используются для снижения неопределенности бизнес-среды, а не для простого объединения ресурсов друг друга.

В-третьих, в формировании и функционировании альянсов принимают участие многочисленные партнеры, тогда как совместные предприятия прошлого базировались в основном на двустороннем взаимодействии фирм. Альянсы предназначены для использования новых возможностей и поэтому включают многих партнеров, двусторонние альянсы сегодня составляют меньшинство. При этом с увеличением числа партнеров возрастают риски возникновения разногласий среди них и даже риски формирования различных коалиций в рамках большого альянса.

В-четвертых, в настоящее время альянсы реже создаются для совместного производства отдельных продуктов, чаще — для разработки сложных технологических и системных решений для бизнеса, требующих значительных ресурсов от многих партнеров.

В-пятых, альянсы допускают значительную гибкость, что является их несомненным преимуществом в быстроменяющейся конкурентной бизнес-среде, но одновременно делает управление ими

более сложным. Проблемы заключаются как в определении необходимых ресурсов и их наилучшей комбинации, так и в установлении доверительных отношений между всеми партнерами и поиске наилучших способов и структур управления этими взаимоотношениями<sup>13</sup>. Ситуация осложняется тем, что взаимоотношения партнеров часто неоднозначны, так как они могут превратиться в конкурентов. Таким образом, партнеры почти всегда оказываются в ситуации конкурентного сотрудничества.

Если рассматривать альянс в качестве альтернативы сделке по слиянию и поглощению, то необходимо проанализировать их основные отличия (табл. 2).

Таблица 2

**Отличительные особенности альянсов от сделок по слиянию и поглощению**

<b>Критерии сравнения</b>	<b>Альянсы</b>	<b>Слияния и поглощения</b>
Контроль	Слабый; гибкость и быстрое исполнение решений; один или несколько управляющих партнеров; существование нескольких организационных культур; выгоды от сетевых эффектов	Сильный; в соответствии с правами собственности; однозначная корпоративная структура и управление; одна организационная культура
Ресурсы	Ценность сложно оценить; достаточность; низкий потенциал сокращения издержек	Ценность легко оценить; избыточность; высокий потенциал экономии от масштаба
Риск и неопределенность	Низкие	Высокие
Законодательство	Слабая регулятивная база	Регулируются антимонопольными ведомствами

Альянсы имеют свои преимущества и недостатки по сравнению со сделками по слиянию и поглощению (табл. 3).

Гибкость в осуществлении взаимодействия между организациями — отличительный признак успешных альянсов, который позволяет адаптироваться к новым условиям, принимать вызовы, а также развиваться со временем, когда положение и интересы входящих в альянс организаций претерпят изменения. «Альянсы в бизнесе подобны социальным отношениям — это живые системы с бесчисленными возможностями»<sup>14</sup>. Альянсы призваны создавать устой-

<sup>13</sup> См.: Гарретт Б., Дюссож П. Стратегические альянсы. М., 2002.

<sup>14</sup> Кантер Р.М. Указ. соч.

чивые преимущества для каждого из партнеров и приносить им существенную выгоду благодаря синергии от комбинации и совместного использования ресурсов<sup>15</sup>.

Таблица 3

**Преимущества и недостатки альянсов по сравнению со сделками по слиянию и поглощению**

Преимущества альянсов	Недостатки альянсов
Возможность более быстрого создания; более гибкие при функционировании; менее рискованные; требуют меньше ресурсов; позволяют увеличить финансовые, управленческие, технологические ресурсы	Требуют новых методов контроля; требуют уникальных управленческих навыков; требуют привлечение дополнительных ресурсов

Ассоциация профессионалов в сфере стратегических альянсов<sup>16</sup> выделяет три их типа — стратегические, квазистратегические, тактические.

Компании, рассматривающие альянсы как ключевой компонент своих стратегий роста, обычно имеют не только формальные процессы (при сохраняющейся гибкости) и устоявшуюся практику по формированию и управлению ими, но и большее число успешных альянсов в своем портфеле. В *стратегических альянсах* ожидания результативности обычно выше, но и принимаемые менеджментом обязательства и поддержка в свою очередь также значительно выше. Альянсы воспринимаются как основа для устойчивого роста и поддержания долгосрочного развития рынков, технологического лидерства и развития внутренних ключевых компетенций. Ключевой характеристикой стратегических альянсов является наличие проактивного подхода со стороны компаний-партнеров, который выражается в стремлении инициировать новые альянсы для реализации своих стратегий.

*Квазистратегические альянсы* отличаются тем, что стратегическая инициатива по созданию альянса обычно исходит только от одной из компаний-партнеров, другая рассматривает данный альянс только как средство для достижения своих тактических целей. Безусловно, этот тип альянсов характеризуется более низким уровнем успеха по сравнению со стратегическими.

<sup>15</sup> Roberts J.M. Alliances Coalitions and Partnerships: Building Collaborative Organizations. Canada, 2004.

<sup>16</sup> Association of Strategic Alliance Professionals. Best Practices Guidebook on Alliance Formation and Management. Canton, 2000.

*Тактические альянсы* должны оцениваться соответствующим образом, так как имеют несколько другую природу и обычно короткий жизненный цикл. Часто они формируются функциональными подразделениями нескольких компаний, управление ими может осуществляться менеджерами среднего звена. Подобные альянсы призваны заполнить пробелы в предложении продукции на рынке или решении проблем отдельных групп потребителей, служить инструментами для расширения продуктовой линейки в кратко- или среднесрочном периоде. Тактические альянсы могут иметь место, когда одна из компаний в ближайшем будущем намеревается заменить продукт или услугу альянса своей собственной. Компаниям уже на заключительном этапе формирования тактического альянса стоит предусмотреть четкую стратегию выхода, потому что подобные альянсы часто являются непрочными и конъюнктурными. Очень важно, чтобы все стороны осознавали, что партнерство является тактическим и что его участники могут успешно выйти из альянса с выгодой и без потерь для деловой репутации. При формирование тактических альянсов нецелесообразно обмениваться акциями и входить в капитал партнера, однако совместное использование ресурсов друг друга возможно.

### **Стратегия альянсов**

Создаваемые компаниями по всему миру альянсы играют все большую роль в их стратегиях развития, возрастает доля прибыли, получаемая от деятельности альянсов, улучшаются конкурентные позиции компаний-партнеров относительно прежних конкурентов. В этой связи организациям следует воспринимать альянсы не в качестве самостоятельных соглашений о партнерстве или сотрудничестве, а как стратегию своего развития<sup>17</sup>. Стратегия альянсов может рассматриваться как ключевой элемент для поддержания конкурентоспособности и должна соответствовать видению организации, быть гармонизирована с бизнес-стратегией деятельности компании.

Альянсы предоставляют организациям широкий набор преимуществ, которые недоступны при использовании других механизмов:

- синергетический эффект от объединения сильных сторон и разнообразных корпоративных ресурсов;
- ускорение операционной деятельности, особенно, когда крупные компании сотрудничают с малыми предприятиями;

---

<sup>17</sup> Bamford J.D., Gomes-Casseres B., Robinson M.S. Mastering Alliance Strategy: A Comprehensive Guide to Design, Management, and Organization. San Francisco, 2003.

- разделение рисков, позволяющее компаниям использовать возможности, которые в иных случаях были бы слишком рискованными;
- трансфер технологий между компаниями в целях поддержания конкурентных позиций на своих сегментах рынка;
- объединение конкурентов на прежнем поле конкурентной борьбы, что позволяет избежать огромных затрат на соперничество;
- увеличение продаж за счет объединения знаний о рынках (включая более тесное взаимодействие с потребителями) и доступа на новые рынки путем совместного использования каналов поставок друг друга;
- увеличение капитала небольших компаний за счет инвестиций со стороны организаций большего размера;
- защита акционерного капитала каждой компании, поскольку подавляющее большинство альянсов не подразумевает размытия долей партнеров;
- быстрая адаптация к технологическим изменениям за счет доступа к инжиниринговым и маркетинговым компетенциям партнеров;
- расширение рыночных ниш и выход на новые рынки за счет горизонтальной и вертикальной интеграции, которые раньше были недоступны для отдельных фирм.

Компании не ограничены рамками только одного альянса. Организации могут создавать множество альянсов с различными партнерами, которые сформируют сеть или «созвездие альянсов»<sup>18</sup>, окружающих данную фирму. Так, например, альянсы высокотехнологических компаний нередко преобразуются в масштабные сети и кластеры, которые становятся мировыми лидерами в производстве инновационных товаров и услуг. При помощи альянсов организации добиваются эффекта синергии от сложившихся связей с партнерами. Организациям становится необходимо эффективно управлять целым «портфелем» альянсов и учитывать имеющиеся партнерские связи при вхождении в новый альянс, который не должен навредить положению компаний-партнеров в уже существующих альянсах.

Управление альянсами в большинстве случаев не может быть формально регламентировано, так как на любой альянс значительное влияние оказывают неформальные отношения между руководителями входящих в него компаний. Успех альянса во многом зависит от общности целей партнеров, их направленности на сотрудничество в создании новых совместных ценностей. Основной задачей компаний-партнеров является гармонизация взаимоотношений, основанная на доверии.

---

<sup>18</sup> Op. cit.

## Список литературы

*Бобина М.А., Грачев М.В.* Международный бизнес: Стратегия альянсов. М., 2006.

*Виханский О.С.* К вопросу о смене парадигмы управления бизнесом // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 24. Менеджмент. 2009. № 1.

*Виханский О.С., Наумов А.И.* «Другой» менеджмент: ветер перемен // Российский журнал менеджмента. 2004. № 3.

*Гарретт Б., Дюссож П.* Стратегические альянсы. М., 2002.

*Друкер П.Ф.* Задачи менеджмента в XXI веке. М., 2007.

*Зобов А.М.* Стратегические альянсы: проблемы и тенденции // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 24. Менеджмент. 2009. № 1.

*Кантер Р.М.* Преимущества сотрудничества: искусство альянсов. Стратегические альянсы. М., 2008.

*Карпухина Е.А.* Международные стратегические альянсы. М., 2004.

Association of Strategic Alliance Professionals. Best Practices Guidebook on Alliance Formation and Management. Canton, 2000.

*Bamford J.D., Gomes-Casseres B., Robinson M.S.* Mastering Alliance Strategy: A Comprehensive Guide to Design, Management, and Organization. San Francisco, 2003.

*Burt D.N., Norquist W.E., Anklesaria J.* Zero Base Pricing. Chicago, 1990.

*Lynch R.P.* Business Alliances Guide: The Hidden Competitive Weapon. N.Y., 1993.

*Miles R.E., Miles G., Snow C.C.* Collaborative Entrepreneurship: How Networked Firms Use Continuous Innovation to Create Economic Wealth. Stanford, 2005.

*Roberts J.M.* Alliances Coalitions and Partnerships: Building Collaborative Organizations. Canada, 2004.

*Withington F.G., Cohen L.P.* Failed Marriages // The Wall Street J. 1984. N 9.

## ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

**Е.А. Кузнецов<sup>1</sup>,**

аспирант кафедры международных экономических отношений ИСАА МГУ имени М.В. Ломоносова

### **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЭНЕРГОНОСИТЕЛЕЙ В АСЕАН**

В статье предпринята фактически первая попытка проанализировать основные тенденции формирования и развития рынка энергоносителей Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН)<sup>2</sup>. Материал предназначен для востоковедческих и экономических вузов, факультетов, научных учреждений, специалистов, изучающих международные аспекты топливно-энергетического комплекса.

**Ключевые слова:** АСЕАН, экономика, рынок, энергоносители.

The article is dedicated to the key trends in formation and development of ASEAN energy market. The scientific information contained may be found useful for those, specializing in oriental and economic studies, predominantly in the international economic relations in the energy sector.

**Key words:** ASEAN, economy, market, energy sources.

Топливо-энергетический комплекс играет ведущую роль в развитии глобальной экономики. Поэтому вполне естественно, что сегодня сохранение и ускорение темпов экономического роста уже невозможно без предложения достаточных объемов сырья на рынке.

Исследуя указанную проблему в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР), на который приходится свыше 60% мирового ВВП, более 40% мировой торговли и 80% золотовалютных запасов, следует отметить, что исторически именно АСЕАН выступала в роли энергетического ядра региона, располагая богатой ресурсной базой и финансовыми возможностями для ее освоения, а также за счет привлечения иностранного капитала и поддержки национальных добывающих предприятий. Все это позволило сформировать топливно-энергетический комплекс, ориентированный как на внутреннего, так и внешнего потребителя.

---

<sup>1</sup> Кузнецов Егор Алексеевич, тел.: +7 (909) 161-28-02; e-mail: egor.kuznetsov8@gmail.com

<sup>2</sup> Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) — интеграционное объединение, созданное в августе 1967 г., в состав которого вошли десять государств: Индонезия, Малайзия, Филиппины, Бруней, Сингапур, Таиланд, Лаос, Мьянма, Камбоджа, Вьетнам.

По данным компании British Petroleum, в 2009 г. на АТР приходилось 3% мировых запасов нефти, 5,9 — природного газа и 24% угля<sup>3</sup>. Большая часть последнего была сконцентрирована в КНР (свыше 90%). При этом доля АСЕАН по нефти составляла свыше 60%, по природному газу — более 70%.

Распределение общих запасов энергоносителей на территории рассматриваемой интеграционной группировки представлено на приведенных ниже диаграммах (рис. 1—3. Рассчитано по: BP Statistical Review of World Energy, June 2010).

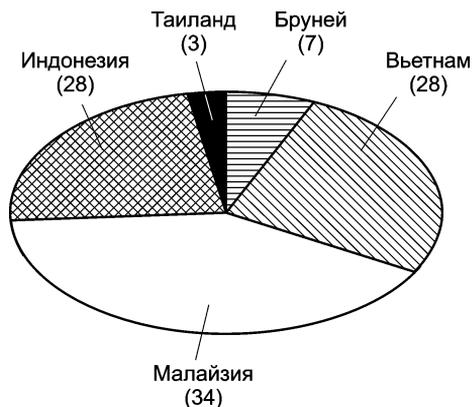


Рис. 1. Общие запасы нефти в АСЕАН (%), 2009 г.



Рис. 2. Общие запасы природного газа в АСЕАН (%), 2009 г.

<sup>3</sup> BP Statistical Review of World Energy, June 2010 // BP Official Site. URL: <http://www.bp.com/statisticalreview> (дата обращения: 15.02.2011).

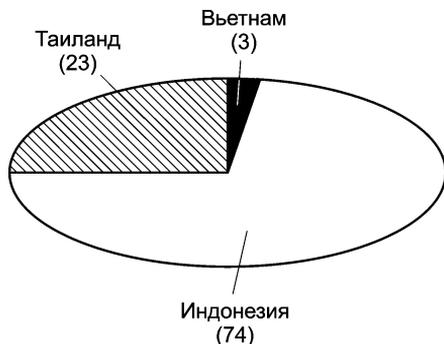


Рис. 3. Общие запасы угля в АСЕАН (%), 2009 г.

Как видно из диаграмм, Индонезия занимает лидирующие позиции по запасам первичных энергоносителей в регионе. При этом наметилась тенденция изменения соотношения ресурсных показателей между Индонезией и другими государствами АСЕАН. Последние быстро укрепляют свои позиции, особенно Вьетнам и Малайзия.

Приведенные данные свидетельствуют о ключевой роли АСЕАН в сфере энергоносителей АТР, природный потенциал которой явился достаточным для формирования рынка. Для АСЕАН вообще характерны высокие темпы развития экономики в последнее десятилетие, что делает актуальной проблему энергетической безопасности (некоторые ее положения будут рассмотрены ниже).

Исторически участники АСЕАН развивали топливно-энергетический потенциал в целях укрепления своих внешнеэкономических позиций на рынке АТР. Анализ торговой статистики свидетельствует о том, что поставки энергоносителей АСЕАН ориентированы преимущественно на внешние рынки. В 2007 г., например, на них приходилось приблизительно 62% стоимости всего товарооборота минерального топлива или 63 и 61% соответственно от общего экспорта и импорта данной товарной группы<sup>4</sup>.

В целом в 2000-е гг. данные показатели имели тенденцию к снижению, что явилось результатом, с одной стороны, успеха региональной интеграции, а с другой — сдвигов в политике диверсификации импортеров энергоносителей в Японии и Республике Корея. В частности, сегодня до 50% потребностей в сжиженном природном газе (СПГ) Японии и Республики Корея удовлетворяются за счет Индонезии и Малайзии (по сравнению с 90% в середине 1990-х гг.)<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> ASEAN Statistical Yearbook 2008. Jakarta, 2009. P. 90—100.

<sup>5</sup> International Energy Agency Official Website. URL: <http://www.iea.org> (дата обращения: 18.12.2010).

При этом двухсторонние торгово-инвестиционные связи в сфере энергоносителей КНР и АСЕАН развиваются достаточно динамично. Так, товарооборот между странами растет лавинообразно, а китайские компании даже в период финансово-экономической турбулентности являлись наиболее активными игроками на инвестиционном рынке АСЕАН.

В 2000-е гг. свои капиталы в добычу и производство энергоносителей, которыми занималась АСЕАН, инвестировал целый ряд компаний КНР<sup>6</sup>. Например, заметно активизировали свое участие в нефтегазовых проектах региона PetroChina, Sinopec и CNOOC. Следует отметить, что китайский капитал активно расширяет свое участие в нефтегазовой отрасли региона, прежде всего за счет геологоразведки и сотрудничества с национальными компаниями АСЕАН. При этом в последние годы КНР отказалась от стратегии скупки активов местных компаний, так как подобные сделки редко получают одобрение властей.

На государственном уровне в АСЕАН с особым вниманием следят за расширением инвестиционной и торговой экспансии Китая<sup>7</sup>. Растущий потенциал нового рынка сбыта может повлечь за собой чрезмерную торговую и инвестиционную зависимость. Если Индокитай является традиционным партнером КНР<sup>8</sup>, то Малайзия и Индонезия крайне осторожно относятся к сотрудничеству с активно развивающимся соседом, в результате чего процесс утверждения на государственном уровне совместных проектов с Китаем здесь особенно продолжителен во времени.

По прогнозам, в ближайшее время АСЕАН предполагает строительство нескольких трубопроводов, один из которых протяженностью 4,875 км, будет проложен от нефтегазоносных месторождений в море Натуна в Индонезии через территорию Малайзии, Таиланда и Вьетнама в Шанхай<sup>9</sup>.

В целом по торговой статистике АСЕАН, 2000-е гг. для государств региона можно охарактеризовать как период потерь позиций по внутрирегиональным поставкам нефти и, наоборот, роста их значения в производстве природного газа. Наблюдается также и всплеск инвестиционного интереса к месторождениям энергоносителей в государствах — участниках АСЕАН, что объясняется перспективностью проектов в этом регионе и их значимостью для обеспечения энергетической безопасности всего АТР.

К началу XXI в. топливно-энергетический комплекс АСЕАН приобрел определенные контуры, позволяющие рассматривать его в качестве своеобразной модели развития. Ее отличительной осо-

<sup>6</sup> Юго-Восточная Азия в 2004 году. М., 2005. С. 57—59.

<sup>7</sup> Тихоокеанское обозрение 2004—2005. М., 2006. С. 85—86, 89.

<sup>8</sup> Владивосток — 2012: АТЭС и новые возможности России. М., 2011. С. 112—113.

<sup>9</sup> Oil & Gas J. 2006. 13 February. P. 65.

бенностью является наличие сильного интеграционного элемента в торгово-инвестиционных взаимоотношениях между государствами в рассматриваемой сфере.

Следует, однако, отметить, что на момент создания АСЕАН в 1967 г. все рассматриваемые участники сильно зависели от внутрирегиональных инвесторов, а конъюнктура рынка отличалась слишком большим дисбалансом (экспортеры выигрывали от роста цен, в то время как импортеры страдали от инфляции). Кроме того, развитие сферы энергоносителей АСЕАН в значительной степени зависело от политики квот ОПЕК и поставок из Ближнего Востока. Минимизировать влияние таких экстерналий АСЕАН должна была за счет создания соответствующих органов и выработки правовой базы для переориентации поставок государств-экспортеров региона на внутренний рынок.

Идея либерализации взаимной торговли энергоносителями начала реализовываться в 1970-х гг. В 1976 г. на Балийском саммите было принято решение о придании топливу так называемого «особого статуса преференциального доступа» на региональный рынок. Тем не менее, интенсификация взаимного сотрудничества в сфере энергоносителей шла медленно прежде всего из-за различий в уровне экономического развития государств — членов АСЕАН. Совету АСЕАН по нефти, призванному координировать усилия в освоении месторождений рассматриваемого сырья в регионе, крайне трудно было перепрофилировать сложившиеся торговые связи Индонезии, Малайзии, Таиланда и Сингапура на новых внутрирегиональных партнеров.

Первые результаты совместных усилий в этой области проявились в середине 1980-х гг. Соглашение об энергетическом сотрудничестве государств, Соглашение о нефтяной безопасности, Соглашение о создании Центра по вопросам энергетики, Среднесрочная программа действий в области энергетического сотрудничества (обновляемая каждые пять лет) — все эти документы явились основообразующими для скоординированных мероприятий АСЕАН в нефтегазовой и угольной отраслях региона.

Причину, по которой интерес к сфере энергоносителей резко возрос на региональном уровне, следует искать в нестабильности поставок из Ближнего Востока и открытии новых месторождений в государствах — участниках АСЕАН. Финансовые кризисы конца 1980-х и 1990-х гг. также внесли определенные коррективы в деятельность АСЕАН. Колебания учетной ставки в США оказывали значительное влияние на инвестиции в сферу энергоносителей Ассоциации. Минимизация этого влияния была возможна лишь за счет развития собственных, внутрирегиональных институтов, соответствующая база для развития которых имела у Сингапура,

уже тогда претендовавшего на роль финансового центра не только АСЕАН, но и всего АТР.

Однако на пути к такой «регионализации» сферы энергоносителей АСЕАН возник ряд структурных проблем, вызванных изменениями в самих государствах Ассоциации.

В частности, стремительный рост внутреннего спроса одного из главных энергоэкспортеров — Индонезии, мог повлечь за собой увеличивающуюся нестабильность в поставках. Ситуация усугублялась также отсутствием притока инвестиций в освоение новых месторождений этой страны. Сегодня в качестве одной из причин рассматриваемой проблемы признана неэффективность государственной политики в области нефтегазового комплекса<sup>10</sup>. Данная проблема все еще остается актуальной для Индонезии.

В то же время рост емкости внутренних рынков в других государствах АСЕАН (Сингапур, Малайзия, Таиланд, Филиппины) происходит в условиях их готовности инвестировать свои национальные капиталы в добычу и производство энергоносителей в регионе. Шельфовые месторождения, например, во Вьетнаме и Мьянме являются наиболее инвестиционно привлекательными для АСЕАН.

Сложившаяся ситуация обусловила необходимость более тесной региональной кооперации в целях устойчивого развития. С 1989 г. в рамках АСЕАН была начата разработка проектов по созданию треугольников экономического роста, в которых важное значение придавалось в том числе и сотрудничеству в сфере энергоносителей. К участию привлекались как азиатские, так и европейские и американские партнеры, что позволяло гармонично использовать инвестиционный и технологический опыт всех заинтересованных сторон. Сегодня в рамках рассматриваемых проектов осуществляются наиболее крупные капиталовложения в перспективные проекты сферы энергоносителей АСЕАН.

Так, согласно проекту «Южный треугольник» экономического роста<sup>11</sup>, куда входят Сингапур, провинция Риау в Индонезии, штат Джохор в Малайзии, предусмотрено строительство ряда нефтехимических комплексов, трубопроводов и железных дорог. Часть произведенной продукции будет экспортироваться. Индонезии и Малайзии сотрудничество открывает дальнейшие возможности для интенсификации добычи первичных энергоносителей при финансовой поддержке Сингапура и расширения внутрирегиональных экспортных рынков<sup>12</sup>.

---

<sup>10</sup> Oil & Gas J. 2006. 13 February. P. 35—36.

