

# Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

№ 2 • 2010 • МАРТ—АПРЕЛЬ

Издательство Московского университета

Выходит один раз в два месяца

## СОДЕРЖАНИЕ

### *Экономическая теория*

- Морев Д.А. Амартия Сен и теория общественного выбора . . . . . 3  
Труфкин А.С. Особенности стратегических альянсов транснациональных корпораций на современном этапе . . . . . 12

### *Экономика зарубежных стран*

- Шералиев Э.Н. Земельные отношения в аграрном секторе Таджикистана: прошлое, настоящее и будущее . . . . . 27

### *Отраслевая и региональная экономика*

- Бугаков В.М. Оперативное управление промышленным предприятием при росте спроса на выпускаемую продукцию. . . . . 37  
Бобылев С.Н., Соловьева С.В., Ситкина К.С., Кирюшин П.А. Социально-экономические аспекты экологических конфликтов. . . . . 46  
Петкау И.В. Направления совершенствования системы финансирования лесной промышленности России. . . . . 54  
Постоева М.И. Влияние сырьевой модели экономики на структуру занятости России . . . . . 62

### *Научная жизнь*

- Белянова А.М. Российский кризис: истоки и уроки . . . . . 72  
Теняков И.М., Корчагина З.А. Методология и теория в экономическом исследовании . . . . . 81

### *Трибуна преподавателя*

- Сидоренко В.Н., Савин В.В. Анализ трубопровода ВСТО в рамках теоретико-игрового подхода . . . . . 89  
Лугачев М.И., Новикова Т.В. Экономическая информатика и прикладной системный анализ. . . . . 105

## CONTENTS

### *Economic Theory*

Morev D.A. Amartya Sen and His Social Choice Theory . . . . .	3
Trufkin A.S. The Peculiarities of Transnational Corporations' Strategic Alliances in the Modern Economy . . . . .	12

### *Economy of Foreign Countries*

Sheraliev E.N. Ground Relations in Agrarian Sector of Tajikistan: the Past, the Present and the Future. . . . .	27
---	----

### *Branch and Regional Economy*

Bugakov V.M. Operational Management in Economics of Industrial Enterprise in the Growth of Demand of Output Goods . . . . .	37
Bobylyov S.N., Solovyova S.V., Sitkina K.S., Kiryushin P.A. Socio-Economic Aspects of Environmental Conflicts . . . . .	46
Petkau I.V. Direction of Perfection of Financing System in Russian Wood Industry . . . . .	54
Postoeva M.I. Influence of Raw Resource Model of Economics on the Employment Structure in Russia . . . . .	62

### *Scientific life*

Belyanova A.M. The Russian Crisis: Origins and Lessons Learnt . . . . .	72
Tenyakov I.M., Korchagina Z.A. Methodology and Theory in Economic Research . . . . .	81

### *Professor's Tribune*

Sidorenko V.N., Savin V.V. Analysis of ESPO Pipelines as Part of the Game-Theoretical Access. . . . .	89
Lugachyov M.I., Novikova T.V. Economical Informatics and Applied System Analysis . . . . .	105

В № 1-2010 журнала «Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика» в статье «Научные исследования на экономическом факультете в 2009 году» была допущена опечатка. Абзац на стр. 115 в разделе статьи, посвященном грантам, контрактам и договорам, нужно читать следующим образом: «Сумма финансирования составила 12 149,92 тыс. руб. (2008 г.: 10 860 тыс. руб.), в том числе по линии 8 договоров – 10 449,92 тыс. руб. (2008 г.: 8250 тыс. руб.) и по линии 7 грантов (3 РФФИ и 4 РГНФ) – 1700 тыс. руб. (2008 г.: 8 грантов – 2610 тыс. руб.)».

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Д.А. Морев<sup>1</sup>,

старший преподаватель кафедры истории народного хозяйства и экономических учений экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

### АМАРТИЯ СЕН И ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА

В данной статье впервые в русскоязычной экономической литературе рассматривается вклад лауреата Нобелевской премии по экономике 1998 г. индийца Амартии Сена в нормативную теорию коллективных решений и общественного выбора.

В работе показывается, что главное достижение А. Сена в анализе возможности общественного выбора — это обоснование необходимости межличностных сравнений при принятии коллективных решений.

**Ключевые слова:** нобелевские лауреаты по экономике, теория общественного выбора, Амартия Сен, теорема невозможности, благосостояние.

This article is the first work in Russian in regard to the contribution of Amartya Sen — Indian economist, the Nobel Prize winner in economics in 1998 — to the normative theory of collective decisions and social choice.

The author shows that Sen's main achievement in analyzing possibility of social choice is the explanation of the necessity of interpersonal comparisons in collective decision-making.

**Key words:** nobel prize in economics winners, social choice theory, Amartya Sen, impossibility theorem, welfare.

А. Сен занимает уникальное место среди современных экономистов. Он выдающийся теоретик, один из наиболее авторитетных ученых в мире по вопросам общественного выбора и экономики благосостояния, лидер в исследованиях по экономике развития, открывающий новые пути в оценке эффективности инвестиций в бедные страны и в экономическом анализе голода. В то же время его широкое видение предмета способствует расширению подхода других экономистов к изучаемым проблемам.

### Исторический экскурс: формирование теории общественного выбора

Основной проблематикой исследований А. Сена является нормативная теория коллективных решений и общественного выбора, которая является важной составной частью современной экономической теории. Хотя в XVIII—XIX вв. существовало несколько

---

<sup>1</sup> Морев Дмитрий Александрович, тел.: + 7 (929) 677-76-62; e-mail: moda9@mail.ru

пионерских работ по теории общественного выбора (авторы — Ж.Ш. Борда, маркиз де Кондорсе, Льюис Кэрролл, автор «Алисы в стране чудес»), как самостоятельная область научного анализа эта теория стала развиваться лишь с середины XX в. Основой для такого развития послужила работа будущего лауреата Нобелевской премии 1972 г. К. Эрроу «Коллективный выбор и индивидуальные ценности» (1951). К. Эрроу предпринял попытку определить функцию общественного благосостояния в терминах нескольких основных этических аксиом, выражающих наиболее важные ценностные суждения, которые бы следовало включить в общественный договор или конституцию (доминирующая цель исследования нормативна). Тем самым К. Эрроу придал теории общественного выбора структурированный и аксиоматичный вид (вид строгой теории, основанной на базовых утверждениях). Это привело к зарождению теории общественного выбора в ее современной форме.

Хотя выводы К. Эрроу сыграли огромную роль в дальнейшем развитии теории, они были явно пессимистичными и усугубили существовавшие со времен М.-Ж.-А. Кондорсе и других ранних представителей теории общественного выбора мрачные настроения. Теорема К. Эрроу, представленная в вышеупомянутой работе, была названа теоремой о невозможности (Impossibility Theorem)<sup>2</sup> (формально — теорема общей возможности (General Possibility Theorem)). Сама статья К. Эрроу написана в традициях экономики благосостояния, которая стремилась обеспечить рациональное оправдание для выбора среди возможных альтернатив экономической политики, базирующегося на предпочтениях индивидов в обществе. Предполагается, что общественный выбор, как и индивидуальный, выражается через предпочитаемое упорядочение (общественных) альтернатив таким образом, что альтернатива, выбранная из любого данного возможного набора альтернатив, является наиболее предпочтительной. Следовательно, базовая формулировка общественного выбора заключается в определении общественного упорядочения, управляющего общественным выбором, при наличии упорядочений, определенных для каждого индивида. Другими словами, общественный выбор определяется через отображение индивидуальных упорядочений в общественном упорядочении. Далее можно установить те или иные желаемые свойства этого отображения и задать вопрос: существует ли *такое* отображение (функция общественного благосостояния в терминологии К. Эрроу и А. Сена)? Если функции общественного благосостояния действительно существуют, можно попытаться охарактеризовать их тем или иным полезным способом.

---

<sup>2</sup> Arrow K.J. Social Choice and Individual Values. N.Y., 1951; 2nd ed. N.Y., 1963.