<sup>11</sup> Концепция южного треугольника экономического роста была сформулирована в 1989 г.

<sup>12</sup> См.: *Костюнина Г.М.* Азиатско-тихоокеанская экономическая интеграция. М., 2002. С. 74—76.

Исключительно важным для государств АСЕАН является также сотрудничество в рамках проекта «Восточный треугольник»<sup>13</sup> (Бруней, Филиппины (о-ва Минданао и Палаван), Малайзия (штат Сабах, Саравак, федеральная территория Лабуан) и Индонезия (провинции Западный и Восточный Калимантан, северная часть острова Сулавеси)). Здесь предусмотрены разработка богатых и малоосвоенных месторождений первичных энергоносителей, строительство газопровода из Брунея в Филиппины, инвестиции в добычу нефти и газа на о. Минданао (Филиппины) и ряд других инфраструктурных проектов<sup>14</sup>.

От процессов в сфере энергоносителей в «Восточном треугольнике» зависят дальнейшие перспективы развития нефтегазового и угольного комплексов всего АСЕАН.

Важное значение приобретает и Северная зона экономического роста<sup>15</sup> (Индонезия, Малайзия и Таиланд), где предусмотрено строительство нефте- и газопроводов в районе о. Пинанг (Малайзия) и Сонгхла (Таиланд).

Наряду с указанными программами строительства, важнейшим масштабным проектом в регионе является Трансасеановский газопровод, некоторые участки которого уже построены и соединяют Индонезию и Сингапур, Индонезию и Малайзию, Малайзию и Таиланд, Мьянму и Таиланд. Данный проект планируется завершить к 2020 г.

Отмечая чрезвычайную важность создания инфраструктуры для регионального развития сферы энергоносителей, необходимо особо обозначить и План действий государств — членов АСЕАН по сотрудничеству в области энергетического сектора на 2010—2015 гг. (Asean Plan of Action for Energy Cooperation), согласно которому предусматривается строительство дополнительных участков Трансасеановского газопровода, развитие технологий использования альтернативной энергии, в частности биотоплива, освоение перспективных месторождений региона<sup>16</sup>.

Все это обусловило серьезный интерес к АСЕАН со стороны ближайших соседей, что в свою очередь привело к поискам и развитию новых форм сотрудничества уже в масштабах всего АТР.

В настоящее время участие других государств Азии в развитии внутрирегионального партнерства расширено до формата АСЕАН+3 (Япония, Республика Корея и Китай). Среди совместных проектов можно выделить: создание общей базы данных по имеющимся запасам энергоносителей, геологоразведку, принятие обязательств по обеспечению бесперебойности взаимных поставок.

---

<sup>13</sup> Восточный треугольник экономического роста создан в 1994 г.

<sup>14</sup> См.: *Костюнина Г.М.* Указ. соч. С. 77.

<sup>15</sup> Северная зона экономического роста создана в 1993 г.

<sup>16</sup> ASEAN Center for Energy Official Website. URL: <http://www.aseanenergy.org> (дата обращения: 15.12.2011).

При этом следует отметить, что в общей суммарной стоимости товарооборота АСЕАН внутрирегиональная торговля в 2008 г. составила только 25%<sup>17</sup>. В том же году, согласно статистике АСЕАН, доля топлива в указанном сегменте равнялась приблизительно 20%<sup>18</sup>, что было связано как с ростом мировых цен на энергоносители, так и с расширением физических объемов торговли.

По мере дальнейшего экономического развития АСЕАН и реализации значительных совместных проектов, торговля энергоносителями внутри региона, по прогнозам, будет приобретать все более сложные и неадекватные формы, а это в свою очередь негативно повлияет на внутрирегиональную торгово-инвестиционную статистику при усилении роли какого-либо одного партнера в указанном процессе.

Несмотря на это, АСЕАН стремится поддерживать сравнительно высокие темпы экономического роста за счет налаживания мирохозяйственных связей между государствами — членами Ассоциации. Реализация внутрирегиональных проектов, несомненно, будет зависеть от конъюнктуры мирового рынка. В целом, принимая во внимание уже достигнутые сдвиги (треугольники экономического роста, Трансасеановский газопровод, другие региональные организации), можно предположить, что торговое и инвестиционное сотрудничество в сфере энергоносителей АСЕАН будет и впредь развиваться, а новые проекты (Танггух, газовое поле Натуна) будут способствовать дальнейшей интеграции во взаимоотношениях между национальными корпорациями АСЕАН.

Усиление внутрирегиональной кооперации в сфере энергоносителей приведет к активизации внерегиональной ориентации в торговых поставках.

Однако, несмотря на указанные сдвиги, по данным Международного энергетического агентства, АСЕАН продолжает оставаться нетто-импортером энергоносителей (77,71 млн т в 2008 г.)<sup>19</sup>.

В то время как Индонезия, Малайзия и Бруней образуют тройку ведущих региональных поставщиков природного газа на внешний рынок (они же входят в пятерку ведущих мировых экспортеров сжиженного природного газа), нефтеперерабатывающая промышленность региона не располагает крупными мощностями, ориентированными именно на экспорт данной продукции. Исключением является Сингапур<sup>20</sup>.

---

<sup>17</sup> ASEAN Statistical Yearbook 2008. P. 82.

<sup>18</sup> Ibid. P. 82, 90—100.

<sup>19</sup> International Energy Agency Official Website. URL: <http://www.iea.org> (дата обращения: 18.12.2010).

<sup>20</sup> Главные региональные нефтеперерабатывающие мощности находятся в Таиланде (876 тыс. барр./день), Индонезии (1056 тыс. барр./день) и Сингапуре (1255 тыс. барр./день). Последний является третьим в мире центром по объему нефтепереработки после Хьюстона (США) и Роттердама (Нидерланды).

Что касается угольной промышленности, то на протяжении последних двадцати лет она находится на подъеме. Государства Ассоциации поставляют этот вид энергоносителя в соседние страны (Японию и Китай). В долгосрочной перспективе динамичное развитие угольной промышленности АСЕАН не предвидится.

Энергоносителем, негативно влияющим на общие показатели торгового баланса по продукции топливно-энергетического комплекса, является нефть. Ее добыча внутри региона стремительно снижается, а в ряде государств, например в Индонезии, данная отрасль вообще находится в состоянии кризиса.

Бурный рост добычи и экспорта энергоносителей АСЕАН на волне постепенного повышения цен в 2000-е гг. сменился спадом и соответственно увеличением импорта примерно с 2005 г. Это было связано прежде всего с проблемами, возникшими в индонезийской нефтяной промышленности, испытывавшей серьезные трудности с выполнением квоты на добычу нефти для государств — членов ОПЕК, которую постепенно снижали в целях поддержания высоких цен на энергоносители. Так, производство нефти в стране с 2001 по 2005 г. сократилось на 271 тыс. баррелей в день, а за 2005—2006 гг. — на 47 тыс. баррелей<sup>21</sup>. При этом с 1 ноября 2006 г. квота для Индонезии была снижена только на 39 тыс. баррелей<sup>22</sup>.

Мировой финансово-экономический кризис 2008 г. серьезно сказался и на темпах роста производства государств — экспортеров топлива. В 2009 г. этот показатель для них составил  $-1,8\%$ <sup>23</sup>. Одновременно произошел значительный отток частных финансовых средств (свыше 90 млрд долл.) из государств, для которых энергоресурсы являются основным источником экспортной выручки.

Кризис привел к падению мировой стоимости нефти на 1/3, что явилось результатом снижения цены на этот вид энергоносителя на основных товарных биржах. С учетом корреляции цен на энергоресурсы общее падение произошло и по товарным позициям природного газа и угля.

В итоге мировой финансово-экономический кризис вызвал серьезное падение спроса на важнейший энергоноситель в государствах-импортерах (Япония, Республика Корея), что повлекло за собой снижение предложения в государствах-экспортерах (Малайзия, Индонезия).

Тем не менее, несмотря на негативные тенденции на рынке энергоносителей АСЕАН, добыча природного газа и угля все же продолжает расти, что свидетельствует о значительном торговом потенциале данных отраслей. Это объясняется еще и тем, что сфера

---

<sup>21</sup> ОПЕК Annual Report 2006. Vienna, 2007. P. 11.

<sup>22</sup> World Economic Outlook 2010. Washington, 2010. P. 56.

<sup>23</sup> Ibid. P. 155.

энергоносителей АТР развивалась достаточно устойчиво на протяжении 2000-х гг., чему в немалой степени способствовали меры, принятые в рамках АСЕАН+3. Создание межгосударственных моделей развития сферы энергоносителей также обеспечило более устойчивую систему энергетической безопасности для региона в целом.

В перспективе для восстановления и дальнейшего развития топливно-энергетического комплекса АСЕАН главные усилия должны быть предприняты как в сфере энергоносителей некоторых государств, так и в области общего социально-экономического прогресса. Восстановление докризисных темпов роста улучшит общий инвестиционный климат региона, а привлекаемые капиталовложения повысят показатели добычи в соответствии с новым витком спроса.

Среди мер, предпринимаемых государствами АСЕАН для стимулирования общего социально-экономического развития, важнейшими являются соблюдение фискальной дисциплины, повышение уровня инвестиций в инфраструктуру, регулирование процентной ставки, инициативы по контролю за хедж-фондами и офшорными юрисдикциями, определение перечня экономически важных (системообразующих) предприятий и банков и т.д.

Таким образом, можно констатировать, что формирование рынка энергоносителей государств АСЕАН в настоящее время проходит стадию сравнительно динамичных перемен, способных позитивно повлиять и на общие мирохозяйственные позиции региона в целом.

Сегодня энергоносители уже обеспечивают до 1/4 товарооборота некоторых государств региона. Принимая во внимание конъюнктуру современного рынка, можно предположить, что этот сектор экономики будет одним из наиболее активно развивающихся в ближайшем десятилетии.

### Список литературы

- Вестн. Моск. ун-та. Сер. 13. Востоковедение. 2004. № 4.  
Владивосток — 2012: АТЭС и новые возможности России. М., 2011.  
*Костюнина Г.М.* Азиатско-тихоокеанская экономическая интеграция. М., 2002.  
Тихоокеанское обозрение 2004—2005. М., 2006.  
Юго-Восточная Азия в 2004 году. М., 2005.  
ASEAN Center for Energy Official Website. URL: <http://www.aseanenergy.com>  
ASEAN Statistical Yearbook 2008. Jakarta, 2009.  
BP Statistical Review of World Energy, June 2010 // BP Official Website. URL: <http://www.bp.com/statisticalreview>  
International Energy Agency Official Website. URL: <http://www.iea.org>  
Oil&Gas J. 2006. 13 February.  
OPEC Annual Report 2006. Vienna, 2007.  
World Economic Outlook 2010. Washington, 2010.

**М.Б. Траченко<sup>1</sup>**,

канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит»  
ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»

## **ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ В РОССИИ МИРОВОГО ОПЫТА ВНЕДРЕНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ**

В статье анализируется опыт внедрения бюджетирования, ориентированного на результат, в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР); отмечены достижения и выявлены проблемы. Сформулированы основные направления развития бюджетирования, ориентированного на результат, в России с учетом мирового опыта.

**Ключевые слова:** бюджетирование, ориентированное на результат, система сбалансированных показателей, бюджетная программа.

This article analyzes the experience of adoption of results-oriented budgeting in the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) countries; with the achievements being highlighted and problems being identified. The main directions of development of budgeting for results in Russia are formulated, taking into account the world experience.

**Key words:** results-oriented budgeting, balanced scorecard, budget program.

За сравнительно короткий срок бюджетирование, ориентированное на результат (БОР), получило распространение в десятках стран. Наиболее важными чертами БОР являются:

— краткое и конкретное определение результатов, которые должны отражать интересы населения, быть измеримы, амбициозны и достижимы, реалистичны по срокам, кадровым, финансовым и иным ресурсам;

— информация о затратах и результатах, которая должна быть доступна населению;

— мотивация на достижение результатов, которая должна обеспечить активность и результативность действий чиновников.

По данным международных исследований, уже в начале XXI в. более 70% стран — членов ОЭСР регулярно используют в бюджетной документации информацию, характеризующую результативность деятельности органов власти<sup>2</sup>.

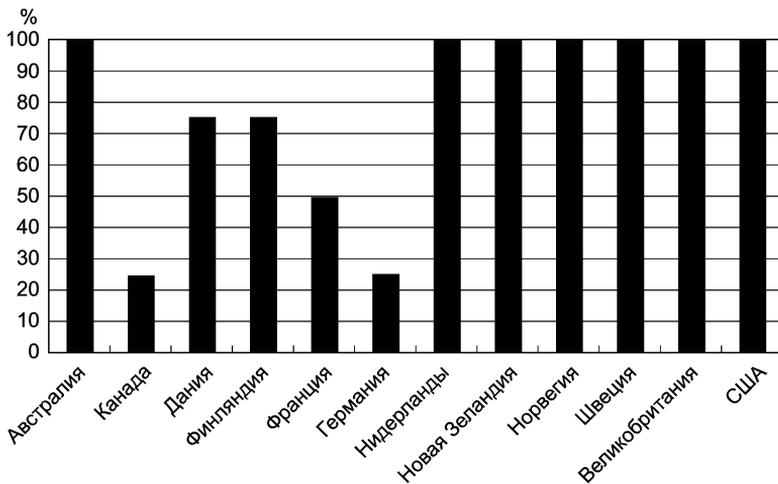
Анализ данных ОЭСР и World Bank показал широкое распространение нефинансовых показателей для оценки результатов рас-

---

<sup>1</sup> Траченко Марина Борисовна, e-mail: m.trachenko@gmail.com

<sup>2</sup> Kristensen J.K. Overview of Results Focused Management and Budgeting in OECD Member Countries. Paris, 2002.

ходования бюджетных средств в развитых странах, реализующих БОР. На рисунке показан процент программ, финансируемых в развитых странах из бюджета, в которых используются нефинансовые показатели.



Использование нефинансовых показателей в программах, финансируемых из бюджета

Источник: Официальные сайты ОЭСР (URL: [www.oecd.org](http://www.oecd.org)) и World Bank (URL: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)), 2003 г.

Во многих странах (Австралии, Великобритании, Нидерландах, Норвегии, Новой Зеландии, США и Швеции) все финансируемые из бюджета программы оцениваются с применением нефинансовых показателей. Так, в Дании и Финляндии нефинансовые показатели использовались для оценки результативности более 75% бюджетных программ, во Франции — около 50% бюджетных программ и только в Канаде и Германии — менее 25% бюджетных программ.

Распространение в странах ОЭСР идей результативного бюджетирования сопряжено с развитием новых подходов к структурированию бюджетных расходов. Наряду с функциональной и экономической классификациями, которые применяются в десяти из двенадцати стран, участвовавших в исследовании, используются программная и административная классификации. Они были заложены еще в 1950 г, когда в США приняли закон «О бюджете и процедурах бюджетной отчетности», которым устанавливалось требование представлять в бюджете не структуру расходов по видам затрат, а ожидаемый результат от осуществления программ или исполнения государственных функций<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> См.: Лавров А.М. Среднесрочное бюджетирование, ориентированное на результаты: международный опыт и российские перспективы // Финансы. 2004. № 3. С. 9—14.

## Классификации расходов в бюджетных системах развитых стран

Страны	Подходы к классификации расходов				
	Функциональная классификация (медицина, образование и т.д.)	Экономическая классификация (социальные пенсии, гранты и т.д.)	Постоянная классификация (заработная плата, аренда и т.д.)	Административная классификация (подразделения министерств и т.д.)	Программная классификация (бюджетные программы и т.д.)
Австралия	+	+			
Канада	+	+	+		+
Дания		+		+	+
Финляндия	+	+		+	+
Франция		+	+		
Германия	+	+			
Нидерланды	+				+
Новая Зеландия	+	+		+	
Норвегия	+	+		+	
Швеция	+	+		+	+
Великобритания	+			+	+
США	+	+	+	+	+

Источник: Официальные сайты ОЭСР (URL: [www.oecd.org](http://www.oecd.org)) и World Bank (URL: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)), 2003 г.

Вместе с тем использование рыночных подходов для измерения результатов бюджетных расходов на всех уровнях (министерствами, кабинетом министров, главой правительства, бюджетным комитетом и контролирующими органами) выявлено только в Норвегии, а треть стран (Австралия, Канада, Финляндия и США) рыночные подходы не применяют.

Наиболее богатый опыт использования БОР накоплен в США, где в середине XX в. впервые в мировой практике начали внедрять отдельные элементы этой сложной системы, совершенствование

и развитие которой продолжается до сих пор. В отчете, подготовленном Центром фискальной политики при поддержке Агентства международного развития США, выделено пять этапов развития концепции и практики БОР:

1) программно-целевой бюджет (Performance Budget), инициированный комиссией Гувера;

2) система распределения ресурсов по целям «планирование — программирование — бюджетирование» (Planning — Programming — Budgeting System (PPBS)), предложенная в 1965 г. в период правления президента Л. Джонсона;

3) управление по целям (Management by Objectives (MBO)), возникшее в период правления президента Р. Никсона;

4) разработка бюджета на нулевой основе (Zero-Based Budgeting (ZBB)), внедренная во время правления президента Д. Картера;

5) федеральный закон «Об оценке результатов деятельности государственных учреждений» (Government Performance Results Act (GPRA)), принятый в 1993 г. в период президентства Б. Клинтона<sup>4</sup>.

Последний финансовый кризис стимулировал дальнейшее развитие инструментария БОР в США, что проявилось в совершенствовании системы оценки бюджетных программ, методик, позволяющих интегрировать ресурсы и результаты; в использовании сбалансированной системы показателей. Все это дает основания дополнить периодизацию шестым этапом.

В настоящее время достижения по реализации принципов БОР в США качественно отличны от результатов внедрения этой технологии в России. Так, в 2005 г. бюджет США более 80% средств выделял по принципу «ориентирования на результат»<sup>5</sup>, в то время как в России объем федеральных целевых программ, основанных на том же принципе, составил 319 млрд руб., т.е. менее 10% от всей суммы бюджета<sup>6</sup>.

Вместе с тем следует отметить, что при детальном изучении документов, отражающих развитие БОР в США в последние годы, был выявлен ряд недостатков. Это позволяет говорить о значительных трудностях практической реализации БОР даже в странах с многолетним опытом использования данной системы. Например, анализ данных Департамента образования США показал, что в подготовленном им бюджете развития значительная часть финансирования не распределена по программам, а объединена в статью

---

<sup>4</sup> Бюджетирование, ориентированное на результат: международный опыт и возможности применения в России: отчет о НИР. М., 2002.

<sup>5</sup> Бюджетирование, ориентированное на результат, чрезвычайно важно // Деловая пресса. 2006. 3 апреля. № 13 (338).

<sup>6</sup> Федеральный закон от 23.12.2004 № 173-ФЗ «О федеральном бюджете на 2005 год».

«Прочие расходы». Так, в 2007—2009 гг. финансирование прочих расходов предполагало распределение средств по 46 программам, что составляло почти пятую часть всех расходов (от 18,9% в 2007 г. до 16,3% в 2009 г.)<sup>7</sup>. Суммы финансирования конкретно указаны только по пяти программам (табл. 2). Половина из этих программ финансируется за счет средств двух-трех грантов. Например, школьные развивающие программы финансируются грантами государства «Улучшение качества учителя» и «Государственные оценки».

Целевые показатели Департамента образования США на 2007—2012 гг., фрагмент которых по задаче № 1 «Повышение процента учащихся, которые достигнут профессионального уровня на государственной оценке навыков чтения» стратегической цели № 1 «Выравнивание навыков чтения и уровня знания математики к 2014 г.» представлен в табл. 3, практически не увязаны с направлениями расходования средств, планируемых к распределению через систему грантов, также отраженных в табл. 3. Таким образом, положения теории результативного бюджетирования реализованы в бюджетном процессе США только частично, совершенствование и развитие БОР в этой стране продолжается.

Таблица 2

**Финансирование программ, направленных на достижение стратегической цели, выравнивания навыков чтения и уровня знания математики к 2014 г.**

№	Программы	Финансирование по годам (тыс. долл.)		
		2007 г.	2008 г.	2009 г.
1	Образование для малоимущих, в том числе гранты	13 992 359	14 783 152	15 796 166
2	Специальное образование	10 782 961	10 947 511	11 284 511
3	Овладение английским языком	669 007	700 395	730 000
4	Школьные развивающие программы	3 295 002	3 343 980	3 243 980
5	Инновации и развитие	241 061	236 850	261 850
6	Прочие программы (46 видов грантов)	6 757 179	6 864 457	6 130 131
7	Всего	35 737 569	36 876 345	37 446 638

<sup>7</sup> Performance Budget. Performance Plan. U.S. Department of Education. FY, 2009.

**Целевые показатели Департамента образования США  
на 2007—2012 гг. (фрагмент)**

№	Процент учащихся, достигших профессионального уровня на государственной оценке навыков чтения	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1	Учащиеся, всего	72,3	76,2	80,2	84,2	88,1	92,1
2	Учащиеся, имеющие низкий начальный уровень	60,9	66,5	72,1	77,7	83,2	88,8
3	Учащиеся из основных расовых и этнических групп <sup>1</sup>	на 12,5%	на 25%	на 37,5%	на 50%	на 62,5%	на 75%
4	Учащиеся с ограниченными возможностями	51,8	54,0	61,7	69,4	77,0	84,7
	...						

<sup>1</sup> По этой группе учащихся данные представлены как процент, на который сократится разрыв между фактическим и планируемым к 2014 г. уровнями.

В Великобритании в рамках реформы государственного управления, которая началась в 1988 г., проведена коренная реструктуризация государственных учреждений, сопровождавшаяся внедрением рыночной конкуренции в сферу предоставления бюджетных услуг. В Соглашении о бюджетных услугах и Соглашении о качестве услуг определены цель и задачи каждого министерства, целевые показатели качества и объема бюджетных услуг, а также ожидаемый эффект от их предоставления. На 2001—2004 гг. было установлено 160 показателей, 30 из которых являются межведомственными<sup>8</sup>. В Российской Федерации Указами Президента<sup>9</sup> также определены показатели эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов — 43 и 30 показателей соответственно, но детализация информации существенно ниже (совокупное количество показателей в России в 2,2 раза меньше). С учетом утвержденных распоряжением Правительства

<sup>8</sup> См: *Лавров А.М.* Указ. соч. С. 9—14.

<sup>9</sup> Указы Президента РФ от 28.06.2007 г. № 825 (ред. от 13.05.2010 г.) «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» и от 28.04.2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов».

РФ от 11.09.2008 г. № 1313-р<sup>10</sup> около 30 дополнительных показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов разрыв составляет около 1,6 раза, что тоже свидетельствует о значительном отличии. По мнению автора, система показателей эффективности деятельности органов исполнительной власти России должна развиваться с учетом зарубежного опыта. При этом наиболее важной характеристикой должно быть качество показателей, и именно на этом должны быть сосредоточены усилия ученых и чиновников. Увеличение числа показателей не может быть самостоятельной целью, даже при таком существенном отставании по этому критерию от развитых стран. Значительно важнее ввести в практику бюджетного процесса такие критерии, которые будут отражать степень приближения к поставленным целям и эффективность решения необходимых задач.

Интересен опыт Великобритании и Новой Зеландии, где в результате проведенных реформ поставщиками бюджетных услуг наряду с государственными учреждениями стали и частные компании. Адаптация такого опыта в России должна способствовать развитию конкуренции и как следствие снижению расходов бюджета на содержание бюджетных учреждений. Важно при распространении рыночных инструментов в бюджетной сфере не снизить количество и качество услуг, оказываемых населению за счет средств бюджетов всех уровней.

Во Франции решение о переходе к БОР было принято в 2001 г. Его практическая реализация началась в 2006 г. При формировании бюджета парламент Франции проводит голосование в разрезе около 40 миссий, выдвинутых правительством, и может внести изменения в распределение средств бюджета между программами, реализуемыми в рамках единой миссии. Система стратегических целей, как показал опыт Франции, должна ясно определять государственную политику и быть немногочисленной и конкретной. Для конкретизации миссий разрабатывается около 150 программ, которые детализируются с помощью порядка 500 мероприятий. Для измерения степени достижения целей разрабатываются показатели и проводится их мониторинг. Например, для измерения степени достижения цели «Качество услуг» используются следующие показатели: соблюдение сроков исполнения, доступность, степень соответствия стандартам и ряд других параметров, которые имеют

---

<sup>10</sup> Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11.09.2008 г. № 1313-р «Перечень дополнительных показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов, в том числе показателей, необходимых для расчета неэффективных расходов местных бюджетов».

оценку как процентное количество потребителей, получающих ответ на свои письма до истечения определенного срока, процентное количество госорганов, работа которых отвечает стандартам, и ряд других.

Австралия с 1999 г. перешла к представлению отчетов по показателям эффективности и прямым результатам<sup>11</sup>. Система показателей эффективности Австралийского союза структурирована в разрезе министерств: показатели конечных результатов устанавливаются министрами по согласованию с министром финансов и администрирования, а показатели прямых результатов определяются отдельными министрами, а затем отбираются на правительственном уровне в процессе разработки бюджета. Например, в качестве показателей эффективности работы Министерства окружающей среды и наследия Австралии используются следующие:

- польза от метеорологической и смежных наук и служб;
- продвижение интересов Австралии в Антарктике.

Среди стран, приступивших к внедрению БОР, есть те, которые испытывают значительные трудности адаптации этой технологии управления и пока не получили положительного результата. Например, нельзя сказать, что БОР в Турции внедряется должным образом. Достижения данной страны, по мнению аналитиков ОЭСР, более чем скромные<sup>12</sup>. Основные методологические сложности связаны с определением целей и индикаторов достижения этих целей, увязкой реализуемых программ со стратегическими целями. Отмечены сложности применения инструментария финансового менеджмента, в частности, только 11,5% администраций формируют издержки, связанные с определенными видами деятельности, используя метод АВС (Activity-Based Costing Technique). Большинство опрошенных и проанкетированных участников бюджетного процесса одобряют возможность внедрения лучшего мирового опыта, но лишь 24% реализуют что-либо на практике.

Обобщение данных анализа опыта США и других стран — членов ОЭСР позволяет сделать ряд выводов, актуальных в связи с внедрением БОР в России:

- повышение эффективности государственных расходов посредством внедрения БОР предполагает встраивание этой технологии управления в бюджетный процесс, а не использование БОР в качестве дополнительного инструмента наряду с действующим бюджетным процессом;

---

<sup>11</sup> Australian Experience of Public Sector Reform: Australian Public Service Commission Report. Barton, 2003.

<sup>12</sup> Çatak S., Çilingir C. Performance Budgeting in Turkey // OECD J. on Budgeting. 2010. Vol. 3.

— весь инструментарий БОР основан на управленческих принципах коммерческих структур, в частности, это формулировка миссии и стратегий, интеграция сбалансированной системы показателей с бюджетами, использование индикаторов социальной и экономической эффективности как аналогов результатов хозяйственной деятельности, оценка рисков, учет расходов методом начислений и т.д. В связи с этим внедрение БОР требует перехода в государственном секторе от административных методов управления к развитию инициативы на местах в сочетании с большей ответственностью за результаты;

— развитие БОР должно сочетаться с совершенствованием финансового менеджмента государственных и муниципальных структур, в которое входит, в частности, стандартизация правил и процедур, расширение аналитики для принятия управленческих решений, интеграция информационных потоков;

— внедрение БОР сопряжено со сложностями, обусловленными несопоставимыми масштабами деятельности государства и частных корпораций (даже крупных); с отсутствием единого критерия результативности работы государственных структур (таких, как прибыль, ROE, EVA в частном секторе); с принципиальными отличиями систем мотивации менеджеров коммерческих структур и государственных служащих. Поэтому реализация БОР может потребовать многолетних реформ и постоянного совершенствования;

— для соответствующей работы системы БОР должны быть выработаны общие принципы отражения управленческих и иных косвенных расходов в бюджетной классификации, а также необходимо согласовать бюджетную классификацию, организационную структуру программ и процедуры представления отчетности;

— успешное внедрение БОР предполагает обучение госслужащих новой технологии, распространение лучшей практики муниципалитетов и регионов, централизацию разработки методических документов, которые могут быть взяты за основу на местах;

— важным аспектом успешного использования инструментария БОР является повышение заинтересованности государственных и муниципальных служащих в его внедрении;

— реализация БОР предполагает использование современных информационных технологий, что позволяет интегрировать стратегические, трехлетние, годовые планы и исполнение бюджета, проводить сценарные расчеты, вести мониторинг достижения стратегических целей и выполнения ключевых показателей эффективности, увязывать программные цели с бюджетными ресурсами.

## Список литературы

Бюджетирование, ориентированное на результат: международный опыт и возможности применения в России: отчет о НИР. М., 2002.

Бюджетирование, ориентированное на результат, чрезвычайно важно // Деловая пресса. 2006. 3 апр. № 13 (338).

*Лавров А.М.* Среднесрочное бюджетирование, ориентированное на результаты: международный опыт и российские перспективы // Финансы. 2004. № 3.

Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11.09.2008 г. № 1313-р «Перечень дополнительных показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов, в том числе показателей, необходимых для расчета неэффективных расходов местных бюджетов».

Указ Президента РФ от 28.06.2007 г. № 825 (ред. от 13.05.2010 г.) «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».

Указ Президента РФ от 28.04.2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов».

Федеральный закон от 23.12.2004 г. № 173-ФЗ «О федеральном бюджете на 2005 год».

Australian Experience of Public Sector Reform: Australian Public Service Commission Report. Barton, 2003.

*Kristensen J.K.* Overview of Results Focused Management and Budgeting in OECD Member Countries. Paris, 2002.

*Çatak S., Çilingir C.* Performance Budgeting in Turkey // OECD J. on Budgeting. 2010. Vol. 3.

OECD Official Website. URL: [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

Performance Budget. Performance Plan. U.S. Department of Education. FY, 2009.

World Bank Official Website. URL: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

**М.К. Файзуллоев<sup>1</sup>,**

канд. экон. наук, доцент, докторант кафедры инновационного и производственного менеджмента Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН**

В статье рассматриваются вопросы финансирования научно-исследовательской деятельности в Республике Таджикистан. Приведены факты о состоянии научно-исследовательских кадров, патентной активности и объемах выполненных научно-технических работ в Республике. Предложены варианты создания организационных структур, способствующих продвижению инновационной деятельности в Таджикистане, а также «имитационной» стратегии.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, национальная инновационная система, интеллектуальная собственность, государственно-частное партнерство, венчурные фонды.

The subject of article is problem of funding of research activity in Republic of Tajikistan. There are facts about the conditions of research personal, the patent activity and the amount of research that have been performed in republic. In article there were proposed a creation of organization structures, which stimulate promotion of innovation activity in Tajikistan, and implementation of “imitation” strategy.

**Key words:** innovation activity, national innovation system, intellectual property, state-private partnership, venture funds.

В Республике Таджикистан, как и в других странах с переходной экономикой, инновационные процессы находятся в процессе становления. При этом государство из-за недостаточности средств финансирует лишь этап фундаментальных исследований, инвестирование в остальные этапы возлагается на предприятия.

Базовые методологические принципы инновационно-технологического развития сочетаются со знаниями, инновационной деятельностью и институциональной основой, которые являются стратегическим ресурсом.

Между тем если в 1995 г. для финансирования науки из государственного бюджета Республики Таджикистан было выделено 64 тыс. сомони (64 млн руб.), то в 2011 г. этот показатель повысился

---

<sup>1</sup> Файзуллоев Машраб Курбоналиевич, тел.: +7 (926) 350-71-89; e-mail: mashrab@mail.ru

до 40 млн сомони. В 2009 г. общий объем финансирования науки составил 25 млн сомони, а в 2010 г. — 34 млн сомони.

Для проведения фундаментальных исследований из государственного бюджета было выделено в 2010 г. 24 млн сомони, а в 2011 г. — 27 млн долл.; для проведения отраслевых научных исследований в 2010 г. — 10 млн сомони, в 2011 г. — 13 млн сомони; для финансирования научно-исследовательской деятельности Академии наук Республики Таджикистан в 2010 г. — 14 млн сомони, в 2011 г. — 17 млн сомони. В 2008—2010 гг. расходы государства на науку увеличились с 19 769,4 тыс. сомони до 22 024,2 тыс. сомони<sup>2</sup>.

Если исходить из реально сложившегося в последние годы соотношения бюджетного и внебюджетного финансирования науки, то представляется возможным, по мнению экспертов, довести в 2015 г. обеспечение науки из внебюджетных источников до 30% от бюджетного финансирования, в том числе за счет выполнения грантов и проектов международных организаций и фондов (20%) и хозяйственной деятельности самих научно-исследовательских учреждений (10%). В табл. 1 приведены основные целевые показатели финансовых затрат до 2015 г.<sup>3</sup>

Таблица 1

**Показатель финансовых ориентировочных затрат до 2015 г. (тыс. долл.)**

Виды затрат	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Внутренние затраты на исследования и разработки	7109	9242	12 014	15 619	20 304	26 396	34 315
Удельный вес средств международных организаций во внутренних затратах на исследования и разработки (в скобках — % от внутренних затрат)	1422 (20%)	1848 (20%)	2403 (20%)	3124 (20%)	4061 (20%)	5279 (20%)	6863 (20%)
Удельный вес средств предприятий, фирм, частных лиц и собственных средств научных организаций во внутренних затратах на исследования и разработки (в скобках — % от внутренних затрат)	710,9 (10%)	924,2 (10%)	1201 (10%)	1562 (10%)	2030 (10%)	2639 (10%)	3431 (10%)

По данным Министерства экономического развития и торговли Республики Таджикистан, по состоянию на 1 января 2010 г. в сфере

<sup>2</sup> Финансы и бухгалтерский учет. 2011. № 6. С. 34—35.

<sup>3</sup> См.: Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Международная кооперация и инновации в странах СНГ. СПб., 2011. С. 190—193.

науки работали 5196 научных сотрудников, в том числе 3880 из них имели ученую степень (доктора наук — 780 человек, кандидаты наук — 3100 человек). Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, в расчете на 10 тыс. занятых в экономике составляла 24 человека.

В настоящее время для научно-технологического развития республики недоиспользуется такой значимый ресурс инновационного подъема экономики, как закупка патентов, лицензий на инновационные технологии за рубежом, совместное производство инновационных продуктов с иностранными компаниями.

В 2009 г. в Национальный патентно-информационный центр Республики Таджикистан (НПИЦентр) поступило 116 заявок (все от национальных заявителей) на выдачу охранных документов на изобретение. Всего с 1993 г. в НПИЦентр поступило 1317 заявок, из них 353 — на выдачу малого патента и 964 — на выдачу патента. На промышленный образец в 2008 г. поступило 12 заявок (всего с 1993 г. — 133 заявки). Количество поступивших заявок на изобретение в 2009 г. оказалось в 2,5 раза меньше, чем в 2008 г. По данному виду заявок было принято решение о выдаче 10 патентов национальным и иностранным заявителям. В 2008 г. из 24 национальных заявителей и одного иностранного патенты получили только 5 национальных заявителей<sup>4</sup>.

В настоящее время в Республике Таджикистан наблюдается относительно средний уровень научно-исследовательской активности. Объем выполненных научно-технических работ в 2010 г. составил 21 887,3 тыс. сомони<sup>5</sup> (табл. 2).

В 2012 г. на государственное финансирование было представлено 346 проектов научно-исследовательских работ.

Известно, что в настоящее время в Республике Таджикистан консолидированная заинтересованность всех субъектов экономики и всего населения страны, их политическая воля и целеустремленная творческая деятельность, объективные экономические условия позволяют проводить системную работу по формированию основ устойчивого и перспективного инновационно-технологического развития экономики страны.

В целях обеспечения диверсификации экономики и государственной поддержки инновационной деятельности посредством развития перерабатывающих и высокотехнологичных производств, коммерциализации научных разработок, конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках, были приняты постановления Правительства Республики Таджикистан о создании свободных экономических зон (СЭЗ) «Панч», «Сугд», «Ишкашим» и «Дангара».

---

<sup>4</sup> Годовой отчет Национального патентно-информационного центра Республики Таджикистан. Душанбе, 2009. С. 5.

<sup>5</sup> Статистический ежегодник Республики Таджикистан. Душанбе, 2010. С. 132.

**Объем выполненных научно-технических работ в Республике Таджикистан  
за период 2002—2010 гг. (тыс. сомони)**

Годы	Виды научно-технических работ					
	Фундаментальные работы	Проектно-конструкторские и технологические работы	Изготовление опытных образцов	Проектные работы	Научно-технические услуги	Научно-исследовательские работы
2002	804,1	9,4	8,9	0,9	21,2	1530,5
2003	1324,9	93,0	9,2	798,1	219,6	1805,6
2004	1614,0	49,0	126,8	1770,07	277,3	2319,8
2005	5592,3	—	59,0	69,6	168,2	6520,7
2006	5356,6	—	65,0	84,2	182,6	9995,0
2007	3327,3	—	65	76,5	484,3	7860,2
2008	4017,7	59,2	—	169	758,8	11 223,4
2009	7397,0	419,7	—	10,3	4405,5	14 858,9
2010	8508,7	22,8	—	10,0	3867,2	17 987,3

Кроме того, принят Закон Республики Таджикистан от 21.07.2010 г. № 629 «О технологическом парке», который способствует организации малых инновационных предприятий и оказанию помощи в патентно-лицензионной и правовой сферах в области защиты объектов интеллектуальной собственности (ОИС).

Одним из важных достижений Стратегии развития науки как составной части Национальной стратегии развития Республики Таджикистан, является партнерство и участие государственных, не правительственных, общественных и других учреждений и организаций в инновационно-технологическом развитии страны.

В Республике Таджикистан в целях инвестиционного продвижения и развития инновационной деятельности перспективным направлением государственно-частного партнерства (ГЧП) представляется создание таких некоммерческих организаций, как Ассоциация агентств инвестиций, инноваций и развития и Национальное агентство прямых инвестиций в инновационной сфере, а также Национального центра ГЧП, отвечающего за развитие института ГЧП в сфере инноваций.

Так, например, в процессе совместного партнерства ученых Института химии АН Республики Таджикистан и Таджикской алюминиевой компании была разработана технология получения

ферросилиция из отходов производства. После ее внедрения в Таджикской алюминиевой компании, экономический эффект составил 36,6 тыс. долл. на 100 т сырья. Также в результате вышеназванного партнерства разработана и внедрена технология производства синтетического чугуна, экономический эффект от которой составил более 700 тыс. долл.

По инициативе Таджикского национального университета (ТНУ) и при государственной поддержке создан Центр инновационных технологий и биотехнологий, на оснащение которого университет выделил средства в размере 2 млн 310 тыс. сомони.

При поддержке Международного научно-технического центра (МНТЦ), финансируемого Европейским союзом, США, Японией, Канадой, Южной Кореей, Норвегией, в Таджикистане было выполнено 17 научно-исследовательских проектов, еще 27 проектов находятся в настоящее время на стадии разработки. Общий объем финансирования завершенных и выполняемых проектов составляет около 10 млн долл.<sup>6</sup>

Для поддержки и развития научной сферы от земельного налога освобождены земли, непосредственно используемые для научных и учебных целей, а также для испытания сортов сельскохозяйственных культур научными организациями, экспериментальными и научно-опытными хозяйствами, научно-исследовательскими учреждениями и учебными заведениями. К сожалению, по другим объектам налогообложения никаких льгот не предусматривается.

На данном этапе инновационно-технологического развития Республики Таджикистан необходимо предусмотреть освобождение НИОКР от налога на добавленную стоимость независимо от формы собственности исполнителей.

Однако переход к инновационно-технологическому развитию экономики страны и его реализацию во многом сдерживает отсутствие правового поля, поскольку до сих пор в республике нет законов об инновационной деятельности и о передаче технологий.

Следует отметить, что в постановлении Правительства Республики Таджикистан от 02.12.2006 г. № 525 «Правила формирования, экспертизы, учреждения, финансирования и реализации научных, научно-технических программ и проектов, финансируемых из государственного бюджета Республики Таджикистан» вопросы вовлечения в хозяйственный и общественный оборот результатов научно-технической (инновационной) деятельности не рассматриваются.

В связи с этим в Таджикистане назрела необходимость разработать и принять такой нормативно-правовой документ, как Кон-

---

<sup>6</sup> International Science & Technology Center Website. URL: <http://www.istc.tj> (дата обращения: 15.10.2011).

цепция государственной политики по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической (инновационной) деятельности.

Из положительных моментов следует отметить то, что в республике были приняты Программа инновационного развития Республики Таджикистан на 2011—2020 гг. (утв. постановлением Правительства Республики Таджикистан от 30.04.2011 г. № 227) и Стратегия Республики Таджикистан в области науки и технологии на 2011—2015 гг. (утв. постановлением Правительства Республики Таджикистан от 03.03.2011 г. № 114), где запланированы разработка и реализация более 30 приоритетных и важнейших технологий в производстве Таджикистана в 2001—2015 гг. За 2010 г. общая сумма, полученная таджикскими учеными от своих разработок, внедрений и услуг, составила 9,1 млн сомони.

Для инновационно-технологического развития Республики Таджикистан особое значение имеет сотрудничество с государствами — участниками СНГ и ЕвразЭС в рамках Межгосударственной целевой программы инновационного сотрудничества государств — участников СНГ на период до 2020 г., Концепции создания Евразийской инновационной системы и разработки межгосударственной программы «Евразийская инновационная система».

В настоящее время инновационно-технологическому развитию страны препятствуют недостаточное инвестирование инновационных процессов, низкий технико-технологический уровень производства, нехватка инвестиций для реконструкции, модернизации устаревших мощностей и снижение стимулирования научного труда. Эти недостатки подтверждаются следующими фактами:

а) продолжается структурный уклон экономики в сторону сырьевой отрасли;

б) практически отсутствуют высокотехнологичные отрасли промышленности и малые инновационные предприятия;

в) современные приоритеты инновационной деятельности обусловлены недостаточной конкурентоспособностью отечественных товаров для широкого выхода на мировые рынки.

В целях улучшения ситуации автором статьи предлагаются следующие меры:

1) государству следует более активно поддерживать ключевые сферы наукоемкой промышленности через предоставление государственных заказов из государственного бюджета;

2) необходимо более активное создание совместных с зарубежными производств;

3) необходимо наращивание экспорта инновационной продукции путем выхода на новые рынки сбыта.

Кроме того, в Республике Таджикистан, где наблюдается недостаток крупных финансовых ресурсов и необходимость закупок

иностранных технологий, следует стимулировать формирование венчурных фондов, ориентированных на приобретение за рубежом оригинальных, относительно недорогих и быстроокупаемых организационно-экономических, управленческих решений, методов организации производства и ноу-хау. Поэтому государственная поддержка развития венчурных фондов должна проявляться прежде всего в разработке соответствующей законодательно-нормативной базы венчурного финансирования.

Чтобы преодолеть недостатки прошлых лет, необходимо:

а) усовершенствовать экспериментальную базу фундаментальной науки;

б) сократить разрыв между наукой и бизнесом путем объединения их в единую инновационную систему;

в) обеспечить интеграцию власти, бизнеса, науки и образования, но без коренной ломки существующей системы их организации;

г) адаптировать научно-технологическую сферу к условиям рыночной экономики.

Таджикистану как стране, не имеющей достаточной базы и возможностей для инновационно-технологического развития, целесообразно было бы принять «имитационную» стратегию. Она может стать основой для перехода на путь инновационно-технологического развития.

Обобщение всего вышесказанного позволит выявить слабые и сильные стороны в управлении научно-технологической системой Республики Таджикистан (табл. 3).

Таблица 3

**Оценка управления научно-технологической системой Таджикистана**

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>1. Относительно стабильный социально-экономический рост обеспечивает ресурсы для инновационных процессов. Высокие темпы экономического роста (6—8% ВВП) создают благоприятные условия для правительственных мер по развитию инновационной активности.</p> <p>2. Руководство республики проводит активную поддержку инновационного бизнеса, внедряет эффективный комплекс инструментов государственной поддержки инновационной активности.</p> <p>3. Создается инновационная инфраструктура, позволяющая сопровождать инновационные проекты с различной отраслевой направленностью.</p>	<p>1. Недостаточно проработанное нормативно-правовое обеспечение инновационной деятельности приводит к совмещению критериев инвестиционных и инновационных проектов.</p> <p>2. Отмечается низкая доля посевного финансирования и поддержка более поздних стадий инновационного процесса.</p> <p>3. Интересы получения прибыли доминируют над стратегией финансирования рискованных, радикальных инновационных проектов.</p> <p>4. Отсутствуют устойчивые процессы реинвестирования в научную сферу, отмечается низкая мотивация бизнеса на проведение собственных НИОКР.</p>

<p>4. Научно-исследовательские организации и специалисты активно работают в ряде международных проектов.</p> <p>5. Проводится системная кадровая политика, используется передовой опыт, создается информационное поле для инновационной деятельности.</p> <p>6. Подготовлены стратегические документы в области инновационной политики (закон (проект)), стратегия, программа).</p> <p>7. Улучшилась правовая база в сфере защиты прав интеллектуальной собственности в соответствии с международными стандартами.</p>	<p>5. При организации процессов коммерциализации новшеств приоритет отдается инвестиционной сфере, отсутствуют ресурсы у высшей школы для полноценного участия в венчурном бизнесе.</p> <p>6. Существует слабая координация с частным сектором в разработке приоритетов исследований и разработок (ИР) и мер финансовой поддержки ИР.</p> <p>7. Отмечаются плохие показатели выполнения политики, направленной на решение проблем технологического отставания промышленности, и интеграция в международную базу знаний.</p> <p>8. Наблюдается низкий уровень реальной защиты прав интеллектуальной собственности и слабое развитие механизмов распределения этих прав.</p>
<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
<p>1. Активизация взаимодействия научно-инвестиционного сектора, малого и среднего бизнеса, крупных промышленных предприятий путем развития СЭЗ.</p> <p>2. Интеграция с евразийской и мировой инновационной системой, а также в рамках СНГ и ЕврАзЭС, участие в международных инвестиционных конкурсах и программах, привлечение международных управленческих знаний и венчурного капитала.</p> <p>3. Концентрация на оказании стратегической поддержки инноваций в передовых отраслях промышленности.</p> <p>4. Активное участие в нормотворческих инициативах по улучшению законодательства в области инновационной деятельности в рамках СНГ и ЕврАзЭС</p>	<p>1. Снижение конкурентоспособности научно-исследовательского сектора, старение материальной базы науки, кадрового и научно-технического потенциала.</p> <p>2. Увеличение зависимости от иностранных технологий, разрыва между отечественной наукой и производством.</p> <p>3. Высокая зависимость инновационных процессов от внешней конъюнктуры и увеличение «долины смерти» в финансировании инновационных проектов на начальных этапах.</p> <p>4. Несоответствие структуры системы ИР и ее направленности в целом потребностям национальной экономики и общества (реформа в этой области не была проведена)</p>

Для достижения вышеуказанных целей Республике Таджикистан предстоит разработать комплексные меры, направленные на развитие инновационной деятельности (известно, что инновационные преобразования носят на практике комплексный и системный характер). Для соединения всех этапов инновационного процесса требуются более совершенные информационные технологии и инновационно образованный кадровый потенциал.

Таким образом, исследования инновационно-технологической сферы показывает, что только комплексный подход к ее реструктуризации и выработка модели организации инновационно-техноло-

гического развития с учетом требований новых реалий переходного периода позволят преодолеть трудности на пути формирования инновационной экономики республики.

### **Список литературы**

Годовой отчет Национального патентно-информационного центра Республики Таджикистан. Душанбе, 2009.

*Ленчук Е.Б., Власкин Г.А.* Международная кооперация и инновации в странах СНГ. СПб., 2011.

Статистический ежегодник Республики Таджикистан. Душанбе, 2010.

Финансы и бухгалтерский учет. 2011. № 6.