Условия К. Эрроу могут быть строго сформулированы следующим образом:

— функция общественного благосостояния определена для всех индивидуальных предпочтений;

— если ситуация такова, что *каждый* предпочитает альтернативу  $x$  альтернативе  $y$ , то в общественном упорядочении  $x$  стоит выше, чем  $y$  (принцип Парето);

— выбор между двумя альтернативами зависит только от индивидуальных предпочтений между этими двумя альтернативами (независимость от нерелевантных альтернатив);

— общественное упорядочение не всегда согласовывается с предпочтениями любого отдельного индивида (отказ от диктатуры).

К. Эрроу показал, что невозможно построить функцию общественного благосостояния, удовлетворяющую всем этим условиям.

При этом А. Сен убедительно доказал, что эти аксиомы существенно слабее тех, которые хотелось бы внедрить на конституционной стадии для удовлетворения разумных представлений о справедливости в распределении. Например, в данных аксиомах нет ничего, что бы препятствовало одной группе индивидов (пока в нее входит более одного человека) деспотически подавлять других, если эта группа находится на границе Парето<sup>3</sup>.

Несмотря на это, теорема о невозможности, являющаяся «результатом захватывающей дух элегантности и силы»<sup>4</sup>, «один из самых блестящих аналитических результатов в области социальных наук»<sup>5</sup>, привела к очередному парадоксу в теории общественного выбора (теперь в нормативном аспекте): реализация всех тех этических норм, которые являются ценностями в демократическом обществе, невозможна и приводит к совершенно недемократическому правилу построения коллективных решений, к диктаторскому правилу, по которому коллективное решение всегда должно совпадать с мнением одного из избирателей. Такой пессимистичный результат ставил вопросы о возможности существования самой демократии (чрезмерная жертва интересами участников принятия решений) и подразумевал абсолютную неспособность учитывать разнородные интересы населения.

Данный вывод породил широкий отклик в литературе, в котором основным лейтмотивом звучала «невозможность» общественного выбора. Это привело к убеждению о глубокой уязвимости

---

<sup>3</sup> Sen A. Social Choice Theory: A Re-Examination // *Econometrica*. 1977. Jan. Vol. 45. N 1. P. 57.

<sup>4</sup> Сен А. Возможность общественного выбора // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т.* / Сопред. науч.-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Т. V, в 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. Кн. 2. М., 2005. С. 256.

<sup>5</sup> Сен А. Развитие как свобода. М., 2004. С. 276.

данного предмета, затмило собой чрезвычайно важную конструктивную программу К. Эрроу по разработке систематической теории общественного выбора, которая могла бы реально работать<sup>6</sup>.

### **Преодоление А. Сеном результатов невозможности: смягчение предпосылок**

В подобной ситуации вклад А. Сена был выдающимся. Лучшим исследованием в этой области следует признать книгу А. Сена «Коллективный выбор и общественное благосостояние» (1970). В ней показаны несколько направлений по преодолению негативного результата, которые требуют тех или иных изменений в изначально поставленных условиях. Первое — это обогатить информационную базу таким образом, чтобы общественное упорядочение зависело не только от индивидуальных упорядочений, но также и от кардиналистских оценок ценности и, что более существенно, от межличностных сравнений того или иного рода. Второе — ограничить количество индивидов и их предпочтений, для которых определена функция общественного благосостояния, на основе некоторых априорных положений, определяющих допустимые виды индивидуальных упорядочений.

Итак, чтобы избежать парадоксального вывода теоремы о невозможности, необходимо смягчить обязательность реализации одной из ее предпосылок или даже отказаться от нее. При этом вводятся новые дополнительные аксиомы. В своей нобелевской лекции А. Сен описывает общую методологию перехода от невозможности к возможности общественного выбора. Он сравнивает этот процесс с балансированием на краю пропасти: для того чтобы выбрать одну альтернативу из нескольких, нужно вводить дополнительные аксиомы до тех пор, пока не останется только одна возможная формальная процедура. Нужно шаг за шагом отбрасывать альтернативные возможности, постепенно двигаться по направлению к невозможности, но потом остановиться незадолго до того, когда все альтернативы будут отброшены, т.е. когда останется одна и только одна возможная процедура<sup>7</sup>.