International Science & Technology Center Website. URL: <http://www.istc.tj>

## ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

**Н.С. Павлова<sup>1</sup>,**

аспирант кафедры прикладной институциональной экономики экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

### **НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОГРАММЫ ОСВОБОЖДЕНИЯ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТА АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

Программа освобождения от ответственности за участие в сговоре является важным инструментом антимонопольного регулирования, нацеленным на дестабилизацию существующих картелей и предотвращение создания новых. Однако не все формы программы позволяют достичь желаемого результата. В статье рассматриваются структурные альтернативы построения таких программ с точки зрения создаваемых ими стимулов для адресатов антимонопольного регулирования. Полученные выводы применяются для выработки рекомендаций по совершенствованию российской программы освобождения от ответственности с учетом изменений, планируемых к введению в рамках третьего антимонопольного пакета поправок.

**Ключевые слова:** антимонопольное регулирование, картель, сговор, программы освобождения от ответственности, третий антимонопольный пакет.

Leniency programs are an important instrument of antitrust regulation aimed at destabilizing existing cartels and preventing new ones. But not all forms of leniency programs allow to achieve the desired results. The article examines structural alternatives in the design of leniency programs with regard to the incentives created for firms subject to antitrust regulation. Conclusions are used to form recommendations for improving the leniency program in Russia, taking into account the changes proposed in the “third antimonopoly package” of amendments.

**Key words:** antitrust regulation, cartel, collusion, leniency program, third antimonopoly package.

Поддержание картеля является одним из наиболее серьезных нарушений антимонопольного законодательства с точки зрения потерь общественного благосостояния. Эффект от данного нарушения в виде бремени дополнительных издержек может ощущаться достаточно широким кругом экономических агентов не только

---

<sup>1</sup> Павлова Наталья Сергеевна, тел.: +7 (915) 099-59-11; e-mail: natalyapavlova86@gmail.com

фирмами, но и населением (примером служат недавние расследования Федеральной антимонопольной службы в отношении производителей гречневой крупы, операторов сотовой связи, нефтяных компаний). Несмотря на социальную значимость проблемы, ресурсов антимонопольных органов зачастую оказывается недостаточно для обеспечения эффективной борьбы с картелями. В связи с этим представляется важным поиск инструментов снижения издержек выявления сговора на рынке.

Одним из таких инструментов является программа освобождения от ответственности за участие в сговоре. Целью данной статьи является выработка рекомендаций по совершенствованию данной программы. Для достижения указанной цели используется инструментарий новой институциональной экономической теории в части сравнительного анализа структурных альтернатив построения подобных программ. В первой части работы предполагается дать представление о различных стимулах, которые может вызвать у экономических агентов ввод в действие программы ослабления наказания, а во второй — рассмотреть основные структурные альтернативы построения программ. Вместе с тем, поскольку принятие третьего антимонопольного пакета поправок должно стать последним масштабным изменением антимонопольного законодательства<sup>2</sup> на достаточно длительное время, дополнительной задачей данной работы видится выявление тех ограничений, с которыми будет в дальнейшем связано функционирование программы в финальном виде, принятом по результатам вступления в силу третьего антимонопольного пакета поправок. С учетом данных ограничений будут выработаны рекомендации по улучшению программы.

В распоряжении антимонопольного органа (АО) находится несколько инструментов получения сведений о сговоре, которые, по сути, являются взаимодополняющими<sup>3</sup>. Во-первых, АО может самостоятельно осуществлять мониторинги рынков, проводить выездные проверки компаний, следить за сообщениями в СМИ. Вместе с тем названные способы самостоятельного добывания доказательств сговора связаны с достаточно высокими издержками в условиях ограниченности ресурсов АО. Во-вторых, можно создавать стимулы для конкурентов и контрагентов (прежде всего потребителей продукции) компаний, участвующих в сговоре, к раскрытию имеющейся у них информации. Однако, конкуренты и контрагенты, как правило, не имеют доступа к наиболее инкритими-

---

<sup>2</sup> Программы развития конкуренции появятся в РФ через год // РИА Новости: сайт. 13.09.2011. URL: <http://ria.ru/economy/20110913/436706848.html> (дата обращения: 15.09.2011).

<sup>3</sup> См.: *Шаститко А.Е.* Экономические аспекты ослабления наказания за нарушение антимонопольного законодательства // Вопросы экономики. 2007. № 8. С. 74—77.

нирующим уликам (например, к тексту соглашения), а также для них возникает проблема коллективного действия. В-третьих, существует возможность создавать у самих участников соглашения заинтересованность в раскрытии информации о сговоре. Именно на это и нацелены программы освобождения от ответственности.

В самом общем виде программа освобождения от ответственности (программа ослабления наказания — ПОН) предоставляет снижение наказания за участие в сговоре при условии, что фирма признает факт вступления в картель, отказывается от дальнейшего участия в нем и передает имеющуюся у нее информацию относительно картеля в АО. При этом каждая фирма при принятии решения о вступлении в картель теперь вынуждена учитывать, что ее контрагент может выдать ее для получения амнистии. Данное обстоятельство позволяет создать внутри картеля ситуацию, аналогичную ситуации одноходовой игры «дилемма заключенного». В итоге снижаются стимулы поддерживать существующий картель или создавать новый.

Внедрение ПОН дает возможность создавать разнонаправленные стимулы для участников сговора (описаны в работах J. Harrington (2008), W.W. Wilson (2001), W.E. Kovacic (2006), J. Apestegüia, M. Dufwemberg, R. Selten (2007), G. Spagnolo (2004) и др.). Рассмотрим вкратце основные из этих стимулов:

— эффект «гонки в зал суда» (“race to the courthouse” effect) — стремление раньше других участников картеля обратиться в АО с признанием с тем, чтобы обеспечить себе максимальное снижение наказания;

— эффект «амнистии всего картеля» (“cartel amnesty” effect) — общее снижение ожидаемого размера наказания за счет того, что каждый из участников принимает во внимание возможность с некоторой вероятностью получить амнистию;

— эффект «амнистии нарушителя» (“deviator amnesty” effect) — стимул у фирмы-нарушителя сговора воспользоваться ПОН и «сдать» других участников картеля, чтобы самой получить освобождение, с одной стороны, от санкций, налагаемых государством, а с другой стороны, от санкций, налагаемых другими участниками картеля за нарушение условий их соглашения;

— эффект использования ПОН как инструмента наказания нарушителя условий сговора — если участник картеля осуществляет ценовую подсеку, то другие участники могут наказать его не только путем возврата к некооперативной стратегии, но и путем доноса;

— эффект использования ПОН как инструмента конкурентной борьбы — завлечение конкурента в картельный сговор, чтобы затем, воспользовавшись ПОН, заставить конкурента нести всю тяжесть наказания;

— стимулы сохранять улики, доказывающие создание картеля — сохранение улик обеспечивает возможность получить амнистию, предоставив их в АО; кроме того, улики можно использовать в качестве «залога» для обеспечения достоверной угрозы наказания в случае, если контрагент нарушит условия сговора. Можно видеть, что в первом случае сохранение улик дестабилизирует картель, а во втором, напротив, — стабилизирует;

— эффект «выметания сора» (“cleaning out the closet” effect) — эффект возникает, если фирмы начинают использовать ПОН как позволяющий избежать санкций способ выхода из тех картелей, которые уже не являются для них прибыльными;

— эффект «брошенной кости» (“throwing a bone” effect) — если фирма участвует в нескольких картелях на разных рынках, ей может быть выгодно признаться в участии в менее успешном картеле, чтобы отвлечь ресурсы АО от расследования более успешного картеля.

Преобладание тех или иных стимулов, а значит и результат внедрения ПОН, зависит от того, какие структурные альтернативы построения программы будут выбраны для воплощения в ее конечной форме.

Среди основных структурных альтернатив построения ПОН можно выделить следующие основные «развилки»<sup>4</sup>:

— предоставлять признавшимся участникам картеля полное или частичное освобождение от ответственности;

— предоставлять амнистию только первому признавшемуся или также последующим;

— позволять воспользоваться ПОН только до начала расследования либо и до и после;

— платить ли вознаграждение за признание;

— ограничивать или нет возможность получения амнистии для лидера и/или инициатора картельного сговора;

— ограничивать или нет возможность получения амнистии при условии участия фирмы сразу в нескольких картелях<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> Структурные альтернативы дизайна ПОН выделяются также *А.Е. Шастинко* в работе «Экономические аспекты ослабления наказания за нарушение антимонопольного законодательства» (Вопросы экономики. 2007. № 8). Однако мы выделим иной набор структурных альтернатив, относящийся прежде всего к «скелету», формирующему своеобразную основу любой программы освобождения от ответственности, а не к процедурным вопросам.

<sup>5</sup> Сравнительный анализ некоторых из указанных альтернатив с применением теоретико-игровых моделей можно найти, например, в работах *M. Motta, M. Polo (2003), G. Spagnolo (2004), C. Aubert, P. Rey, W.E. Kovacic (2006), D. Leliefeld, E. Motchenkova (2007), J. Harrington (2008), H. Houba, E. Motchenkova, Q. Wen (2009), N. Ghebrihiwet, E. Motchenkova (2010)*. Также распространен подход на основе экспериментального подхода, как, например, в работах *J. Apestegua, M. Dufwemberg, R. Selten (2007), M. Bigoni, S. Fridolfsson, C. Le Coq, G. Spagnolo (2008)*.

При этом каждая структурная альтернатива при ее применении поощряет возникновение одних из вышеперечисленных стимулов и подавляет другие. Учитывая это, а также формируя определенное сочетание данных альтернатив в рамках конкретной программы, представляется возможным добиться тех целей, которые стоят перед разработчиками ПОН, и при этом минимизировать отрицательные эффекты. Рассмотрим теперь, какие структурные альтернативы воплощены в российской ПОН и какие результаты они могут предопределять.

Программа освобождения от ответственности была впервые введена в России в 2007 г. и сильно отличалась от программ, принятых в США и ЕС. В частности, американская версия ПОН предусматривает только полное освобождение и только для первого участника программы, обеспечивая максимальный эффект «гонки в зал суда»; европейская версия позволяет фирмам, осуществившим признание вторыми, третьими и т.д., также получить определенную «скидку», что, с одной стороны, создает больший, чем в американской версии, эффект амнистии картеля, но, с другой стороны, позволяет снизить издержки АО по добыванию доказательств сговора. Российская же версия ПОН 2007 г. давала возможность любой фирме вне зависимости от очередности получить полное освобождение от наказания, породив самый сильный в сравнении с американской и европейской версиями ПОН эффект «амнистии картеля», который усугублялся отсутствием явно прописанных требований к объему и ценности информации, необходимой для представления в АО, а также отсутствием ограничения на момент обращения за амнистией. Программа освобождения от наказания оказалась настолько «щедрой», что, как отмечают А.Е. Шаститко и С.Б. Авдашева, фирмы стали использовать ее для выхода из соглашений, которые при исследовании на ограничение конкуренции должны были бы быть признанными легальными (что свидетельствует о значительном эффекте «выметания сора»).

ПОН была реформирована в 2009 г. в рамках второго антимонопольного пакета поправок. Согласно новой формулировке, ПОН может воспользоваться только лицо, первым выполнившее все условия, а именно добровольно заявившее в АО о своем участии в картеле, отказавшееся от дальнейшего участия и предоставившее в АО сведения, которыми он до этого не располагал, причем данных сведений должно быть достаточно для установления события административного правонарушения.

Итак, в рамках новой версии ПОН амнистия доступна исключительно лицу, первому выполнившему все условия программы. Положительное влияние выбора такой альтернативы выражается в активизации эффекта «гонки в зал суда», но одновременно появ-

ляются стимулы использовать ПОН в качестве инструмента наказания нарушителей или инструмента конкурентной борьбы (тем более что ПОН никак не ограничивает возможность получения амнистии организаторами картелей).

Кроме того, отсутствие возможности получить дисконт, предоставляя в АО сведения не первым, а вторым, третьим и т.д., не дает последующим заявителям стимулов раскрывать информацию. Однако данный эффект перекрывается требованиями к информации, предоставляемой первой фирмой: теперь для участия в ПОН требуется раскрыть не любые сведения, а те, которых будет достаточно для установления события административного правонарушения. По сравнению с законодательством, например, ЕС данное требование к информации является относительно жестким. Оно снижает стимулы к участию в ПОН, так как до момента установления административного правонарушения невозможно определить, выполнила ли фирма все необходимые условия для получения амнистии.

Третий антимонопольный пакет поправок, который, как ожидается, вступит в действие в 2012 г., в отличие от второго, не предусматривает кардинального пересмотра существующей версии ПОН, однако он все же должен внести некоторые модификации.

Так, в Кодексе об административных правонарушениях (КоАП) четко прописывается набор смягчающих и отягчающих обстоятельств, влияющих на размер штрафа за участие в сговоре<sup>6</sup>. К смягчающим обстоятельствам отнесено в том числе письменное признание в участии в картеле при условии прекращения правонарушения и сотрудничества с АО. Данная норма дает фирме, не сумевшей воспользоваться ПОН (например, не первой выполнившей все условия), шанс получить ослабление наказания, что, как отмечалось, поможет снизить издержки АО, хотя и несколько снижает эффект «гонки в зал суда». Кроме того, ответственность для фирм, не являющихся организаторами или лидерами сговора, смягчается, в то время как размер санкций для организатора картеля, наоборот, повышается. С одной стороны, это снижает общую ожидаемую выгоду от организации сговора, однако не так сильно влияет на стимулы внутри программы: фирма-организатор или лидер картеля по-прежнему может получить полную амнистию, если первой выполнит условия ПОН. В то же время у подобной формулировки есть и положительный момент, связанный с тем, что ни один участник картеля не может восприниматься как «надежный», ведь даже лидер может воспользоваться ПОН. Вместе с тем необходимо

---

<sup>6</sup> Проект Федерального закона «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» // Федеральная антимонопольная служба: официальный сайт. URL: [http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts\\_50689.html](http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_50689.html) (дата обращения: 30.05.2011). С. 8—10.

отметить, что выявление лидера, или организатора, картеля само по себе сопряжено с издержками для АО, что приводит к возникновению ошибок первого и второго рода.

Несмотря на то что повторный характер нарушения антимонопольного законодательства числится в качествеотягчающего обстоятельства, поправки к КоАП не содержат ограничения на возможность получения полной амнистии для фирм, признавшихся в участии в одном картеле, но не признавшихся в участии в другом. Таким образом, в рамках ПОН эффект «брошенной кости» сохраняется.

Хотя третий антимонопольный пакет поправок вносит определенные изменения с точки зрения функционирования программы, многие вопросы по-прежнему остаются нерешенными. Прежде всего это касается проблемы уголовной ответственности. В условиях, когда за предоставление освобождения от административной и уголовной ответственности отвечают разные государственные органы (ФАС России и МВД России соответственно), а условия программ не совпадают, возрастает уровень неопределенности, связанный с использованием ПОН.

В сложившихся условиях представляется целесообразной разработкой ПОН для индивидов, причем ее условия должны касаться освобождения как от административной, так и от уголовной ответственности.

Вместе с тем в условиях существующей неопределенности в сфере освобождения от уголовных санкций представляется маловероятным использование ПОН в качестве инструмента конкурентной борьбы. Если же будет разработана достаточно прозрачная индивидуальная ПОН, вопрос введения запрета амнистии для организаторов картелей может стать более актуальным.

Также ограничение доступа к ПОН для компаний, уличенных в участии более чем в одном картеле, в чем они не признались, может служить дальнейшему снижению эффектов «выметания сора» и «бросания кости».

Таким образом, исходя из сочетания структурных альтернатив, воплощенных в действующей версии ПОН, и с учетом изменений, которые планируется ввести в рамках третьего антимонопольного пакета поправок, можно отметить основные ограничения, создаваемые данной версией программы. В первую очередь, необходимо сказать, что программа создает достаточно сильные стимулы к манипулированию ресурсами АО, и данные стимулы не сглаживаются с помощью внедрения тех или иных структурных альтернатив. Однако парадоксальным образом существующая неопределенность в сфере предоставления амнистии от уголовной ответственности смягчает указанный эффект.

Вместе с тем при условии совершенствования процедуры освобождения от уголовной ответственности запрет получения амнистии для организаторов и лидеров картеля, а также ограничения на амнистию для компаний, участвующих в нескольких картелях, могут служить способом снижения нежелательных стимулов.

В заключение следует сделать вывод о том, что вопрос дальнейшего совершенствования программ ослабления наказания по-прежнему остается актуальным.

### Список литературы

Проект Федерального закона «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» // Федеральная антимонопольная служба: официальный сайт. URL: [http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts\\_50689.html](http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_50689.html)

Проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон “О защите конкуренции” и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации» // Федеральная антимонопольная служба: официальный сайт. URL: [http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts\\_50689.html](http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_50689.html)

*Шаститко А.Е.* Экономические аспекты ослабления наказания за нарушение антимонопольного законодательства // Вопросы экономики. 2007. № 8.

*Apestequia J., Dufwenberg M., Selten R.* Blowing the Whistle // Economic Theory. 2007. Vol. 31. N 1.

*Aubert C., Rey P., Kovacic W.E.* The Impact of Leniency and Whistle-Blowing Programs on Cartels // International J. of Industrial Organization. 2006. Vol. 24. N 6.

*Bigoni M., Fridolfsson S., Le Coq C., Spagnolo G.* Fines, Leniency and Rewards in Antitrust: An Experiment // IFN Working Paper. 2008. N 738.

*Ellis C.J., Wilson W.W.* What doesn't Kill us Makes us Stronger: An Analysis of Corporate Leniency Policy. University of Oregon, 2001.

*Ghebrihiwet N., Motchenkova E.* Leniency Programs in the Presence of Judicial Errors // Serie Research Memoranda. 2010. N 0008.

*Harrington J.* Optimal Corporate Leniency Programs // J. of Industrial Economics. 2008. Vol. 56. N 2.

*Houba H., Motchenkova E., Wen Q.* The Effects of Leniency on Maximal Cartel Pricing // Tinbergen Institute Discussion Papers. 2009. N 09-081/1.

*Liefeld D., Motchenkova E.* To Protect in Order to Serve, Adverse Effects of Leniency Programs in View of Industry Asymmetry // Serie Research Memoranda. 2007. N 0002.

*Motta M., Polo M.* Leniency Programs and Cartel Prosecution // International J. of Industrial Organization. 2003. Vol. 21. N 3.

*Shastitko A., Avdasheva S.* Introduction of Leniency Programs for Cartel Participants: The Russian Case // Antitrust Chronicle. 2011. Vol. 8.

*Spagnolo G.* Divide et Impera: Optimal Leniency Programs // CEPR Discussion Papers. 2004.

**И.Ю. Ховавко<sup>1</sup>,**

ст. науч. сотр. кафедры экономики природопользования экономического ф-та  
МГУ имени М.В. Ломоносова

## **ИНТЕРНАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ АВТОТРАНСПОРТА (на примере Москвы)**

Увеличение мобильности населения с помощью личного транспорта сопровождается целым рядом отрицательных последствий: ростом количества дорожных пробок, аварий, негативного воздействия на окружающую среду. В статье даются экономические оценки внешних эффектов автотранспорта и анализируются инструменты их интернализации. По результатам экспертного опроса выявляются перспективные направления транспортной политики в Москве.

**Ключевые слова:** регулирование автотранспорта, экстерналии дорожного транспорта, экономические инструменты интернализации внешних эффектов автотранспорта.

The article is devoted to the regulation of road transport. The author showed available approaches to quantification and internalization of road transport externalities. Road transport will continue to impose increasing costs on the natural environment, human health and the economy without fundamental change in road transport policy. Instruments of road transport regulation (road tolls, congestion pricing, cordon tolls, vehicle use fees, fuel fees) are summarized.

**Key words:** road transport regulation, road transport externalities, instruments of internalization of road transport externalities.

Увеличение количества личных автомобилей приводит на определенном этапе к принципиально новому стилю жизни, получившему название *автомобильной зависимости*. В автомобилеориентированных городах снижается качество жизни: возникают психологические стрессы из-за пробок и отсутствия пространства для безопасного передвижения (тротуары используются для парковок, дороги с интенсивным движением создают эффект барьера), приходит в упадок общественный транспорт, ухудшаются условия природной среды. Развитые страны, раньше нас столкнувшиеся с негативными последствиями высокой автомобилизации, давно занимаются исследованием того, как выбор личного автомобиля в качестве средства передвижения соотносится с общественными интересами. В экономической науке сформировалось даже самостоятельное направление, занимающееся изучением автотранспортных экстерналий.

---

<sup>1</sup> Ховавко Ирина Юрьевна, тел.: +7 (916) 652-75-18; e-mail: irina.hov@rambler.ru

*Внешние эффекты автотранспорта и их регулирование.* Усредненные мировые оценки издержек от поездок на автомобиле составляют порядка 1,64 долл. США на автомобиле-милю в городе в час пик и 0,96 долл. США в сельской местности (в ценах 2007 г.), из которых более трети (35%) приходится на внешние издержки автотранспорта<sup>2</sup>. Автор статьи пересчитала внешние издержки, выраженные в долларах (2007 г.), в рубли (по паритету покупательной способности) и соотнесла их с километром пробега. В результате расчетов был получен следующий показатель: приблизительно 3 руб. на километр пробега (руб./авт.-км). Сопоставление этого результата с оценками ученых МАДИ представлено в табл. 1. Оценка полного экономического ущерба (экологический ущерб, ущерб от ДТП, потери времен в пробках), проведенная российскими учеными, составляет около 3,7 руб./авт.-км (в ценах 2007 г.).

Таблица 1

**Экономические оценки внешних эффектов автотранспорта в Москве**

Оценка ущерба	Информация, приводимая в источнике	Дополнительный расчет автора статьи
38–39 млрд руб./год	Экономические потери от пробок в Москве (легковой транспорт)	Общий ущерб 48,5 млрд руб. (38,5 + 2/3 × 14,5 + (0,39 – 0,054) = 48,5). Ущерб от одного автомобиля равен 111 руб. в день или 3,7 руб./авт.-км
14,5 млрд руб./год	Ущерб от загрязнения отходами и загрязнения водных ресурсов (весь автотранспорт)	
390 млн руб./год (из них 54 млн руб. — загрязнение грузовиками)	Ущерб от загрязнения воздуха	

Источник: Киченджи В., Хатояма К. Москва: транспортные проблемы мегаполиса. М., 2010. С. 88–91.

<sup>2</sup> Litman T. Transportation Cost Analysis: Techniques, Estimates and Implications // Victoria Transport Policy Institute Website. 2002. June. URL: <http://www.vtpi.org/tca/tca00.pdf/> (дата обращения: 12.11.2011).

Таким образом, показатель 3 руб./авт.-км (или около 30 000 руб. в год) можно рассматривать как нижнюю оценку внешних эффектов одного легкового автомобиля в Москве. То есть проезд 1 км на автомобиле в Москве стоит для общества на 3 руб. дороже, чем для автомобилиста. Эта цифра достаточно хорошо соотносится с оценками директора НИИ транспорта и дорожного хозяйства А. Сарычева, который пишет: «Я считаю, что каждый автовладелец должен вносить в казну примерно 30—35 тысяч рублей в год, а не 4,5 тысячи, как сейчас»<sup>3</sup>.

Наличие экстерналий — это всегда проявление экономической неэффективности. Поскольку индивиды не заинтересованы в минимизации отрицательных внешних эффектов, необходимы меры по их принуждению к этому. Функция принуждения возлагается на государство, а механизмом принуждения выступает система государственного регулирования, которая должна обеспечить интернализацию внешних эффектов (перенесение внешних издержек во внутренние издержки источника экстерналий).

Государственное регулирование автотранспорта в развитых странах базируется на изменении принципов ценообразования на поездки на автомобиле, т.е. на управлении спросом. Инструментами такого управления являются:

- 1) налоги на автомобили,
- 2) налоги на перемещение на автомобиле;
- 3) налоги на хранение автомобиля;
- 4) налоги на автомобильное топливо.

Задача всех транспортных налогов — заставить владельцев автомобилей полностью оплачивать издержки, которые несет общество от передвижения автотранспорта, стимулировать водителей сократить использование личных автомобилей.

Инструменты, применяемые для управления спросом на передвижение на автомобилях в РФ, включают:

- 1) акциз при покупке автомобиля (мощностью свыше 150 л.с.),
- 2) транспортный налог,
- 3) акциз на нефтепродукты,
- 4) топливный налог,
- 5) плату за дороги.

Все транспортные налоги позволяют покрывать в Москве менее четверти внешних эффектов автотранспорта (0,62 руб./авт.-км). То есть большинство автомобилистов в мегаполисе не осознают или не хотят осознавать, что они не полностью оплачивают издержки, связанные с их передвижением на автомобиле.

---

<sup>3</sup> Сарычев А. Пробки у москвичей... в голове // Комсомольская правда: сайт. 13.01.2011. URL: <http://kp.ru/daily/25620.4/787410/> (дата обращения: 15.03.2011).

*Согласование интересов в процессе разработки транспортной политики в Москве.* Любые способы интернализации внешних эффектов повышают общественное благосостояние. Однако они по-разному затрагивают интересы различных групп населения, поэтому обществу необходимо найти некий консенсус. Сделать это довольно сложно, что уже продемонстрировало обсуждение в прессе транспортной стратегии развития Москвы (плана С. Собянина).

Автор поставила перед собой задачу — определить, есть ли точки пересечения в понимании способов разрешения транспортных и экологических проблем Москвы у разных групп населения/экспертов. Для этого был проведен опрос. Опрашиваемые были разделены на три группы: специалисты, автомобилисты и экологи. В качестве специалистов выступали люди, профессионально занимающиеся автомобильным транспортом (кандидаты и доктора наук МАДИ), в качестве автомобилистов — представители Федерации автовладельцев России (ФАР), от имени экологов отвечали люди (доктора наук), профессионально занимающиеся охраной окружающей среды. В каждой группе было по 5 экспертов. Для оценки связи внутри группы применялся коэффициент конкордации<sup>4</sup>, а между группами — коэффициент ранговой корреляции (по Спирмену)<sup>5</sup>.

Первоначально экспертам был направлен опросный лист с 20 вариантами транспортной политики, наиболее часто обсуждаемыми в контексте транспортных проблем Москвы. При этом экономические меры (платежи/налоги) в данном листе были представлены более детализировано (платежи в зависимости от пробега, от мощности двигателя, от экологического класса автомобиля и т.д.), в отличие от технических, которые агрегировались в более крупные блоки (например, интеллектуальные транспортные системы). Эксперты ФАР добавили 4 дополнительных варианта транспортной политики. Опросный лист с 24 вариантами был повторно направлен экспертам для ранжирования (табл. 2).

---

<sup>4</sup> Коэффициент конкордации — коэффициент согласия, определяющий связь ранжировок, назначенных отдельными экспертами. Оценка коэффициента конкордации проводится по критерию  $\chi^2$  для  $(n - 1)$  степеней свободы при 1% уровне значимости.

<sup>5</sup> Коэффициент ранговой корреляции по Спирмену — эмпирический показатель, основанный на оценке рангов коррелируемых величин. Метод ранговой корреляции можно применять при изучении сложных ситуаций, характеризующихся большим количеством факторов ( $n > 10$ ). Он заключается в установлении объективной связи между мнениями экспертов и упорядочением выдвинутых параметров в зависимости от их важности.

## Опросный лист

<b>Вариант транспортной и экологической политики</b>		<b>Ранг варианта с точки зрения возможности применения в Москве</b>
<i><b>Развитие общественного транспорта</b></i>		
1	Выделенная полоса для общественного транспорта	
2	Развитие метро (включая область)	
3	Развитие скоростного трамвая и железнодорожного сообщения (в Москве и области)	
4	Улучшение работы общественного транспорта (снижение времени ожидания, увеличение скорости и комфорта передвижения)	
5	Регулирование работы городского такси	
6	Развитие сети перехватывающих парковок	
7	Снижение платы за проезд в общественном транспорте*	
<i><b>Организационно-планировочные решения</b></i>		
8	Строительство новых дорог и развязок в Москве и области	
9	Интеллектуальные транспортные системы	
<i><b>Повышение экологического класса автомобилей</b></i>		
10	Ежегодный транспортный налог, дифференцированный в зависимости от экологического класса автомобиля	
11	Углеродный налог (налог на топливо) в зависимости от объема выбросов авто (качества потребляемого топлива)	
<i><b>Экономическое регулирование спроса на передвижение на личном транспорте</b></i>		
12	Налог на топливо / Налог на топливо, привязанный к годовому пробегу	
13	Платный въезд в определенные районы города (например, в центр)	
14	Плата за проезд по наиболее загруженным дорогам	
15	Плата за разрешение пользоваться дорожной сетью в течение определенного времени (система виньеток)	

<b>Вариант транспортной и экологической политики</b>		<b>Ранг варианта с точки зрения возможности применения в Москве</b>
16	Ежегодный транспортный налог (привязанный к годовому пробегу)	
17	Дополнительный налог при покупке/перепродаже автомобиля	
18	Электронные системы оплаты проезда	
<i><b>Управление парковками</b></i>		
19	Массовое строительство коммерческих парковок	
20	Ограничение/запрет на бесплатную парковку на улицах города	
21	Наведение порядка со знаками, запрещающими парковку*	
22	Система отслеживания нарушений правил парковки*	
<i><b>Другое</b></i>		
23	Развитие системы проката автомобилей	
24	Повышение качества топлива*	

\* Звездочкой отмечены варианты, добавленные экспертами ФАР.

При  $N = 20$  коэффициент конкордации экологов составил 0,44, автомобилистов — 0,79, специалистов — 0,58. При  $N = 24$  значение критерия у экологов оказалось меньше табличного, что означает, что суждение не имеет закономерности и носит случайный характер. Коэффициент конкордации у специалистов составил 0,52, у автомобилистов — 0,75, что подтверждает соответственно среднюю и высокую степень согласия мнений в этих группах.

Далее определялась степень согласия между группами автомобилистов и специалистов. Полученный коэффициент ранговой корреляции 0,4 показывает наличие некоторой связи между мнениями экспертов двух групп. В табл. 3 представлена окончательная ранжировка вариантов группами экспертов (согласно полученному весу в относительных единицах).

## Ранжировка вариантов транспортной политики автомобилистами и специалистами

Автомобилисты	Вес фактора	Специалисты	Вес фактора
<b>8. Строительство новых дорог и развязок в Москве и области</b>	<b>0,99</b>	<b>2. Развитие метро (включая область)</b>	<b>0,95</b>
19. Массовое строительство коммерческих парковок	0,85	<b>6. Развитие сети перехватывающих парковок</b>	<b>0,89</b>
<b>4. Улучшение работы общественного транспорта</b>	<b>0,84</b>	<b>4. Улучшение работы общественного транспорта</b>	<b>0,88</b>
21. <u>Наведение порядка со знаками, запрещающими (разрешающими) парковку</u>	<u>0,8</u>	3. Развитие скоростного трамвая и железнодорожного сообщения (в Москве и области)	0,77
<b>6. Развитие сети перехватывающих парковок</b>	<b>0,76</b>	<b>8. Строительство новых дорог и развязок в Москве и области</b>	<b>0,73</b>
<b>9. Интеллектуальные транспортные системы</b>	<b>0,73</b>	7. Снижение платы за общественный транспорт	0,65
<b>2. Развитие метро (включая область)</b>	<b>0,7</b>	<b>9. Интеллектуальные транспортные системы</b>	<b>0,59</b>
1. Выделенная полоса для общественного транспорта	0,67	22. Система отслеживания нарушений правил парковки автомобилями	0,57
18. Электронные системы оплаты проезда	0,62	18. Электронные системы оплаты проезда	0,52
22. Система отслеживания нарушений правил парковки автомобилями	0,6	19. Массовое строительство коммерческих парковок	0,5
12. Налог на топливо / Налог на топливо, привязанный к годовому пробегу	0,53	1. Выделенная полоса для общественного транспорта	0,47
7. Снижение платы за общественный транспорт	0,51	10. Ежегодный транспортный налог, дифференцированный в зависимости от экологического класса автомобиля	0,45
<u>24. Меры по повышению качества топлива</u>	<u>0,51</u>	16. Ежегодный транспортный налог (привязанный к годовому пробегу)	0,45

Автомобилисты	Вес фактора	Специалисты	Вес фактора
11. Углеродный налог (налог на топливо) в зависимости от объема выбросов автомобиля (качества потребляемого топлива)	0,48	5. Регулирование работы городского такси	0,4
3. Развитие скоростного трамвая и железнодорожного сообщения (в Москве и области)	0,46	17. Дополнительный налог при покупке/перепродаже автомобиля	0,4
5. Регулирование работы городского такси	0,43	12. Налог на топливо / Налог на топливо, привязанный к годовому пробегу	0,39
10. Ежегодный транспортный налог, дифференцированный в зависимости от экологического класса автомобиля	0,36	11. Углеродный налог (налог на топливо) в зависимости от объема выбросов автомобиля (качества потребляемого топлива)	0,39
<i>23. Развитие системы проката автомобилей</i>	<i>0,25</i>	<i>14. Плата за проезд по наиболее загруженным дорогам</i>	<i>0,37</i>
<i>20. Ограничение/запрет на бесплатную парковку на улицах города</i>	<i>0,24</i>	<i>20. Ограничение/запрет на бесплатную парковку на улицах города</i>	<i>0,37</i>
17. Дополнительный налог при покупке/перепродаже автомобиля	0,23	21. <u>Наведение порядка со знаками, запрещающими (разрешающими) парковку</u>	<u>0,37</u>
<i>14. Плата за проезд по наиболее загруженным дорогам</i>	<i>0,13</i>	<i>15. Плата за разрешение пользоваться дорожной сетью в течение определенного времени (система виньеток)</i>	<i>0,34</i>
<i>15. Плата за разрешение пользоваться дорожной сетью в течение определенного времени (система виньеток)</i>	<i>0,12</i>	<i>13. Платный въезд в определенные районы города (например, центр)</i>	<i>0,31</i>
16. Ежегодный транспортный налог (привязанный к годовому пробегу)	0,12	<i>23. Развитие системы проката автомобилей</i>	<i>0,14</i>

Автомобилисты	Вес фактора	Специалисты	Вес фактора
13. Платный въезд в определенные районы города (например, в центр)	0,06	24. Меры по повышению качества топлива	0,09

*Примечание.* Жирным шрифтом выделены варианты, приоритетные по мнению экспертов обеих групп; курсивом — варианты, получившие наименьший рейтинг в обеих группах; подчеркнуты варианты, где мнения экспертов разошлись в наибольшей степени.

Анализ результатов опроса позволяет сделать ряд выводов.

**Первое.** Важнейшим направлением транспортной стратегии города обе группы экспертов считают развитие общественного транспорта. Власти должны сделать общественный транспорт более привлекательным, чем езда на личном автомобиле в пробках (правильность этого вывода можно продемонстрировать с помощью теоретической модели «дилемма заключенных»). Отметим, что специалисты оценили вариант «Снижение платы за общественный транспорт» выше, чем автомобилисты. В настоящее время поездка на работу (туда и обратно до 30 км) на автомобиле оказывается дешевле поездки на общественном транспорте с пересадкой.

«Выделенные полосы для общественного транспорта» — необходимое условие его комфортности. Специалисты оценили этот вариант ниже, чем автомобилисты, видимо хорошо представляя те трудности, с которыми придется столкнуться при реализации данного варианта. В Москве, где «все так запущено», организовать комфортный и доступный общественный транспорт — исключительно сложная задача, но избежать ее решения властям не удастся.

**Второе.** Результат опроса в группе автомобилистов показывает исключительно высокий уровень согласия, который можно назвать «согласованным эгоизмом». Автомобилисты хотят новых дорог, парковок, интеллектуальных транспортных систем, при этом они не готовы оплачивать внешние издержки. Мнение автомобилистов можно озвучить словами вице-президента ФАР К. Шутова: «Если поднять налог (речь идет о транспортном налоге и других сборах с автовладельцев), то власть получит социальный взрыв...»<sup>6</sup>

**Третье.** В обеих группах доминируют варианты «Улучшение работы общественного транспорта»; «Строительство новых дорог и развязок в Москве и области»; «Развитие метро (включая область)»; «Развитие сети перехватывающих парковок». Вариант «Массовое

<sup>6</sup> Повышение транспортного налога не спасет от пробок // Федерация автовладельцев России (сайт). 2011. Январь. URL: <http://www.far.ru/> (дата обращения: 15.03.2011).

строительство коммерческих парковок» автомобилисты оценили выше, чем специалисты. Вероятно, специалисты лучше понимают, что избыток парковок так же плох, как и их недостаток, поскольку провоцирует рост автомобильной зависимости.

**Четвертое.** Наименьший рейтинг в обеих группах экспертов получили варианты «Платный въезд в определенные районы города (например, в центр)»; «Развитие системы проката автомобилей»; «Плата за разрешение пользоваться дорожной сетью в течение определенного времени (система виньеток)»; «Плата за проезд по наиболее загруженным дорогам», что отражает неготовность общества к принятию этих вариантов транспортной политики.

**Пятое.** Наибольшее расхождение в оценках имеют варианты «Наведение порядка со знаками, запрещающими (разрешающими) парковку» и «Меры по повышению качества топлива», добавленные экспертами группы автомобилистов. Вариант со знаками — это очевидные недоработки (или «ловушки»), для устранения которых достаточно одного желания навести порядок. Второй вопрос сложнее. Выше указывалось на низкое качество моторного топлива на розничном рынке. Признаем однако, что ситуация в Москве более благополучная, чем в регионах.

**Шестое.** Ответы на анкету с 24 вопросами показали, что у экологов, которые по идее и должны олицетворять интересы общества, нет какой-либо устойчивой системы предпочтений в области транспортной политики в городах. Они демонстрируют низкую устойчивость ответов — 30%<sup>7</sup>. Для сравнения: худший результат у специалистов — 75% совпавших ответов (при среднем значении 90%). В литературе отмечается, что при количестве объектов для ранжирования >15 данные ранжирования могут быть очень неустойчивы<sup>8</sup>. Субъективные мнения и оценки людей (не экспертов) подвержены колебаниям под влиянием различных обстоятельств. Однако эксперты — это группа специалистов в каком-то вопросе, имеющих устойчивую систему взглядов на проблему. Ответы экологов трудно квалифицировать как ответы экспертов потому, что в этой области современной российской науки не сформировалось устоявшихся точек зрения на вопросы интернализации внешних экологических эффектов автотранспорта. Вместе с тем по результатам опроса экологов на анкету с 20 вопросами первые и последние места заняли те же варианты, что и у автомобилистов и специалистов: «Развитие метро (включая область)»; «Выделенная полоса для общественного транспорта»; «Улучшение работы обществен-

<sup>7</sup> Сравнивались ответы на вопросы анкеты с 20 пунктами на первом этапе и ответы на эти же вопросы анкеты с 24 пунктами. Ответы рассматривались как совпавшие, если разница в установленных рангах была ≤ 4.

<sup>8</sup> Litman T. Op. cit.

ного транспорта»; «Интеллектуальные транспортные системы»; «Строительство новых дорог и развязок в Москве и области». Низко оценены такие варианты, как «Развитие системы проката автомобилей» и «Дополнительный налог при покупке/перепродаже автомобиля».

Таким образом, предложенный в работе подход позволяет найти консенсус в обществе при рассмотрении процесса интернализации внешних эффектов автотранспорта. Полученные результаты могут быть полезны лицам, занимающимся планированием городского развития, поскольку, уравнивая интересы различных групп, способствуют выработке результативных действий.

Решение транспортных проблем крупных городов, основанное на необходимости интернализировать внешние эффекты автотранспорта, способно осуществить только государство. Это сложная задача, так как в процессе интернализации экстерналий всегда будут проигравшие (например, необходимость развивать общественный транспорт неминуемо ведет к сокращению пространства для личного транспорта). Проведенное исследование показало неготовность общества к принятию экономических мер по регулированию транспортных проблем. В этой связи важнейшей составляющей деятельности государства становится разъяснительная работа с «автомобилизованным сообществом». Но властям следует помнить, что злоупотребление экономическими инструментами интернализации внешних эффектов (использование этих инструментов для решения фискальных задач, а не для повышения общественного благосостояния) дискредитирует данный механизм в глазах общества и может вызвать социальный протест.

### Список литературы

*Киченджи В., Хатояма К.* Москва: транспортные проблемы мегаполиса. М., 2010.

Федерация автовладельцев России (сайт). URL: <http://www.far.ru/>

*Сарычев А.* Пробки у москвичей... в голове // Комсомольская правда: сайт. 13.01.2011. URL: <http://kp.ru/daily/25620.4/787410/>

*Ядов В.А.* Стратегия социологического исследования. М., 2007.

*Litman T.* Transportation Cost Analysis: Techniques, Estimates and Implications // Victoria Transport Policy Institute Website. 2002. June. URL: <http://www.vtpi.org/tca/tca00.pdf/>

## НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

**Р.П. Малахинова<sup>1</sup>,**

канд. экон. наук, доцент, ст. науч. сотр. кафедры политической экономии экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

### **ЦИКЛЫ КОНДРАТЬЕВА И ПЕРИОДИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ**

В статье представлены итоги научного семинара, организованного проблемной группой кафедры политической экономии экономического факультета МГУ «Воспроизводство и национальный экономический рост» по материалам доклада проф. А.Г. Худокормова (кафедра истории народного хозяйства и экономических учений экономического факультета МГУ) «Циклы Кондратьева и периодические кризисы мировой экономической мысли».

Были обсуждены проблемы: эволюция мировой экономической теории в XX в., методологические и теоретические принципы анализа, соотношение науки, идеологии и политики, критерии кризиса экономической теории.

**Ключевые слова:** большие циклы конъюнктуры, кризис экономической мысли, кризисы марксизма, кризисы западной экономической мысли, сущность человека.

In article materials of a scientific seminar based on Prof. A.G. Khudokormov report “Kondratyev’s Cycles and Periodic Crises of World Economic Thought” (Chair of economic history and history of economic doctrines, Economic faculty of the MSU) are presented. The seminar was organized by “Reproduction and National Economic Growth” research group (Chair of political economy, Economic faculty of the MSU).

The following issues were discussed: development of the world economic theory in the XX century, methodological and theoretical principles of the analysis, correlation of science, ideology and politics, criteria of economic theory crisis.

**Key words:** major cycles of market environment, economic thought crisis, Marxism crises, western economic thought crises, human nature.

Открывая семинар, его руководитель **В.Н. Черковец** (*докт. экон. наук, профессор, МГУ*) обозначил три области анализа и обсуждения проблемы, поставленной и рассматриваемой в докладе профессора А.Г. Худокормова. Они определяются, по его мнению, главной задачей — показать наличие *связи, своеобразной корреляции* между известными большими циклами (в иной редакции — длинными волнами) Н.Д. Кондратьева и периодическими кризисами

---

<sup>1</sup> Малахинова Роза Павловна, тел.: +7 (495) 339-43-64; e-mail: malakha41@mail.ru

в мировой экономической мысли. Это, как интерпретировал тему доклада В.Н. Черковец, — центральная область исследования в оригинальной, еще не известной научной литературе, посвященной идее длинных циклов и истории экономических учений, разработке. Разумеется, такая постановка вопроса предполагает *определенную трактовку самой концепции больших циклов конъюнктуры* (как называл ее сам Н.Д. Кондратьев), а также материального основания больших циклов, их природы и причины, соотношения с известными среднесрочными (7—11 лет) торгово-промышленными циклами, которые отличаются периодическими кризисами перепроизводства товаров. Такова по сути первая область анализа, так как в ней, судя по формулировке темы, заключены истоки причинно-следственной связи между экономическими циклами и кризисами в сфере идеологии, политики и теоретической деятельности. Следующая область — это определение понятия «*кризис экономической мысли*», или поиск ответа на вопрос, идет ли речь о новых, пока не объясненных явлениях реальной действительности или о несостоятельности методологии каких-либо научных направлений и т.д.

Как известно из литературы, явление больших циклов конъюнктуры в 50—60 лет было замечено еще в середине XIX в., позднее на них указывали К. Каутский, Р. Гильфердинг, Й. Шумпетер, в России — А. Чупров, М. Туган-Барановский и др. Н.Д. Кондратьев, выступая с докладом в Институте экономики в 1926 г., подкрепил гипотезу о длинных волнах конъюнктуры, дав ей определенное теоретическое толкование, но сохранил вместе с тем сам характер гипотезы. Он предполагал, что волнообразные колебания товарных цен, процента и других элементов рынка происходят вокруг какого-то уровня равновесия, а материальной основой цикла, состоящего из повышательного и понижательного периодов, является изнашивание тех частей основного капитала, которые требуют длительного времени и затрат на свое производство. Н.Д. Кондратьев отметил ряд эмпирических закономерностей (правильностей) двух периодов каждой из длинных волн. Так, перед началом и в самом начале повышательной волны происходят крупные изменения в развитии производительных сил (обновление указанных частей основного капитала) и производственных отношений, и весь этот период сильнее остальных отличается «социальными потрясениями, переворотами, революциями, войнами»<sup>2</sup>. Не эта ли закономерность может теоретически рассматриваться как отправной пункт для объяснения связи между большим циклом и кризисами в экономической мысли? Но тогда каков «передаточный механизм» от одного к другому?

---

<sup>2</sup> Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М., 1989. С. 203.

Понижительные же периоды длинных волн характеризуются, по наблюдению Н.Д. Кондратьева, длительной депрессией сельского хозяйства. Он также отмечает, что среднесрочные циклы, накладываясь на повышательную и понижительную волны большого цикла, испытывают влияние их особенностей<sup>3</sup>. Однако в 1926 г. концепция больших подверглась критике. Говорилось о том, что длинные волны показаны Н.Д. Кондратьевым как явление только сферы денежного обращения и ограничиваются фактически динамикой товарных цен и процента. Ряд других показателей представлен частично и поэтому не подтверждает общей картины. Были обвинения в «вульгарности», под которой подразумевались поверхностное объяснение циклов, уход от анализа противоречий капиталистической системы. Современная экономическая наука как западная, так и отечественная в лице представителей разных направлений, признающая заслуги Н.Д. Кондратьева в создании теории больших экономических циклов и пытающаяся продолжить их выявление в развитии экономики после 1920 г., на чем, собственно, и остановился Н.Д. Кондратьев, все же считает эту теорию незавершенной, неполной и не приведенной к единой концепции<sup>4</sup>. Проблема больших циклов остается дискуссионной до настоящего времени. С.М. Меньшиков, изучавший данную проблему, полностью отрицает однопричинность длинных волн и доказывает необходимость включения в модель больших циклов всей совокупности факторов, определяющих функционирование капиталистического общества. Главным недостатком модели Н.Д. Кондратьева он считает полное отсутствие динамики макроэкономических величин капиталистического воспроизводства<sup>5</sup>.

В связи с этим следует обсуждать вопросы, относящиеся и к базовой стороне теории больших *экономических* циклов (или все же, точнее, циклов *конъюнктуры*?), такие, как:

1) большие циклы конъюнктуры с точки зрения марксистской теории воспроизводства и современных неоклассических и других концепций циклов, кризисов, экономического роста;

2) природа и причины больших циклов Кондратьева и соответствующих им кризисов в сопоставлении со среднесрочными промышленными циклами и периодическими кризисами перепроизводства товаров в капиталистической экономике;

3) корреляция между стадиями (фазами) развития капиталистической экономической системы (капитализма в целом) и волновой динамикой больших циклов: существует ли она?;

---

<sup>3</sup> Там же. С. 207.

<sup>4</sup> История экономических учений: Учеб. пособие / Под ред. В. Автономова и др. М., 2000.

<sup>5</sup> См.: Меньшиков С.М., Клименко С.А. Длинные волны в экономике. М., 1989. С. 65, 130.