Отказ от аксиом единогласия и отсутствия диктатуры не подлежит обсуждению, так как он подразумевает отказ от принципов индивидуализма и гражданского суверенитета. Здесь важно отметить, что речь идет именно о нормативной составляющей: нет ничего нерационального в том, чтобы один индивид принимал все решения за общество. Но аргументы в пользу всеведущего диктатора несовместимы с ценностью демократии.

---

<sup>6</sup> См.: Сен А. Возможность общественного выбора. С. 257.

<sup>7</sup> Там же. С. 261.

Существует два способа для ослабления аксиомы о неограниченной области определения:

— предварительно ограничить множество альтернатив или типов вопросов, предлагаемых для осуществления общественного выбора;

— ограничить количество индивидов и их предпочтений, для которых определена функция общественного благосостояния, на основе некоторых априорных положений, определяющих допустимые виды индивидуальных упорядочений (например, делегирование полномочий коллектива некоторым членам — депутатам парламента).

### **Преодоление А. Сеном результатов невозможности: использование межличностных сравнений**

А. Сен совершил прорыв в теории общественного выбора, преодолев результат невозможности К. Эрроу с помощью использования межличностных сравнений (ослабление требования независимости от посторонних альтернатив). Он блестяще дал ответ на следующий вопрос: если межличностные сравнения при реализации общественного выбора охватывают огромное количество людей, то возможно ли в связи с этим систематически включать их в строгий анализ?

Для решения данной проблемы А. Сен использовал формально построенные «функционалы общественного благосостояния» (social welfare functionals), описанные в его книгах «Коллективный выбор и общественное благосостояние» (1970) и «Об экономическом неравенстве» (1973). В аналитических рамках функционалов общественного благосостояния в процедуры общественного выбора (с помощью использования «условий инвариантности» (invariance conditions)) включаются полностью аксиоматизированные межличностные сравнения разных видов.

При этом А. Сен акцентирует внимание на достаточности частичной сравнимости, не требующей дихотомии «все или ничего». «Мы можем осуществлять межличностное сравнение до какой-то степени, не в каждом случае и не для каждого типа сравнений, а также не с предельной точностью»<sup>8</sup>. А. Сен приводит пример подобного сравнения: когда император Нерон сжег Рим, прирост его полезности был, очевидно, ниже потери в суммарной полезности всех остальных римлян, пострадавших от пожара. Это положение не нуждается в точном сопоставлении полезностей всех граждан

<sup>8</sup> Там же. С. 266; *Sen A. Collective Choice and Social Welfare*. San Francisco, 1970; *Idem. Interpersonal Aggregation and Partian Comparability // Econometrica*. 1970. May. Vol. 38. N 3. P. 393—409.

друг с другом. «Таким образом, существует пространство, в котором можно требовать “частичной совместимости” — отрицающей обе крайности: полную сравнимость и полное отсутствие сравнимости. Различным степеням частной сравнимости можно придать математически точные формы (точным образом определив меру неточности)»<sup>9</sup>. А. Сен также показывает существование областей, требующих осуществления общественного выбора, в которых совершенно не обязательны высокоточные межличностные сравнения. В них частичная сравнимость даст адекватное общественное решение<sup>10</sup>. Поэтому, заключает А. Сен, налицо противоречие с требованием полноты предварительных эмпирических исследований. Их ограниченность в действительности в противовес скептикам часто не является препятствием для принятия социальных решений.

Полное общественное единодушие может быть в некоторых случаях при принятии социальных решений заменено частными договоренностями. Особенно это относится к утверждениям о «социальной справедливости». «Вряд ли стоит всем миром биться над вопросом, почему налог в 39% справедлив, а налог в 39,5% — нет (или почему первый справедливее последнего). Скорее, необходимо прийти к действенному соглашению по основным вопросам, не вызывающим сомнений по части справедливости и несправедливости»<sup>11</sup>. Также соглашаясь, что вспышка голода, которую можно было предотвратить, социально несправедлива, нет необходимости определять размер продовольственной помощи как «наиболее справедливый»<sup>12</sup>.