4) в какой точке траектории последней полуволны большого цикла находится сейчас мировая экономика и каковы координаты России?

Ряд других вопросов, вытекающих непосредственно из темы доклада, неизбежно возникнут в ходе выступления профессора А.Г. Худокормова.

Выступая с докладом «Циклы Кондратьева и периодические кризисы мировой экономической мысли», который был основополагающим для прошедшего семинара, А.Г. Худокормов (*докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой истории народного хозяйства и экономических учений МГУ*) упомянул о том, что история экономической мысли является не просто описательной, но и объясняющей наукой. Она включает в себя ряд связанных между собой принципов, причин и следствий, законов движения экономической мысли. Марксизм и маржинализм — теории (концепции) капиталистического способа производства — во многом антиподы, и в разные исторические периоды их судьба складывалась по-разному. События 1991 г. в нашей стране привели ряд экономистов к отрицанию ранее центрального положения отечественной истории экономических учений *о революционном перевороте*, совершенном в экономической теории К. Марксом и Ф. Энгельсом. В отечественной литературе стали доминировать суждения, заимствованные из западных источников, распространенным стало мнение об отсутствии законов в общественном развитии и науках вообще. К. Маркс трактовался как один из многих представителей утопического социализма, как «запоздалый рикардианец», один из последователей классической школы и т.п. Между тем, как подчеркнул докладчик, если разбираться в вопросе научно, *отрицать революционную роль марксизма в экономической теории невозможно.*

К. Маркс в «Капитале» прежде всего успешно разрешил те теоретические проблемы, которые завели в тупик английскую классическую политэкономия, создав учение о товаре «рабочая сила», прибавочной стоимости, а также теорию распределения последней в связи с межотраслевой конкуренцией капиталов. Открытие им двойственного характера труда, заключенного в товаре, является революционным по отношению к леворадикальной экономической мысли его времени. Но более всего, по мнению А.Г. Худокормова, роль К. Маркса как ученого-революционера обнаруживается в сфере методологии. Его концепция историзма подтверждается тем, что современный капитализм радикально отличается от капитализма IX в. Что же касается судьбы социалистических экспериментов XX в., она сложилась иначе, чем это предсказывалось автором «Капитала» и «Критики Готской программы». Но сам опыт реального социализма, пусть в незрелой, инвертированной форме, все же имел и имеет место, охватывая значительную часть челове-

чества. Всемирное признание имеет его абстрактная теория реализации, на современном этапе растет интерес к марксистской теории периодических экономических кризисов.

Прежняя отечественная историография не признавала самостоятельного значения и содержания *маржиналистской революции 1870—1890 гг.* (хотя такое содержание имелось). Маржинализм, введя в научный оборот анализ предельных величин, снабдив его высокосложным научным аппаратом, впервые поставил в центр исследований проблему альтернативного экономического выбора на базе ограниченных ресурсов. Тем самым был сделан *важный шаг к познанию проблемы эффективности капиталистической экономики*, правда пока еще на микроуровне и с присущими тому времени теоретическими ограничениями. Самостоятельная рубежная роль маржиналистской революции является сейчас общепризнанной. На ее базе возникло принципиально новое неоклассическое направление, которое является основой мейнстрима. Маржинализм входит в структуру так называемого «неоклассического синтеза». Остальные течения западной экономической теории, возникшие на стыке XIX—XX вв., докладчиком не рассматривались.

Определив появление марксизма и маржинализма как *двойственную революцию*, итог истории экономической мысли XIX в., А.Г. Худокормов предложил рассматривать в качестве *основного теоретического ключа* к пониманию истории мировой экономической мысли XX в. теорию длинных волн конъюнктуры Н.Д. Кондратьева. Исследования, продолжавшиеся до конца 1970-х гг. его последователями, среди которых А.Г. Худокормов выделил П. Боккара, а также факт современного финансово-экономического кризиса доказывают, что длительные волны высокой конъюнктуры в истории мирового капитализма перемежаются столь же длительными периодами замедленного роста, а модель длинных волн конъюнктуры Н.Д. Кондратьева может быть пролонгирована до начала третьего тысячелетия.

По мнению А.Г. Худокормова, это имеет непосредственное отношение к истории экономических учений. Под кризисами последних понимается не «смерть» или «конец» той или иной теории, а форма ее болезненного, драматического приспособления к меняющейся практике. Показывая состояние экономики и общества в разные исторические периоды, докладчик отметил, что на длительных этапах высокой конъюнктуры с повышенными темпами экономического роста и благосостояния образуется питательная среда для *кризисов марксизма*. Отсутствие в послевоенный период длительных этапов нарастания общественных антагонизмов в наиболее развитых странах мира ставит под сомнение общий прогноз революционного свержения капитализма. Еще хуже вписываются в повышательную волну конъюнктуры более поздние концепции

«умирания» и «загнивания» капитализма, его общего кризиса и т.д. *Кризисы же экономической теории Запада* хронологически совпадают с зарождением и усугублением понижательных волн. При длительной плохой экономической конъюнктуре периодически обнаруживается ее неспособность дать убедительную интерпретацию экономической реальности. Так, кризис неоклассики 1930-х гг. возник на почве Великой депрессии, повышенная инфляция и стагфляция 1970-х гг. обусловили кризис кейнсианства, а проходящая сейчас в 2007—2010 гг. понижательная волна с резким спадом привела к дискредитации и общему падению рейтинга современного экономического мейнстрима Запада.

Чередование кризисных ситуаций, которые испытывают то леворадикальные, то правоконсервативные фланги мировой экономической теории, представлены в таблице.

#### Большие волны конъюнктуры Н.Д. Кондратьева и кризисы экономической теории

Большие волны конъюнктуры Н.Д. Кондратьева	Годы	Кризисы экономической теории
Повышательная волна	(1844—1855) — (1870—1875)	Марксистская революция
Понижательная волна	(1870—1875) — (1890—1896)	Маржиналистская революция
Повышательная волна 1)	(1891—1896) — (1914—1920)	Первый кризис марксизма
Понижательная волна	(1914—1920) — (1939—1945)	Кризис неоклассики и кейнсианская революция
Повышательная волна	(1939—1945) — (1967—1973)	Второй кризис марксизма
Понижательная волна	(1967—1973) — (1982—1985)	Кризис кейнсианства. Моне-таристская контрреволюция
Повышательная волна	(1982—1985) — (1997—2002)	«Общий кризис» марксизма и гос. социализма
Понижательная волна	(1997—2002) — (???)	Современный кризис западной экономической теории

Рассмотрев признаки, содержание, течение кризисов экономической теории на фоне длительных волн в XX в., докладчик в заключение остановился на перспективах мировой теории. По его мнению, XX в. обнаружил явную недостаточность, ошибочность учения К. Маркса *о сущности человека*. В связи с этим надежды на формирование альтернативы старым научным теориям А.Г. Худокормов связывает с такой новой научной революцией, которая

смогла бы обобщить в рамках экономической науки данные революции в естествознании, связанные с раскрытием структуры *генома человека*, вторжением в общественную науку *данных психогеномики*.

Выступавший далее **А.В. Бузгалин** (*докт. экон. наук, профессор, МГУ*) остановился на этапах генезиса, развития и заката рыночно-капиталистической экономической системы и отображающих их экономических теорий. Анализ, проведенный профессором А.Г. Худокормовым в своем докладе, он считает справедливым в главных интенциях: в методологическом настрое на соотнесение динамики школ с динамикой экономических реалий, в самой периодизации и систематизации школ, в акценте на динамику школ — рождение, развитие, закат. В то же время А.В. Бузгалин не согласен с предыдущим докладчиком по вопросу *об основаниях периодизации экономических школ*. Если сосредоточиться на изучении рыночно-капиталистической экономики, то, по мнению А.В. Бузгалина, основой для определения ее эволюции станет контрапункт формирования и взаимодействия ее технико-экономических и социально-экономических параметров (на языке классического марксизма здесь были бы уместны категории *«производительные силы»* и *«производственные отношения»*). Эти основы позволяют выделить не только периоды генезиса, развития и воспроизводства капитала на собственной базе и заката рыночной экономики, но и положения для характеристики этапов эволюции ведущих экономических школ (методология выделения последних была предложена К. Марксом и развита в работах университетской школы политэкономии МГУ).

Далее А.В. Бузгалин предложил к рассмотрению содержание *трех подэтапов* наиболее близкого к современности позднего капитализма.

1. *На начальной фазе* заката капитал обретает формы крупных корпораций, способных частично регулировать рынок и формировать рабочую аристократию. Главным экономическим процессом становится процесс функционирования и экспансии капиталистических рынков, система производственных отношений и институциональных форм рыночной экономики дивергирует, порождая массу сложных производных форм (акционерный капитал, финансовый капитал и т.д.); капитализм становится мировой системой, порождающей борьбу за раздел и передел мира, Первую мировую войну и серию социальных революций. Круг основных школ экономической теории расширяется. Политическая экономия труда разделяется на социал-реформистское (К. Каутский, Э. Бернштейн) и революционное (В. Ленин, Р. Люксембург) крыло. Политическая экономия капитала обретает свое заверщенное выражение, концентрируясь на изучении процессов функционирования капитала и принятия решений основными агентами капиталистического рынка (маржинализм).

2. В период развития государственного регулирования и социального ограничения позднего капитализма основным проблемным полем становится макроэкономическая динамика: мировые кризисы (Великая депрессия и др.), борьба двух систем за темпы роста, социальные ограничения и цели развития.

Политэкономия капитала, пережив кризис, дивергирует в монетаризм и близкие ему праволиберальные течения, с одной стороны, и кейнсианство и близкие ему институциональное течение и экономические теории социал-демократии — с другой. Их пытаются интегрировать неоклассический синтез, причем одновременно идут закономерные для заката системы процессы дробления и дивергенции школ и течений (множащиеся разновидности неоклассики). Социал-демократическая ветвь марксизма как политэкономическая истончается и сливается с посткейнсианством. *В революционном марксизме складываются догматическая и критическая линии*, наиболее явственно проявившиеся после событий 1968 г. во Франции (Париж) и Чехословакии. Догматический марксизм вползает (вместе с мировой социалистической системой) в системный кризис, критический оказывается в положении маргинала.

3. *Кризис и распад мировой социалистической системы* не случайно совпадает с кризисом отношений государственного регулирования и социального реформирования капитализма и приводит к торжеству глобальной гегемонии капитала, неолиберальной глобализации. Материальной базой процесса становится экспансия информационных технологий, являющихся основой для опережающего роста сферы трансакций, финансовых спекуляций и т.п., что приводит к мировому финансовому и экономическому кризису.

**Р.Т. Зяблюк** (докт. экон. наук, профессор, МГУ) в своем выступлении подчеркнула важность теоретического выявления узловых моментов эволюции экономической теории, выполненного А.Г. Худокормовым. Однако критерий точек перелома волновых трендов хотя и дает некоторую информацию об изменениях в теориях ситуационного характера, все же, по мнению Р.Т. Зяблюк, не отражает действительной их эволюции. Конечно, на повышательной волне снижается интерес к критической теории (марксизму) и растет популярность к апологетическим концепциям (неоклассике). И наоборот. Но изменение научных предпочтений, переход школ на ту или иную сторону не являются критерием кризиса, поскольку и марксизм и неоклассика продолжают исследования в своих координатах. Дискуссия между ними вызвана не цикличностью рыночной экономики, а ее социальной неоднородностью. Теория испытывает кризис, полагает Р.Т. Зяблюк, в том случае, если она не в состоянии объяснить какое-либо реальное явление с помощью принятого в ней всеобщего основания (стоимости — в классике,

полезности — в неоклассике). Классика пережила кризис в пост-рикардианский период, так как не смогла на основе стоимости объяснить природу средней прибыли. Кризис был преодолен адаптацией диалектического метода к экономическим исследованиям, благодаря чему классика через марксизм создала теоретическую систему рыночной экономики, отобразившую ее в качестве органической целостности. На монополистической стадии капитализма, несмотря на раскол и острые дискуссии, марксизм не испытал кризиса, поскольку теория государственно-монополистического капитализма В. Ленина адекватно раскрыла суть новых явлений в содержании и причинах монополий, в формах координации и собственности. Позднее современная трактовка этих явлений в неоклассике подтвердила их верность, признав смешанный характер экономики развитых стран.

Далее Р.Т. Зяблюк обратила внимание на то, что неоклассика традиционно отождествляется с маржинализмом. Между тем она базируется на теории трех факторов Сэя, так как и ценообразование, и распределение, и доходы выводятся из трех факторов. Неоклассика пережила кризис в период Великой депрессии, выход из которой нашла не теория, а реальная действительность. Это изменение теоретически отобразил Д. Кейнс. Кейнсианство в большей степени соответствует действительности, является высшей точкой развития неоклассики и пределом ее возможностей. Всплеск монетаризма, суть которого в антикейнсианстве, но не в разработке новых подходов, привел к реставрации неоклассики и к откату назад. Именно появление монетаризма служит ярким выражением кризиса неоклассики и ее тупика.

Одним из новых тезисов в литературе последнего времени является *тезис о генетической предопределенности поведения человека и его решений*, возникший как следствие всеобщего воодушевления, вызванного расшифровкой генома человека. Однако поведение человека — рациональное, нерациональное, генетически запрограммированное — оказывает на экономику незначительное влияние, в границах распределения ресурсов при выпуске однородной продукции. Кроме того, он служит обоснованием сомнительного утверждения о естественной предопределенности социальной дифференциации людей, *противоречащей понятию человека как социального существа*.

**О.С. Сухарев** (докт. экон. наук, профессор, вед. науч. сотр., ИЭ РАН) отметил, что представленный доклад как нельзя лучше показывает эволюцию экономических теорий, вскрывает особенности смены теоретических воззрений на различных этапах развития хозяйственной системы. Однако, по его мнению, существуют как мини-

мум две причины, по которым он бы не привязывал наличие кризиса экономической науки (теории) к волне Н.Д. Кондратьева.

*Во-первых*, если кризис хозяйственной системы можно точно идентифицировать по ухудшающимся показателям ее развития, то кризис экономической теории (знания) определить намного сложнее. Здесь важное место отводится критерию, который бы позволил определить наличие кризиса конкретной экономической теории. В частности, считать ли кризисом теории неспособность дать объяснение новым событиям хозяйственной жизни, трудности в описании экономических явлений, ошибки прогнозирования, неспособность предоставить действенные рецепты по управлению экономикой (модели управления), либо наличие всех перечисленных четырех проявлений, либо двух из них, например неспособности дать точный прогноз и предложить политические решения. А может быть, силу и слабость теории можно свести к идеологическому влиянию на политический истеблишмент, т.е. к тому, используется ли данная теоретическая доктрина в качестве базы для формирования и реализации экономической политики.

*Во-вторых*, за период полуволны Н.Д. Кондратьева (проблема верификации волн — отдельная экономико-статистическая научная проблема) отмечается появление нескольких теорий, которые поочередно влияют на действия правительства (если выбрать данный критерий). Экономическая наука относится к таким наукам, которая позволяет образованным агентам использовать приобретенное знание для изменения своих моделей поведения в целях получения неких выгод, что искажает само знание и как бы превращает его в менее действенное, испытывающее кризис. В этом случае хозяйственный кризис капиталистической природы становится труднопрогнозируем не только вследствие «стохастической» основы самого капитализма и высокой скорости изменений в современных капиталистических системах, но и из-за указанного характера использования знания агентами. К тому же кризис 2008—2010 гг. был вполне прогнозируем отдельными экспертами, как и кризис 1929—1933 гг. Однако политическая система избирательно работает с экспертными оценками — это очевидная проблема управления, а не только экономической науки. *Современная экономическая теория (наука) не испытывает никакого кризиса.* Несмотря на понимание природы капиталистического кризиса, дать абсолютно точный прогноз и предвидеть кризис не удастся. И это является ограничением действенности аппарата науки, но не ее кризиса. Отсюда можно сделать вывод, что скорость хозяйственных процессов и изменений опережает скорость появления аналитических конструкций.

**П.А. Покрытан** (докт. экон. наук, профессор, МГУ) в своем выступлении подчеркнул необходимость рассматривать теоретические наработки сквозь призму методологического положения, согласно которому если существует хотя бы один факт, противоречащий теории, то необходимо менять теорию. Обратившись к представленной схеме, он предложил рассмотреть ее применительно к территориям и странам. Так, если взять Россию, то, согласно схеме, революция 1917 г. должна была ознаменовать окончание первого кризиса марксизма. Если понимать кризис как понятие обыденного мышления, в общеупотребительном смысле, то это допустимо. *Но научное понимание кризиса требует выяснить вопрос о сущности используемой категории «кризис марксизма».* Если марксизм — это учение, то кризис учения — это его несостоятельность, отсутствие на практике событий, предсказанных данным учением. Но научный прогноз К. Маркса относительно неизбежности революции подтвердился. Следовательно, нет оснований говорить о так называемом «кризисе марксизма» (данное словосочетание очень распространено в силу политических мотивов в настоящее время).

Аргументация существования так называемого «кризиса марксизма» появлением в мировой практике человечества принципиально новых процессов и явлений, которые совсем не вписываются или не полностью вписываются в прежние марксистские теоретические системы, осталась, по мнению П.А. Покрытана, в докладе А.Г. Худокормова нераскрытой. Появление среди последователей марксизма разноречивых, противоположных и даже враждебных друг другу точек зрения на данные явления и процессы (теоретический раскол) должно свидетельствовать *о кризисе последователей, а не о «кризисе марксизма».* В том случае, когда марксисты отказываются от устаревших или не оправдавших себя положений прежней теории, данное обстоятельство выступает доказательством ее истинности, поскольку марксизм — это не догма. Когда положения, соответствовавшие одним условиям, перестают действовать в новых условиях, это требует их сверки с практикой.

П.А. Покрытан также отметил, что если брать различные экономические модели социализма, то вряд ли корректно возлагать ответственность за их функционирование на К. Маркса, который, как известно, исследовал капиталистический способ производства, его домонополистическую стадию и указал самые общие черты в отношении будущего общества. Поэтому так называемый «кризис марксизма» *не может проистекать от смешения экономической теории марксизма, посвященной капитализму, с практикой строительства социализма в СССР, Югославии, КНР.* Последняя, кстати, совершенно не предполагает, что они должны быть едиными (это невозможно в силу наличия различных представле-

ний о марксизме, различной степени его понимания) и что они не могут противоречить (неантагонистически) друг другу (так как существуют различия в социально-экономических, исторических, культурных, географических предпосылках, их формирующих).

Не является убедительным, по мнению П.А. Покрытана, и представленное в докладе А.Г. Худокормова мнение о том, что, согласно схеме, второй кризис марксизма происходил на фоне успешного роста и долговременной стабилизации капиталистической системы. Создание в период с 1939—1945 по 1967—1973 гг. системы социалистических стран в Европе, блока СЭВ, Китайской Народной Республики (1949) не увязывается с ростом капиталистической системы. А если учесть освобождение в этот период многих стран от колониальной зависимости (только в 1960 г. от колониального ига освободились 17 стран Африки), то едва ли это можно квалифицировать как стабилизацию капиталистической системы. Если же говорить о кризисе западной экономической теории, то он наступил уже в середине XIX в., когда буржуазия получила политическую власть, а историческая школа, отказавшись от теоретических обобщений, была названа «могилой науки».

**В.С. Афанасьев** (*докт. экон. наук, профессор, ИЭ РАН и МГУ*) в своем выступлении выразил несогласие с профессором О.С. Сухаревым, рассматривающим экономическую теорию как некое чистое знание, без ее идеологической составляющей. Идеология есть своего рода закон развития экономической теории, поскольку она играет определяющую роль в судьбе теории, в том числе и в ее реагировании на различные фазы экономического цикла. На этом и построена вся логика доклада А.Г. Худокормова. В.С. Афанасьев также отметил, что, по мнению профессора А.Г. Худокормова, одним из важнейших проявлений кризиса марксизма является крах советского социализма, основанного на государственной собственности на средства производства. Но рассматривал ли К. Маркс государственную собственность в качестве экономической основы социализма? В предисловии к работе «Святое семейство» (1845) он решительно выступал против такой позиции, отмечая, что ситуация, когда все средства производства принадлежат государству, а все население является наемными работниками у государства, хуже капитализма, поскольку она порождает всеобщую бедность и целый ряд других крайне негативных явлений. В I томе «Капитала» К. Маркс делает акцент на индивидуальной собственности (при общем владении средствами производства) как некой антитезе частной капиталистической собственности. Он пишет, что процесс отрицания капиталистического производства «...восстанавливает не частную собственность, а индивидуальную собственность на основе достижений капиталистической эры: на основе кооперации

и общего владения землей и произведенными самим трудом средствами производства»<sup>6</sup>. В.С. Афанасьев подчеркнул, что К. Маркс отводил государству решающую экономическую роль только в переходный период от капитализма к социализму.

**А.М. Белянова** (канд. экон. наук, доцент ст. науч. сотр., МГУ), положительно оценив доклад А.Г. Худокормова, обратила внимание на ряд положений, которые нуждаются в дальнейшей проработке. По ее мнению, вывод о существовании больших циклов в развитии экономической науки небесспорен. Безусловно, появление новых концепций и направлений в экономической науке связано с изменениями в экономической жизни общества, с потребностями в осмыслении современных явлений. Но потребности возникают и стимулируют научную мысль как в условиях экономического подъема, так и в фазе кризиса. При этом не следует смешивать теорию и экономическую политику, в которой теория находит отражение иногда в довольно искаженном виде. Отход от теории К. Маркса на Западе объясняется как улучшением материального положения наемных рабочих (отсутствием абсолютного обнищания), так и усилением власти олигархического капитала, обеспокоенного за судьбу капиталистической системы, о чем писал Д. Кейнс. Не следует забывать и тот факт, что альтернативные марксизму теории рождались и получали распространение в стенах западных университетов, а аудитория марксизма — социал-демократическая среда и нелегальные студенческие и рабочие кружки. Сегодняшний мейнстрим многое не способен объяснить, но при этом продолжает занимать лидирующее место в высшей экономической школе. Экономистов, глубоко разбирающихся в учении К. Маркса, становится все меньше, в то время как востребованность в альтернативных концепциях возрастает.

Завершая работу научного семинара, **В.Н. Черковец** отметил несомненный интерес его участников к представленному докладу и общее одобрение выбора проблемы для исследования. Вместе с тем, как видно из выступлений, не все положения доклада были одобрены участниками семинара: одни трактовки признаны дискуссионными, требующими дополнительного анализа, а другие вызвали возражения и альтернативные точки зрения. По мнению В.Н. Черковца, многообразные идеи, высказанные на семинаре, будут очень полезны всем его участникам в их собственных размышлениях и исследованиях по поводу обсуждавшейся проблемы. Далее В.Н. Черковец высказал ряд соображений в связи с поднятыми и оказавшимися спорными вопросами.

1. Достаточно ли имеется оснований для того, чтобы теорию больших волн конъюнктуры Н.Д. Кондратьева применять в каче-

---

<sup>6</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 773.

стве *основного* теоретического ключа к пониманию истории мировой экономической мысли второй половины XIX в., всего XX в. и даже XXI в.? По сути, речь идет о теории Н.Д. Кондратьева как о главном *методологическом принципе* теоретического анализа истории экономической мысли вообще. В таком случае придется отказаться от диалектики производительных сил и производственных отношений в качестве базисного социально-философского подхода в объяснении истории общественной, в том числе экономической, мысли, развития экономической науки, в том числе общей экономической теории, политической экономии (в ходе семинара на это справедливо указывалось).

Если это не так, то тогда естественно применить данный подход к самой теории длинных волн конъюнктуры и доказать сначала, что за волновой динамикой *конъюнктуры* (цен, процента, заработной платы, земельной ренты) скрывается ее фундаментальная основа — исторический процесс общественного воспроизводства, расширяющегося на базе технико-технологического развития производительных сил и социальных изменений в области производственных отношений. Вместе с тем речь может идти не о так называемых «пассивных» элементах производительных сил (здания, железные дороги и т.д.), а об орудиях труда, машинах, определяющих общий уровень и эффективность производства. Всегда ли повышательные периоды больших волн отражают изменения в главных элементах производительных сил и перевероты в социально-производственных отношениях? Однозначного ответа на данный вопрос в литературе нет, как не было его и в проведенном семинаре. В связи с этим возникают новые вопросы: как же тогда можно пролонгировать динамику больших волн до начала третьего тысячелетия, только опираясь на экстраполяцию фигуры больших циклов, их рисунок и параметры по образцу предыдущих столетий?