Согласно обзору А. Сена в статье «Межличностное агрегирование и частичная сравнимость» (1970), предположение К. Эрроу, сочетающее ординализм с невозможностью межличностного сравнения, — это предельный случай. В своей книге «Коллективный выбор и общественное благосостояние» (1970) А. Сен доказывает теорему (теорема 8\*2), следствием которой является еще один тезис в защиту необходимости межличностной сравнимости при осуществлении общественного выбора. Данная теорема постулирует, что даже переход от ординалистской к кардиналистской концепции полезности (возникновение допущения о количественном ее измерении) при отсутствии межличностных сравнений не меняет результата

---

<sup>9</sup> Сен А. Возможность общественного выбора. С. 267; *Sen A. Collective Choice and Social Welfare; Idem. Interpersonal Aggregation and Partian Comparability.*

<sup>10</sup> *Sen A. Collective Choice and Social Welfare; Idem. Interpersonal Aggregation and Partian Comparability; Idem. On Economic Inequality. Oxford, 1973.*

<sup>11</sup> *Сен А. Развитие как свобода. С. 279.*

<sup>12</sup> Помимо массового голода к очевидным несправедливым лишениям, по А. Сену, относятся повышенная заболеваемость, преждевременная смертность, жесткая нищета, отсутствие ухода за детьми женского пола, порабощение женщин и пр.



теоремы К. Эрроу о невозможности. В результате предположение, что индивидуальные суждения, ординалистские или кардиналистские, не могут быть сравнимы, подразумевает, что общественные суждения должны быть инвариантны при значительном числе независимых преобразований индивидуальных предпочтений. При любой степени межличностной сравнимости (например, когда отношение изменений полезности для двух индивидов представляется как занимающее то или иное положение между двумя предписанными пределами) требования инвариантности функции общественного благосостояния соответственно облегчаются и возрастает возможность нахождения процедуры допустимого общественного выбора<sup>13</sup>.

На основании отказа от искусственного запрета межличностных сравнений теория общественного выбора в лице лучших своих представителей во главе с А. Сеном преодолела пессимизм, возникший в результате теоремы о невозможности К. Эрроу. Аксиоматика и информационная база для осуществления межличностных сравнений постоянно развивались на протяжении последних десятилетий. «Функционалы общественного благосостояния» оказались очень удобным инструментом при выработке различных типов правил принятия общественных решений, которые отличаются своей трактовкой как эффективности, так и справедливости и требованиями к информационной основе межличностных сравнений. Сам А. Сен использовал данный подход для оценки и измерения неравенства<sup>14</sup>, бедности<sup>15</sup>, национального дохода с учетом распределения<sup>16</sup> и состояния окружающей среды<sup>17</sup>.

Оригинальность подхода индийского ученого заключается именно в постулировании достаточности частичной межличностной сравнимости, ведь с теми требованиями сравнимости, которые требуются в полной форме, возможно использование классиче-

---

<sup>13</sup> Для подробного рассмотрения дальнейшего исследования по этой проблеме см. статью: *Sen A. On Weights and Measures: Informational Constraints in Social Welfare Analysis // Econometrica*. 1977. Oct. Vol. 45. N 7.

<sup>14</sup> *Sen A. On Economic Inequality; Idem. Inequality Reexamined*. Cambridge, MA, 1992; *Idem. Individual Preference as the Basis of Social Choice // Social Choice Reexamined / Ed. by K.J. Arrow, A.K. Sen and K. Suzumura*. N.Y., 1997. Vol. 2.

<sup>15</sup> *Sen A. Poverty: An Ordinal Approach to Measurement // Econometrica*. 1976. March. Vol. 44. N 2. P. 219—231; *Idem. Poor, Relatively Speaking // Oxford Economic Papers. New Series*. 1983. July. Vol. 35. N 2. P. 153—169; *Idem. Commodities and Capabilities*. Amsterdam, 1985; *Idem. Inequality Reexamined*.

<sup>16</sup> *Sen A. On the Development of Basic Income Indicators to Supplement the GNP Measure // United Nations Economic Bulletin for Asia and the Far East*. 1973. Sept.—Dec. Vol. 24. N 2—3. P. 1—11; *Idem. Real National Income // Review of Economic Studies*. 1976. Feb. Vol. 43. N 1. P. 19—39; *Idem. The Welfare Basis of Real Income Comparisons: A Survey // J. of Economic Literature*. 1979. March. Vol. 17. N 1. P. 1—45.

<sup>17</sup> *Sen A. Rationality and Social Choice // The American Economic Review*. 1995. March. Vol. 85. N 1. P. 1—24.

ского утилитаристского подхода. А. Сен часто и много критикует утилитаристскую нормативную базу для вынесения суждений об уровне общественного благосостояния как раз за ее приверженность принципу максимизации суммарной полезности без внимания к вопросам распределения<sup>18</sup>. Обеспечение даже слабых форм сравнимости, как убедительно показал А. Сен<sup>19</sup>, не только повышает чувствительность к распределению, но и реализует выполнимость требований К. Эрроу.

На основе подхода, разработанного А. Сеном, было проведено значительное количество эмпирических исследований уровня жизни и благосостояния в разных странах. Тенденции расширения информационной базы как следствие доминируют в развитии современной теории общественного выбора.

### Список литературы

*Сен А.* Об этике и экономике. М., 1996.

*Сен А.* Развитие как свобода. М., 2004.

*Сен А.* Возможность общественного выбора // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. / Сопред. науч.-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Т. V, в 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. Кн. 2. М., 2005.

*Эрроу К.Дж.* Коллективный выбор и индивидуальные ценности / Пер. с англ. М., 2004.

*Arrow K.J.* Social Choice and Individual Values. N.Y., 1951; 2nd ed. N.Y., 1963.

*Arrow K.J.* Amartya K. Sen's Contributions to the Study of Social Welfare // The Scandinavian J. of Economics. 1999. June. Vol. 101. N 2.

*Robbins L.* Interpersonal Comparisons of Utility. A Comment // Economic J. 1938. Dec. Vol. 48. N 192.

*Сен А.* Collective Choice and Social Welfare. San Francisco, 1970.

*Сен А.* Interpersonal Aggregation and Partian Comparability // Econometrica. 1970. May. Vol. 38. N 3.

*Сен А.* On Economic Inequality. Oxford, 1973.

*Сен А.* Behavior and the Concept of Preference // *Economica*. 1973. Vol. 40. N 159.

*Сен А.* On the Development of Basic Income Indicators to Supplement the GNP Measure // United Nations Economic Bulletin for Asia and the Far East. 1973. Sept.—Dec. Vol. 24. N 2—3.

*Сен А.* Real National Income // Review of Economic Studies. 1976. Febr. Vol. 43. N 1.

*Сен А.* Poverty: An Ordinal Approach to Measurement // *Econometrica*. 1976. March. Vol. 44. N 2.

---

<sup>18</sup> *Сен А.* On Economic Inequality; *Сен А.* Об этике и экономике. М., 1996; *Он же.* Развитие как свобода; *Он же.* Возможность общественного выбора. С. 252—303.

<sup>19</sup> *Сен А.* Collective Choice and Social Welfare; *Idem.* Behavior and the Concept of Preference // *Economica*. 1973. Vol. 40. N 159. P. 241—259.