2. Чисто эмпирические наблюдения за тем, что происходит в области экономической мысли на повышательных и понижательных полу волнах больших циклов конъюнктуры, согласно таблице, представленной в докладе А.Г. Худокормова, расходятся с закономерностью, которую обозначил Н.Д. Кондратьев: социальные стрессы, потрясения и т.д. происходят наиболее заметно в конце понижательной и в начале повышательной волн. Приведенная А.Г. Худокормовым таблица показывает крупные перемены и кризисы в экономической мысли на обеих полу волнах. Выходит, методология больших циклов Н.Д. Кондратьева (одна из четырех «правильностей») в данном случае не проявляется.

3. К сожалению, разбор концепции Н.Д. Кондратьева как таковой (в первородном виде), ее методологии не стал на семинаре предметом пристального рассмотрения. Поэтому вопросы, постав-

ленные с самого начала перед его участниками, не получили достаточно полного освещения. Поскольку такого анализа не было, оказалась не выявленной и не доказанной *причинно-следственная связь* между волнами большого цикла и кризисами экономической мысли. Однако эмпирическая связь может и наблюдаться. Ее наличие показано в докладе. Поэтому можно предположить, что длинные волны не продуцируют, а передают некую информацию о происходящих изменениях в глубинах процесса воспроизводства в результате взаимодействия производительных сил, технико-производственных и общественно-производственных отношений. Не исключено, что волны больших циклов могут отражать и чисто конъюнктурные флюктуации длительного порядка, не связанные с коренными изменениями в способе производства стадийного и общеформационного характера. Они также могут влиять на соотношение разных идеологических сил, их состояние и положение дел в сфере экономической мысли, на концептуальную борьбу в теоретическом анклав, верификацию различных политэкономических доктрин, развертывание противоречий внутри них, прежде единых и неделимых. Таким образом, большие волны являются как бы посредниками между процессами в сфере производства и событиями, разыгрывающимися на сцене экономической науки. Разумеется, все это — соображения гипотетического порядка.

4. Большого внимания, по мнению В.Н. Черковца, заслуживает вопрос о состоянии экономической мысли в СССР и современной России в контексте последнего вероятного большого цикла, начавшегося, как следует из доклада А.Г. Худокормова, повышательной волной конъюнктуры в 1982—1985 гг. (когда в СССР фактически под знаменем ускорения развития стартовала перестройка) и продолжившегося понижательной волной в 1997—2002 гг. (в «независимой» России существует поныне). О повышательной волне в указанный период можно говорить лишь в отношении западных стран. Плановая экономика СССР развивалась до 1989 г. (включительно) с невысокими (2—3% валового общественного продукта в год), хотя и положительными темпами. Начиная с 1990 г. объем валового продукта и национального дохода начал сокращаться, возник экономический кризис, который с 1992 г. (после распада СССР) превратился в многолетний кризис трансформационного характера, не преодоленный до конца до настоящего времени (спустя 20 лет). Именно данный кризис, на который накладывались приходившие с Запада краткосрочные кризисы 1998 и 2008—2010 гг., увеличивавшие потери в экономике, а не повышательная волна большого цикла определяла погоду на поле российской экономической мысли этих лет. Будучи результатом *политического кризиса* (отказ от планового управления экономикой страны, раз-

рушение СССР, приватизация государственных и кооперативных предприятий), перманентный трансформационный кризис в экономике коррелировал с ситуацией в области экономической мысли. Поскольку данный кризис явился продуктом деятельности либерально-реформаторского руководства страны, с полным основанием можно указать (выражаясь образно словами Д. Кейнса) на то «магнето», которое запустило мотор преобразований, а именно на идеологию радикал-либерального крыла монетаристского направления неоклассической экономической теории.

5. Наибольшее внимание участников семинара привлекли данные в докладе определение общего понятия кризиса экономической мысли и характеристика трех кризисов марксизма, последний из которых, по мнению А.Г. Худокормова, произошел на повышательной волне большого цикла в период (1982—1985) — (1997—2002) годов и явился общим кризисом марксизма и государственного социализма в СССР и других странах. По мнению В.Н. Черковца, А.Г. Худокормов наделяет понятие кризиса в истории экономических учений слишком расширенным содержанием, т.е. рассматривает данное понятие как форму болезненного, драматического приспособления теории к меняющейся практике. Но тогда есть риск отождествить всякое развитие теории с ее перманентным кризисом. Новые знания, открытия, изобретения далеко не всегда безболезненно и адекватно принимаются в научных и деловых кругах. Новый шаг — это полемика с прежними представлениями. Поэтому участниками прошедшей дискуссии вполне резонно был поставлен вопрос о необходимости более строгого определения критерия кризиса научной теории. Таким образом, вряд ли справедливо высказывание, которое есть в пятитомнике кафедры истории народного хозяйства и экономических учений о теоретическом кризисе<sup>7</sup>, из которого, как полагают авторы данного труда, так и не выбрался сам К. Маркс и в котором перманентно пребывает его учение (если даже не брать во внимание его «сталинизированное» продолжение). К. Маркс дал ошибочное определение сущности человека, сославшись на совокупность производственных отношений, что якобы опровергнуто всей историей и мировой художественной литературой. Второй пример кризисной безысходности К. Маркса состоит, по мнению авторов пятитомника, в том, что «муки родов буржуазного общества» он ошибочно принял за «симптомы его агонии», приводящей к гибели. К. Маркс конечно же отражал факты окружающей его реальной действительности. Однако историческую обреченность капитализма он связывал в исходном пункте не с обнищанием трудящихся (хотя и сегодня

<sup>7</sup> См.: *Фетисов Г.Г., Худокормов А.Г., Ольсевич Ю.Я.* Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т. Т. 1. М., 2005. С. 26.

проблема бедности и социального неравенства остается одной из центральных для капиталистического мира, в том числе и в России), а с растущим обобществлением производства и увеличением производительности общественного труда, что является *исторической миссией самого капитализма*. На данном факте базируется научная прогнозная составляющая теории перехода общества к социализму. С этой теорией можно не соглашаться, но также неуместна здесь и апелляция к фактам раннего капитализма. Что касается исторически повторяющихся кризисов марксизма и пяти признаков, свидетельствующих, по мнению авторов «Мировой экономической мысли», о кризисе всей теории К. Маркса, то на самом деле они оказываются показателями совсем иного рода. Можно ли вообще назвать признаками кризиса любой, не только марксистской теории, например отказ от устаревших положений или ее общее ускорение в эволюции и развитии? Способность преодолевать гносеологические барьеры, возникающие в связи с новыми, ранее неизвестными явлениями жизни, в том числе экономической, и постоянное совершенствование на базе своих парадигмальных оснований являются лучшей аттестацией любой теории.

Справедливы, по мнению В.Н. Черковца, прозвучавшие на семинаре высказывания о том, что нет оснований оценивать научность экономической теории К. Маркса практикой строительства социализма в СССР, Югославии, Китае. Завершенная научная экономическая теория К. Маркса относится к капитализму, а по социализму даны лишь исходные понятия. Но дело еще и в том, что строительство социализма в указанных странах велось и ведется с учетом их большой национальной специфики, которая находит отражение в собственных теоретических разработках. Помогают ли при этом ответу на вопрос, насколько и почему перечисленные выше страны оказались в кризисе, волны Н.Д. Кондратьева, остается неочевидным. Кроме того, как можно связать успехи экономики Китая, вызванные внутренними преобразованиями, совпадающими по времени с последней понижательной волной, начавшейся в 1997—2002 гг., с теорией длинных волн? Китай перешел на рельсы социалистической рыночной экономики, вошедшей в мировой рынок, следовательно, его экономическая мысль, по теории длинных волн и концепции доклада А.Г. Худокормова, должна оказаться в состоянии кризиса. Однако реальность иная.

Видимо, многие неясности, которые возникают при попытках объяснить различные явления в экономике, особенно во внеэкономической среде и тем более в области сознания, мыслительной деятельности, обусловлены, как полагает В.Н. Черковец, незавершенностью самой теории больших циклов конъюнктуры.

6. На семинаре, как и на проведенном несколько ранее круглом столе, где обсуждалась проблема влияния психологических факторов на экономическую деятельность людей, был затронут вопрос о *сущности* человека. На этот раз он возник в связи с дальнейшим развитием экономической теории по пути больших волн, где, по мнению А.Г. Худокормова, ее ожидает революция, вызванная двумя обстоятельствами. С одной стороны, минувший век обнаружил явную недостаточность, даже ошибочность трактовки данного вопроса К. Марксом. Причиной, видимо, послужил один из известных тезисов К. Маркса о Л. Фейербахе: «Сущность человека не есть абстракт, присущий отдельному индивиду. В своей действительности она есть совокупность общественных отношений»<sup>8</sup>. Среди этих отношений, по марксистской социальной философии и политической экономии, по «Капиталу», *производственные отношения* являются в конечном счете определяющими, базисными, но не единственными. Все достижения культуры участвуют в формировании *социальной сущности* человека как продукта развития общества.

С другой стороны, естествознание раскрыло структуру генома человека, т.е. его *естественную сущность*, передаваемую по наследству, и это обстоятельство нельзя игнорировать. Но, по мнению В.Н. Черковца, оно не является непосредственным предметом изучения экономической науки и ни в коей мере не колеблет факта признания общественными науками, в том числе марксистской политической экономией, социальной стороны сущности человека, приобретаемой благодаря воспитанию, образованию, трудовой деятельности и т.д. в условиях изменяющихся общественных и в конечном счете экономических отношений. Следовательно, в социально-философском плане есть основания признать *двойственность сущности* человека. Всесторонняя диалектика сущности человека должна проходить по «ведомству» философских дисциплин. Экономическая же теория заимствует это знание как общий метод исследования адекватного ей предмета.

---

<sup>8</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Избранные произведения: В 2 т. Т. II. М., 1948. С. 384.

**Л.А. Тутов<sup>1</sup>,**

докт. филос. наук, профессор кафедры прикладной институциональной экономики, зам. декана экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

## **НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФАКУЛЬТЕТЕ МОСКОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМЕНИ М.В. ЛОМОНОСОВА в 2011 году**

В статье представлены результаты научной деятельности преподавателей и научных сотрудников экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова в 2011 г. Наиболее значимые достижения систематизированы с учетом пяти приоритетных направлений научной деятельности экономического факультета и приоритетных направлений развития Московского университета до 2020 г. В работе раскрыта позитивная тенденция в научной жизни, связанная с объединением различных подразделений экономического факультета вокруг идеи инновационного развития экономики России.

**Ключевые слова:** экономическая теория, инновационная экономика, институты, институциональная среда, человеческий потенциал, глобализация.

The results of scientific activity of teachers and research workers of economic faculty of the Lomonosov Moscow State University in 2011 are presented in the article. The most significant achievements are systematized through the prism of five priority directions of scientific activity and priority directions of Development Program of MSU to 2020. A positive tendency in scientific life, related to the association of different subdivisions of economic faculty round the idea of innovative development of economy of Russia, is considered in work.

**Key words:** the economic theory, innovation economy, institutes, institutional environment, human potential, globalization.

Свое семидесятилетие в 2011 г. экономический факультет встретил не только как крупнейшее учебное подразделение Московского государственного университета, но и как широко известный в нашей стране и за рубежом научно-исследовательский центр. Его деятельность вносит важный вклад в развитие экономической науки и направлена на теоретическую оценку текущих и долговременных вызовов глобальной экономики, подготовку предложений по реализации практических мер на различных уровнях экономики.

Итоги научной деятельности за 2011 г. свидетельствуют о позитивных процессах, происходящих на экономическом факультете МГУ. Представим основные направления научной деятельности и покажем произошедшие в 2011 г. изменения.

---

<sup>1</sup> Тутов Леонид Арнольдович, тел.: + 7 (495) 939-22-95; e-mail: tutov@econ.msu.ru

## 1. Тематика исследований

Научные исследования на факультете в 2011 г. велись в рамках 5 приоритетных направлений по 37 темам:

1) развитие экономической теории на основе системного анализа и формирование российской модели инновационной экономики;

2) исторические и философские аспекты экономической теории;

3) институциональная организация экономических систем;

4) развитие человеческого потенциала и социальная политика России;

5) глобализация мирового хозяйства и Россия.

По сравнению с 2010 г. на факультете появились две новые темы научных исследований:

— «Теоретические основы и прикладные аспекты менеджмента организаций»;

— «Развитие инфраструктуры создания концептов инновационных продуктов и инкубирования новых бизнесов».

Обе темы разрабатывались в рамках третьего приоритетного направления, что связано с усилением научной активности кафедры управления организацией и лаборатории инновационного бизнеса и предпринимательства.

В соответствии с *первым направлением* исследования проводились по 16 темам, которые выполнялись большинством кафедр и лабораторий факультета. В 2011 г. опубликовано 19 монографий общим объемом 284 п.л.; 8 сборников общим объемом 136 п.л.; 40 учебников и учебных пособий общим объемом 814 п.л. и 185 статей и тезисов общим объемом 369 п.л.

Основное внимание в 2011 г. было направлено на разработку проблем инновационного развития и модернизации российской экономики в контексте институциональной среды. Такой подход позволил получить более реалистичный взгляд на сложные явления экономической жизни, что особенно актуально для выработки мер современной экономической политики. Были получены следующие *наиболее значимые результаты*:

1) выдвинута и обоснована гипотеза, согласно которой преодоление кризиса современной экономической теории предполагает, с одной стороны, синтез конкурентных преимуществ основных направлений экономической теории, включая политическую экономию, а с другой стороны, создание и развитие таких исследовательских программ, отражающих новые черты современного экономического развития, как информационная экономика, долговая экономика, экономика знаний, социальная экономика;

2) доказано, что экономический кризис является результатом неоправданного расчета на саморегулирование конкурентных рынков. В этой связи обосновывается приоритетность кейнсианской макроэкономической школы, но высказывается предостережение от другой крайности — тотального государственного регулирования;

3) выявлено обратное влияние системы макроэкономических показателей на формирование целей и направленность экономической активности;

4) результатом исследования кризисных процессов в мировой и национальной экономике явилось создание основ теории трансформационного цикла. Раскрыто содержание понятий «большой трансформационный цикл», «трансформационный кризис»; разграничено содержание понятий «экономический цикл», «промышленный цикл», «деловой цикл»;

5) раскрыто противоречие между стоимостными и натурально-вещественными показателями качества жизни и экономического развития и теоретически обоснованы направления его движения и формы разрешения;

6) выявлены причины торможения модернизации российской экономики и предложены альтернативные пути ее модернизации в современных условиях. В этой связи введен в научный оборот термин «альтермодернизация» и обосновано его содержательное наполнение;

7) идентифицированы основные направления модернизации экономики с точки зрения повышения эффективности использования природных ресурсов и уменьшения загрязнения окружающей среды;

8) разработана модель плодоовощного рынка с аукционной формой продажи продукции населению и предложения по ее внедрению переданы в Департамент продовольственных ресурсов правительства Москвы;

9) подготовленные предложения по масштабам и схеме внутренней поддержки отечественного сельского хозяйства были включены без изменений в окончательный план согласованных условий вступления России в ВТО;

10) факультет принял непосредственное участие в подготовке и доработке проекта Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013—2020 годы;

11) разработан совместно с Международным институтом по исследованию продовольственной политики (IFPRI, Вашингтон) прогноз влияния климата на продовольственную безопасность России, результаты которого были переданы в Минсельхоз РФ и представлены на разных конференциях;

12) выявлены недостатки в современной банковской системе РФ и предложены пути их преодоления;

13) подготовлены предложения по изменению страхового законодательства, что может значительным образом изменить условия функционирования российских страховых компаний и выход на рынок иностранных страховщиков;

14) факультет участвовал в разработке Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 года, которая была утверждена распоряжением Правительства России от 08.12.2011 г. № 2227-р;

15) осуществлен перевод на русский язык новой версии СНС ООН 2008.

Представленные результаты свидетельствуют о том, что в центре внимания сотрудников факультета находятся как общетеоретические и методологические проблемы, так и вопросы актуальной экономической политики, и предложения по совершенствованию существующей институциональной среды.

В рамках *второго направления* исследования проводились по 3 темам. В 2011 г. было издано 5 монографий общим объемом 116 п.л.; 7 сборников общим объемом 148 п.л.; 19 статей и тезисов общим объемом 35 п.л.

По данному направлению получены следующие *наиболее значимые результаты*:

1) опубликовано учебно-методическое пособие «Социально-экономическая история России» (т. 2, под ред. А.Г. Худокормова, В.А. Погребинской) содержание которого представляет собой вклад в развитие историко-экономической мысли;

2) публикации сборников статей «М.В. Ломоносов: социально-экономические взгляды русского гения» (под ред. А.Г. Худокормова) и антологии «М.В. Ломоносов и его время» (под ред. А.Г. Худокормова, М.Г. Покидченко) сделали достоянием широкой научной общественности наследие по истории экономики России XVIII в.

Полученные результаты имеют особую научную ценность и актуальность в год трехсотлетия со дня рождения М.В. Ломоносова. Историко-экономический материал подтверждает идею о том, что одной из важнейших причин торможения модернизации российской экономики является отсутствие четкой программы краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного развития страны, а имеющиеся ориентиры социально-экономической политики аморфны и противоречивы с точки зрения перспективы.

В 2011 г. в рамках *третьего направления* исследования проводились по 7 темам. Было издано 7 монографий общим объемом 108 п.л.; 5 сборников общим объемом 113 п.л.; 16 учебников и учебных пособий общим объемом 245 п.л.; 40 статей и тезисов общим объемом 36 п.л.

Получены следующие **наиболее значимые результаты**:

1) выявлены основные угрозы безопасности в инновационном секторе, такие, как исчерпание преимуществ по качеству человеческого капитала; резкое снижение расходов на исследования и разработки в кризисных условиях; углубление технологического отставания России от развитых стран; снижение стимулов для инновационной активности и отсутствие спроса на инновационную продукцию; слабый инновационный менеджмент;

2) подготовлены рекомендации по стимулированию активной конкурентной политики;

3) получены результаты участия в международном исследовательском проекте «Глобальное исследование предпринимательского духа студентов (GUESSS)». Данные результаты показывают готовность студентов вузов к профессиональной деятельности и карьере в предпринимательстве, предпринимательский настрой среди студентов, наличие влияния университетской среды на развитие предпринимательского духа;

4) создан студенческий бизнес-инкубатор в Московском государственном университете.

Проведенные исследования показали, что в современных условиях особенно важно развивать конкурентную среду, основанную на кооперации между различными участниками инновационного процесса. Формой эффективного взаимодействия участников инновационного процесса являются кластеры, которые позволяют получить синергетический эффект в развитии экономики региона и всей страны в целом. Такая организация позволяет обеспечить взаимодействие всех агентов государственного и частного сектора в процессе финансирования и доведения до коммерческой реализации передовых научно-технических разработок.

В рамках **четвертого направления** исследования проводились по 7 темам. Было опубликовано 11 монографий общим объемом 149 п.л.; 12 сборников общим объемом 138 п.л.; 12 учебников и учебных пособий общим объемом 107 п.л., 170 статей и тезисов общим объемом 83 п.л.

Получены следующие **наиболее значимые результаты**:

1) осуществлена общая редакция и написана глава в докладе ПРООН о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации в 2011 г.;

2) в целях предотвращения новой «демографической волны» обоснованы предложения по развитию существующих и введению новых мер демографической политики на следующем, втором (до 2015 г.) этапе реализации Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 г. Обоснован вывод о том, что реализуемые меры демографической политики оказали

позитивное влияние на рост рождаемости, однако на следующем этапе реализации Концепции существующие экономические меры должны не только индексироваться, но и быть дополнены системой новых мер;

3) получены результаты анализа социально-экономических последствий ратификации Соглашения о правовом статусе трудящихся-мигрантов и членов их семей и Соглашения о сотрудничестве по противодействию нелегальной трудовой миграции из третьих государств для государств — участников единого экономического пространства (Белоруссия, Казахстан и Россия). С привлечением эконометрических методов анализа показано, как скажется намеченный этими соглашениями путь к созданию единого регионального рынка труда на постсоветском пространстве на экономике России в среднесрочной перспективе (до 2020 г.);

4) подготовлен документ, содержащий принципиально новый подход к управлению миграционными процессами в регионе на основе усиления межгосударственной координации стратегий и действий. Он направлен в ФМС России и аналогичные ведомства в других странах региона, в Совет по миграционной политике при Интеграционном комитете ЕврАзЭС, в Совет руководителей миграционных органов государств — участников СНГ, в Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития;

5) разработана типология регионов РФ по естественному и миграционному приросту, показателям рождаемости, смертности, суммарному показателю рождаемости, продолжительности жизни, региональному валовому продукту; проанализирован вклад естественного и миграционного движения в изменение численности населения регионов. На основе классификации регионов по социально-демографическим показателям подготовлены рекомендации для проведения региональной демографической и миграционной политики;

6) предложены меры по совершенствованию законодательно-правовой базы в социальной сфере для того, чтобы повысить доступность социально значимых благ в сфере образования, здравоохранения, пенсионного обеспечения, жилищно-коммунального хозяйства, культуры, спорта, туризма и одновременно создать условия для более эффективного использования бюджетных средств;

7) обоснованы направления дальнейшей интеграции России в мировое экономическое пространство путем перехода на современные образовательные стандарты, стандарты качества услуг, современные социальные технологии;

8) определены пути преодоления возникших деформаций в сфере социально-трудовых отношений, включая обоснование государственной политики занятости на перспективу, особенно в части

повышения роли ее активных мер в регулировании рынка труда (профессиональная ориентация, профподготовка, трудоустройство граждан в соответствии с имеющейся профессиональной квалификацией);

9) развита Концепция достойного труда;

10) дана комплексная оценка экологических, социальных и экономических последствий воздействия процесса подготовки к Олимпийским играм на уровне г. Сочи, Черноморского побережья Кавказа, Краснодарского края и Российской Федерации;

11) разработаны сценарии развития социально-экономической ситуации в г. Сочи и Краснодарском крае: инерционный сценарий развития; сценарий, в котором развитие территорий происходит без кардинальных изменений в системе целевых установок и механизмах управления; инновационный сценарий развития, включающий сценарий ускоренного роста, соответствующий подготовке к проведению Олимпийских и Параолимпийских игр.

Представленные результаты свидетельствуют о значительных успехах, достигнутых в рамках четвертого направления. Это позволило сформулировать в общем виде социальную доктрину стратегии инновационного развития на основе качественного совершенствования трудового потенциала как руководящий политический принцип и главное условие экономической результативности использования людских ресурсов. Было подтверждено положение, согласно которому демографическое развитие остается одним из ключевых факторов, определяющих перспективы социально-экономического развития России.

В рамках **пятого направления** исследования проводились по 4 темам. Были опубликованы 1 монография общим объемом 12 п.л.; 2 сборника общим объемом 31 п.л.; 2 учебника и учебных пособия общим объемом 6 п.л.; 28 статей и тезисов общим объемом 15 п.л.

Получены следующие **наиболее значимые результаты**:

1) выявлены основные глобальные риски мирохозяйственного развития;

2) даны предложения по повышению эффективности государственного регулирования экономики в условиях современного финансово-кредитного кризиса;

3) подготовлены заключительные предложения по вступлению России в ВТО.

Полученные результаты позволили расширить представления о специфике формирования инновационной экономики в различных странах мира и барьерах, препятствующих инновационному развитию. Было обосновано положение о том, что высокая конкурентоспособность государств и корпораций — мировых лидеров сегодня и в перспективе обеспечивается сбалансированным соче-

танием финансового, промышленного и человеческого капитала. При развитии новейших технологий следует прежде всего учитывать влияние их изменений на человека.

## 2. Публикации

Одним из показателей результативности научной работы сотрудников факультета является общий объем публикаций, который в 2011 г. составил 2945 п.л. Здесь учтено 589 опубликованных работ: монографии, главы в коллективных монографиях, сборники, статьи в сборниках, учебники и учебные пособия, а также главы в них, статьи в журналах (для сравнения: в 2010 г. сотрудниками факультета было опубликовано 545 работ объемом 2428 п.л.).

Более подробную информацию по научным публикациям отражают следующие цифры: было опубликовано 43 монографии (669 п.л.), 34 сборника научных статей (566 п.л.), 70 учебников и учебных пособий (1172 п.л.). Таким образом, общее количество монографий, сборников, учебников и учебных пособий за 2011 г. составило 147 наименований (129 в 2010 г.).

При финансовом содействии факультета в 2011 г. было издано 47 книг, в том числе 8 монографий, 8 сборников научных статей, 2 каталога учебных программ, 4 справочных издания, 5 номеров журналов и 13 учебных пособий. Их общий объем составил 764 п.л. Традиционно экономический факультет в рамках издательской деятельности сотрудничает с издательствами «ТЕИС», «МАКС Пресс» и «ИНФРА-М», в которых и были опубликованы издания 2011 г. Заметим, что в 2010 г. за счет средств факультета было издано всего 42 учебно-методические и научные работы общим объемом 534,5 п.л.

В 2011 г. сотрудники факультета опубликовали 442 статьи (538 п.л.), в предыдущем году — 401 статью (250,12 п.л.). Одним из показателей актуальности и научной значимости статей является индекс цитируемости, который рассчитывается на основе различных баз данных. Наиболее цитируемыми в ведущих российских экономических журналах являются работы профессоров А.В. Бузгалина, А.Е. Шаститко, В.Л. Тамбовцева<sup>2</sup>. Среднее значение цитируемости на одного автора (сотрудника экономического факультета) в 2011 г. возросло по сравнению с 2010 г. и составило 39,41 (2010 — 31,53).

Поскольку при составлении рейтингов ведущих мировых университетов используются базы данных Web of Science, отражающие цитируемость в ведущих зарубежных журналах, мониторинг индексов цитирования сотрудников экономического факультета на-

---

<sup>2</sup> Данные по Российскому индексу научного цитирования, составленные на основе базы данных портала Российская электронная научная библиотека. URL: <http://elibrary.ru>

чиная с 2011 г. ведется также по данной информационной системе. Наиболее цитируемыми на текущий момент являются материалы профессора А.В. Бузгалина, профессора А.Е. Шаститко, А.И. Колганова.

Сравнительный анализ показал, что вклад отдельных кафедр экономического факультета в подготовку и издание работ существенно различается. Так, наибольшее число публикаций на одного сотрудника приходится на кафедры экономики труда и персонала (5,75), экономики социальной сферы (3,92) и экономики народонаселения (3,04). Если судить по объему в печатных листах, то ситуация аналогичная: лидерами остаются кафедры экономики труда и персонала (30,49 п.л.), экономики социальной сферы (21,11 п.л.) и экономики народонаселения (16,71 п.л.).

Экономический факультет выпускает ряд регулярных изданий — журналов, научных серий, альманахов — как общеэкономического характера, так и связанных с конкретными направлениями экономики:

1) журнал «Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика» (под редакцией докт. экон. наук, профессора В.П. Колесова);

2) журнал «Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал» (под редакцией докт. экон. наук, профессора В.П. Колесова);

3) «Экономический альманах: Статистика. Анализ. Прогноз» (под редакцией докт. экон. наук, профессора Ю.Н. Иванова);

4) альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ «Философия хозяйства» (под редакцией докт. экон. наук, профессора Ю.М. Осипова);

5) научную серию «Международная миграция населения: Россия и современный мир» (под редакцией докт. экон. наук, профессора В.А. Ионцева);

6) «Историко-экономический альманах» (под редакцией докт. экон. наук, профессора Д.Н. Платонова);

7) журнал «Учет, анализ, аудит» (под редакцией докт. экон. наук, профессора А.Н. Хорина).

Ученые и преподаватели факультета являются главными редакторами, входят в состав редколлегий, а также выступают рецензентами ряда экономических журналов (в первую очередь речь идет о журналах экономического факультета). Можно также отметить следующие журналы, в работе над которыми принимают участие сотрудники факультета: «Вестник Московского университета. Серия 24. Менеджмент» (главный редактор — докт. экон. наук, профессор О.С. Виханский), «Новая экономика» (главный редактор — докт. экон. наук, профессор Е.Ф. Авдокушин), «Страховое дело», «Вопросы статистики», «Бизнес в законе», «Бюджет», «Экономи-

ческая политика», «Национальный банковский журнал», «Мир перемен», «Мир новой экономики», «Управление собственностью», «Российский экономический журнал», «Экономический анализ. Теория и практика», «Аудиторские ведомости», «Аудит и финансовый анализ», «Все для бухгалтера», «Российский журнал менеджмента», «Финансы. Право. Управление».

### **3. Конференции, круглые столы, семинары**

Показателем интенсивности научной жизни на факультете является количество и уровень (международные, российские, региональные, межвузовские и т.п.) проведенных конференций, круглых столов, научных семинаров и других видов научных форумов.

В 2011 учебном году экономический факультет и его подразделения провели 13 конференций, 9 семинаров и 2 круглых стола, а также диспуты, многочисленные мастер-классы. Десять конференций имели статус международных.

Прежде всего необходимо отметить проведение Четвертой Международной научной конференции «Инновационное развитие экономики России: институциональная среда» (состояла из пленарного заседания, 2 пленарных секций, 12 секций, 14 круглых столов, семинара). Если в 2008 г. первую конференцию посетило около 730 чел., в 2009 г. — 1050 чел., в 2010 г. — 1228 чел., то в 2011 г. в работе конференции приняло участие 1267 человек. В этот раз особое внимание на форуме было уделено комплексному осмыслению возможностей и перспектив инновационного развития России в контексте институциональной среды. Актуальность темы конференции определяется новизной и масштабом постановки проблемы, связанной с комплексным теоретическим осмыслением экономических результатов и тенденций, зависящих от влияния институциональной среды на развитие инновационной деятельности и характер структурных преобразований в различных отраслях российской экономики.

Кроме того, на факультете прошли различные международные, межкафедральные и междисциплинарные научные мероприятия: Международная научно-практическая конференция ESOL International Conference — DAVID COTTON: Twenty Years in Russia — Keys to Leadership, Международная научная конференция «Новая экономическая политика: вызовы для XXI века», Международная научная конференция «Философско-хозяйственное осмысление современной и исторической реальности (посвященная 140-летию со дня рождения С.Н. Булгакова (1871—1944))», XXXIX Международная научно-практическая конференция «Татуровские чтения» на тему «Реформирование бухгалтерского учета и бухгалтерского

образования в соответствии с международными стандартами», XII Международная конференция по истории управленческой мысли и бизнеса «Социальная ответственность бизнеса и этика менеджмента», научный симпозиум «Социально-экономическая модернизация России: намерения, ходы и результаты», Международная научная конференция «Павловские и Хессинские чтения», научная конференция «Ломоносовские чтения», секция экономических наук, Международная научная конференция «Интеллект — революция: свершения и ожидания (основателю Московского университета М.В. Ломоносову посвящается)».

Также состоялась конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов-2011». Всего данные мероприятия посетило около 3700 человек.

Экономический факультет принимал активное участие в организации и проведении VI Фестиваля науки в Москва, в рамках которого провел 7 мероприятий — экспозицию «Экономика культуры, питания, демографии» и 6 круглых столов.

В стенах Московского университета также состоялся научный семинар «Реалистическое моделирование» на тему «Инфляционные процессы в России: особенности и тенденции», организованный аналитическим управлением Аппарата Совета Федерации совместно с экономическим факультетом МГУ.

#### **4. Гранты, контракты, договоры, пожертвования**

В отчетном году продолжалась активная деятельность факультета в сфере привлечения финансовых средств в рамках работы по грантам различных фондов, по конкурсам, объявленным государственными учреждениями, осуществления НИР по заказу внешних коммерческих организаций и пожертвований на проведение научных исследований. В общей сложности это позволило привлечь на экономический факультет денежных средств в размере 1 млн 730 тыс. руб.

При этом данные средства привлекались по разным направлениям деятельности. В частности, экономический факультет продолжил активное сотрудничество с ведущими российскими фондами поддержки научных исследований — Российским фондом фундаментальных исследований (РФФИ) и Российским гуманитарным научным фондом (РГНФ). В рамках сотрудничества с этими фондами было выполнено два проекта на общую сумму 410 тыс. руб., в частности:

— проект с РФФИ: «Организация и проведение международной научной конференции “Инновационное развитие экономики России: институциональная среда”» (руководитель — В.П. Колесов);

— проект с РГНФ: «Философско-хозяйственное осмысление современной экономической реальности» (руководитель — Ю.М. Осипов).

В ходе сотрудничества с внешними заказчиками на основании хозяйственных договоров было привлечено средств на сумму 720 тыс. руб. Средства получены в результате выполнения научно-исследовательских работ для таких клиентов, как ОАО «Сургутнефтегаз», Фонд «Бюро экономического анализа», ОАО «Вымпел-Коммуникации».

Кроме того, ЗАО «Консультант Плюс» пожертвовало 600 тыс. руб. на реализацию научно-исследовательского проекта «Лаборатория проблем конкуренции и конкурентной политики» (руководитель проекта — А.Е. Шаститко).

В отчетном году экономический факультет продолжил работу в рамках выполнения Программы развития ФГОУ ВПО МГУ имени М.В. Ломоносова до 2020 г. Для реализации данной деятельности было получено оборудование на сумму около 4 млн руб.

По линии научной работы факультет также привлечен к участию в трех приоритетных направлениях развития:

ПНР-6 «Рациональное природопользование и устойчивое развитие регионов России»;

ПНР-8 «Социальные основы и механизмы модернизации и инновационного развития России»;

ПНР-9 «Инфраструктура инновационной деятельности».

В 2011 г. сотрудники факультета издали следующие печатные работы в рамках Программы развития:

*Груздева Е.В.* Финансирование инновационного бизнеса: Учеб. пособие. М., 2011;

Национальные инновационные системы: Монография / Под ред. В.П. Колесова, М.Н. Осьмовой. М., 2011.

Сборник статей по материалам Четвертой Международной научной конференции «Инновационное развитие экономики России: институциональная среда». Т. 1, 3 / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. М., 2011.

Сборник статей по материалам Четвертой Международной научной конференции «Инновационное развитие экономики России: институциональная среда». Т. 2, 4 / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. М., 2011.

Университет как звено национальной инновационной системы: Науч. монография / Под ред. А.И. Колганова. М., 2011.

## **5. Структура и кадровый потенциал факультета**

На экономическом факультете к настоящему моменту функционируют 23 кафедры (в том числе 3 академические кафедры), 11 научно-исследовательских лабораторий и 7 учебно-вспомогательных лабораторий. Всего 41 структурное подразделение.

Общее количество сотрудников экономического факультета к концу 2011 г. составило 700 человек, из них:

631 штатный сотрудник, из них 82 работают на внебюджетной основе;

69 совместителей.

Половозрастную структуру экономического факультета в целом характеризуют следующие показатели:

≤ 35 лет: 209 чел. (≈ 30%);

от 35 до 65 лет: 386 чел. (≈ 55%);

≥ 65 лет: 105 чел. (≈ 15%);

мужчины: 270 чел. (≈ 39%);

женщины: 430 чел. (≈ 61%).

Количество научных сотрудников факультета насчитывает 117 человек, из них:

17 докторов наук;

54 кандидата наук.

Научно-вспомогательный персонал в 2011 г. составил 49 человек.

В профессорско-преподавательский состав факультета входят 253 человек, из них:

66 докторов наук;

150 кандидатов наук.

За прошедший год численность кадрового состава экономического факультета увеличилась на 36 чел. (или на 5,4%) и, как было сказано выше, составила 700 чел., при этом количество штатных сотрудников выросло на 31 человека (или на 5,2%). Увеличилось число совместителей на 5 чел. и внебюджетных сотрудников на 36 человек. Рост численности работающих связан с задачами и возможностями, которые реализует факультет, переехав в новое здание.

В 2011 г. сотрудники факультета защитили 4 кандидатские диссертации (К.С. Ситкина, М.А. Рыбалко, С.А. Волков, К.А. Манасенко). Общее количество защищенных диссертаций не изменилось по сравнению с прошлым годом.

Пропорция докторов и кандидатов наук к сотрудникам без ученой степени также не изменилась и составила 6 : 1.

## **6. Аспирантура, докторантура, институт соискательства**

В настоящее время в аспирантуре экономического факультета обучается 306 чел. (300 чел. — в 2010 г.). Из них 236 чел. (232 чел. — в 2010 г.) — в очной аспирантуре и 70 чел. (70 чел. — в 2010 г.) — в заочной. На контрактной основе обучается 17 чел. (15 чел. — в 2010 г.). Численность соискателей — 105 чел. (72 чел. — в 2010 г.), докторантов — 5 чел. (3 чел. — в 2010 г.), стажеров — 3 чел. (2 чел. — в 2010 г.).

Рост количества аспирантов на факультете связан с выделением ректоратом дополнительных мест: поступающие в аспирантуру в 2011 г. продемонстрировали высокий уровень подготовки и набрали большое количество баллов на вступительных экзаменах.

В прошлом году завершили обучение в аспирантуре 77 чел. (в 2010 г. — 76 чел., в 2009 г. — 77 чел., в 2008 г. — 65 чел.). Досрочно защитили кандидатские диссертации 11 чел., в срок защитили диссертации 9 чел., прошли предзащиту в срок 20 чел. очной формы обучения, 9 чел. заочной формы обучения. Таким образом, более половины (49 из 77 чел.) выполнили свои календарные планы (в 2010 г. — 36 из 76 чел.).

В 2011 г. на экономическом факультете функционировало 8 диссертационных советов, на которых было защищено 60 диссертаций (71 — в 2010 г.), из них 55 — кандидатских (56 — в 2010 г.) и 5 докторских (15 — в 2010 г.). Снижение количества защищенных диссертаций объясняется тем, что 2010 г. был первым годом работы после перерыва на время переутверждения диссертационных советов в связи с переходом на новые паспорта специальностей. Большая часть защит пришлось на июнь (12), октябрь (10) и февраль (8) 2011 г. Наиболее интенсивно (около 76% всех защит на факультетских диссертационных советах) работали советы под председательством профессоров А.А. Пороховского (12), Е.Н. Жильцова (12), А.Д. Шеремета (12), М.В. Кулакова (10).

## **7. Совет молодых ученых**

В 2011 г. по линии Совета молодых ученых была проделана работа по следующим направлениям:

1) в рамках научного форума «Ломоносов» проведена XVIII Международная научная конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов-2011» (заседало 8 подсекций экономической секции). В работе приняло участие 753 человека. Доля участников из других вузов России и стран ближнего и дальнего зарубежья составила 71,1%. По итогам конференции выпущен компакт-диск с тезисами;

2) в рамках VI Фестиваля науки в Москве совместно с кафедрой экономики труда и персонала организован Второй межвузовский круглый стол «Российский рынок труда глазами молодых ученых»;

3) совместно с кафедрой истории народного хозяйства и экономических учений проведена научно-практическая межвузовская студенческая конференция «М.В. Ломоносов — мыслитель, реформатор, предприниматель»;

4) подготовлены рекомендации для участия молодых ученых факультета в конкурсе работ на присуждение грантов поддержки, а также именных стипендий для талантливых студентов, аспирантов и молодых ученых МГУ имени М.В. Ломоносова.

## 8. Международное научное сотрудничество

В отчетном году продолжали расширяться международные связи экономического факультета, направленные на установление и интенсификацию научно-исследовательского взаимодействия с ведущими зарубежными образовательными и исследовательскими учреждениями. Факультет поддерживает официальные партнерские отношения с шестью десятками зарубежных университетов, институтов, частных корпораций, некоммерческих и межправительственных организаций. В настоящее время на факультете действует 18 соглашений о международном научном сотрудничестве. География этого партнерства охватывает такие страны, как США, Бельгия, Германия, Франция, Швеция, Италия, Нидерланды, Венгрия, Украина, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Азербайджан, Эстония и др. Научная деятельность осуществляется по грантам, выделяемым такими организациями, как Детский фонд ООН, Программа развития ООН, Фонд ООН по народонаселению, Международный олимпийский комитет. В частности, совместно с другими факультетами МГУ активно велась работа по гранту Международного олимпийского комитета. По итогам исследования была дана комплексная оценка экологических, социальных и экономических последствий воздействия процесса подготовки к Олимпийским играм на уровне г. Сочи, Черноморского побережья Кавказа, Краснодарского края и Российской Федерации.

В результате сотрудничества экономического факультета с Ташкентским финансовым институтом (Республика Узбекистан) подготовлен сборник научных статей в двух томах (редакционная коллегия — профессора В.П. Колесов, А.В. Вахобов и др.), посвященный роли институциональной среды в инновационном развитии экономик различных стран.

Сотрудники факультета в 2011 г. выезжали за границу и для чтения лекций (Университет Джорджа Мейсона, США), и для повышения квалификации.

Кроме того, сотрудники факультета проводили лекционные курсы в филиалах МГУ в Казахстане и Севастополе, в Казахском экономическом университете имени Т. Рыскулова, Российско-Таджикском (славянском) университете, Кыргызско-Российском славянском университете, в Академии управления при Президенте Кыргызстана, в китайском университете Фудан, а также в ряде европейских университетов — Бикокка (Италия), Сорбонна (Франция) и Париж-Дофин (Франция).

Важно заметить, что экономический факультет и его сотрудники выступают не только в роли гостей в рамках мирового разделения научного труда, но и сами постоянно организуют различные науч-

ные мероприятия, принимая у себя большое количество видных иностранных ученых. Так, в рамках научной конференции «Инновационное развитие экономики России: институциональная среда» из 390 докладов каждый пятый был сделан иностранными участниками. Из 1267 участников более 10% составили представители зарубежных государств.

Важным показателем интеграции экономического факультета в международное научное сообщество является членство сотрудников в международных и зарубежных обществах (в настоящее время в 23 сообществах (в основном европейских) состоят 19 чел.).

В 2011 учебном году продолжилось плодотворное сотрудничество ученых экономического факультета с органами власти РФ и субъектов Федерации, общественными, неправительственными и международными организациями. В разработке Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 г. участвовали 23 сотрудника экономического факультета.

Научная работа факультета в 2011 г. была высоко оценена и отмечена благодарственными письмами и почетными грамотами от различных министерств, ведомств, научных и образовательных организаций. Так, руководитель Федеральной антимонопольной службы И.Ю. Артемьев прислал благодарственное письмо на имя А.Е. Шаститко за участие в подготовке проекта Федерального закона от 06.12.2011 г. № 401-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О защите конкуренции” и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

## **9. Электронные ресурсы**

Основной целью Информационного центра экономического факультета МГУ является обеспечение научной и учебной деятельности факультета всеми необходимыми материалами. В 2011 г. более 400 чел. имели возможность использовать удаленный доступ к институциональной подписке (URL: <http://www.econ.msu.ru/cd/308>), которая содержит массив научной, учебной, статистической литературы. Наиболее используемыми ресурсами являются: информационные базы EBSCO, коллекции Economics, Econometrics and Finance Collection, Business, Management and Accounting Collection на платформе ScienceDirect, коллекции архива JOURNAL STORAGE (JSTOR), материалы Научной электронной библиотеки, информационные бизнес-базы «СПАРК», Global Market Information Database компаний Euromonitor International и «СПАРК», материалы издательства Springerlink. Таким образом, подписка факультета на данные ресурсы обеспечивает доступ к мировым электронным фондам в области экономики, позволяет получить актуальную на данный

момент информации. Однако, несмотря на общий рост пользователей электронной подпиской, основными ее потребителями остаются студенты, в то время как преподаватели и научные сотрудники недостаточно используют имеющиеся у них возможности по получению обширной информации.

## **Заключение**

Критический взгляд на научную жизнь экономического факультета, его подразделений и отдельных сотрудников позволяет сформулировать определенные выводы.

1. Для того чтобы стать неотъемлемой частью мирового экономического сообщества, необходимо иметь тесные контакты с зарубежными университетами и научно-исследовательскими центрами. Поэтому одна из важнейших задач в сфере научной деятельности факультета — расширение и интенсификация международного научного сотрудничества, в том числе при проведении совместных научных исследований, организации научных конференций и других мероприятий, приглашение ведущих зарубежных экономистов для чтения лекций и разработки совместных проектов. Кроме того, необходимо усилить работу по организации и учету участия сотрудников факультета в деятельности ведущих зарубежных журналов. Решение данной задачи будет иметь синергетический эффект и поможет улучшить качество научных исследований.

2. Экономическому факультету следует более активно включиться в инновационную деятельность Московского государственного университета, в том числе в рамках Программы развития Московского университета до 2020 года. Сотрудничество также возможно при подготовке экспертных заключений по инновационным программам и проектам; при проведении междисциплинарных исследований по инновационной тематике и разработке проектов, программ, стратегий в конкретных областях экономики; при расширении образовательных возможностей в рамках инновационных курсов и использовании новейших технологий.

3. Принимая во внимание, что Московский государственный университет не только учебное заведение, но и крупнейший научно-исследовательский центр, одна из важнейших задач, в том числе и экономического факультета, состоит в повышении качества научных исследований. Важную роль в этом процессе призваны сыграть экспертиза и конкуренция.

4. Остается актуальной проблема более активного вовлечения студентов и аспирантов в реальную научную жизнь факультета, в том числе в проведение научных исследований, в участие в проектах, в защиту диссертаций по инновационной тематике.

**Требования к статьям,  
принимаемым к публикации журналом  
«Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика»**

Представленная в двух экземплярах статья должна соответствовать профилю и научному уровню журнала, быть напечатана в текстовом редакторе Microsoft Word стандартным шрифтом (№ 12) на русском языке на листах формата А4 через полтора (компьютерных) интервала и подписана автором (авторами).

Объем статьи не должен превышать 20 тысяч знаков.

Все данные должны иметь сноски на источник их получения. Ответственность за использование данных, не предназначенных для открытых публикаций, несут в соответствии с законодательством РФ авторы статей.

К статье необходимо приложить: аннотацию, содержащую ключевые слова (до 1 стр. на русском и английском языках), и сведения об авторах (фамилия, имя и отчество; место работы, занимаемая должность; ученая степень, звание; служебный и домашний адреса и телефоны), справку с места работы, ксерокопии свидетельств о получении ученой степени и ученого звания. Все эти документы должны быть подписаны автором (авторами).

Необходимо также представить электронный вариант статьи, аннотаций и сведений.

Аспиранты, стажеры, студенты должны представить положительную выписку из решения кафедры.

Невыполнение указанных выше требований в полном объеме является поводом для отказа в приеме материала.

Статьи, соответствующие указанным требованиям, регистрируются и авторам сообщается их регистрационный номер.

По принятым к рассмотрению статьям в течение двух недель решается вопрос о потенциальной возможности их публикации. Окончательное решение принимается по результатам обсуждения на редколлегии. Всю информацию о прохождении статьи авторы могут получить по адресу: *119991, Москва, ГСП-1, Ленинские горы, д. 1, стр. 46, МГУ, 3-й корп., факультет экономики, ауд. 326; тел.: +7 (495) 939-28-82.*

Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в Интернете на сайте экономического факультета МГУ и на сайте НИВЦ МГУ в составе университетской информационной системы «РОССИЯ» электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика». Автор исходит из понимания, что доступ к университетской информационной системе «РОССИЯ» регламентирован, осуществляется по паролю, контролируется технологическими средствами системы.

Отклоненные статьи не возвращаются авторам, на них не дается внешняя рецензия. Во всех случаях полиграфического брака просьба обращаться в типографию. Выплата гонорара за публикации не предусматривается.

**Плата за публикацию рукописей не взимается.**