- Sen A.* Social Choice Theory: A Re-Examination // *Econometrica*. 1977. Jan. Vol. 45. N 1.
- Sen A.* On Weights and Measures: Informational Constraints in Social Welfare Analysis // *Econometrica*. 1977. Oct. Vol. 45. N 7.
- Sen A.* The Welfare Basis of Real Income Comparisons: A Survey // *J. of Economic Literature*. 1979. March. Vol. 17. N 1.
- Sen A.* Choice, Welfare and Measurement. Oxford, 1982.
- Sen A.* Poor, Relatively Speaking // *Oxford Economic Papers*. New Series. 1983. July. Vol. 35. N 2.
- Sen A.* Commodities and Capabilities. Amsterdam, 1985.
- Sen A.* Inequality Reexamined. Cambridge, MA, 1992.
- Sen A.* Rationality and Social Choice // *The American Economic Review*. 1995. March. Vol. 85. N 1.
- Sen A.* Individual Preference as the Basis of Social Choice // *Social Choice Re-Examined* / Ed. by K.J. Arrow, A.K. Sen and K. Suzumura. N.Y., 1997. Vol. 2.
- Sen A.* The Possibility of Social Choice // *Nobel Lectures, Economics 1996—2000* / Ed. by T. Persson. Singapore, 2003.

**А.С. Труфкин<sup>1</sup>,**

аспирант кафедры экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

## **ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Данная статья посвящена исследованию особенностей стратегических альянсов транснациональных корпораций (ТНК) на современном этапе развития мировой экономики. В работе проводится анализ стратегических альянсов, играющих важную роль в современных международных экономических отношениях: альянса автомобилестроителей «Renault» и «Nissan»; альянсов, в которые вступает корпорация «Boeing» в процессе создания самолета «Boeing 787»; а также альянса авиаперевозчиков «Star Alliance». Также предложена классификация основных мотивов, которыми руководствуются ТНК при вступлении в стратегические альянсы. В качестве основных мотивов выделены доступ к ресурсам и рост эффективности их использования, обучение в процессе сотрудничества, увеличение рыночной власти, снижение риска, подавление конкурентов и установление новых стандартов. Наконец, в статье приводится комплекс рекомендаций по повышению эффективности функционирования стратегических альянсов. Данный материал представляет интерес для тех, кто изучает международные экономические отношения, а также для исследователей стратегических альянсов.

**Ключевые слова:** стратегические альянсы, транснациональные корпорации, синергетический эффект, межорганизационное обучение, эффективность.

The article deals with the peculiarities of transnational corporations' strategic alliances in the modern economy. Firstly, the author analyzes strategic alliances that play an important role in the modern international economy — the Renault—Nissan alliance, the Boeing Company's alliances aimed at developing «Boeing 787», and one of the airline alliances — «Star Alliance». Secondly, the main motives for entering strategic alliances are classified: access to partner's resources, knowledge and competences internalization, market power increase, risk reduction, competitors suppression and new standards establishment. Finally, the recommendations for increasing the efficiency of strategic alliances are presented. The article will be of interest to students of international economics and researchers of strategic alliances.

**Key words:** strategic alliances, transnational corporations, synergy, inter-organizational learning, efficiency.

---

<sup>1</sup> Труфкин Андрей Степанович, тел.: + 7 (916) 541-62-72; e-mail: truff2002@mail.ru

В отечественной и зарубежной литературе существует множество определений стратегических альянсов. Например, М. Бобина<sup>2</sup> определяет стратегические альянсы как доверительные долгосрочные взаимовыгодные отношения между фирмами, позволяющие каждому из партнеров более эффективно достигать стратегических целей, координировать использование совместных ресурсов и оптимизировать транзакционные издержки. Е. Карпухина<sup>3</sup> называет стратегическими альянсами принимающие различные формы долговременные объединения двух или более юридически самостоятельных фирм для решения согласованных задач на основе общих экономических интересов. Т. Дас и Б. Тенг<sup>4</sup> считают стратегическим альянсом добровольные межфирменные соглашения о сотрудничестве, направленные на получение партнерами конкурентных преимуществ.

Все эти определения содержат одну основную мысль — объединение ресурсов независимых компаний для достижения совместных целей. Поэтому в рамках данной работы будет использоваться следующее определение, приведенное М.Л. Лучко<sup>5</sup>: стратегический альянс — это объединение научного, технологического, кадрового и финансового потенциала разных компаний для достижения определенных целей, которых эффективнее всего достичь с помощью сотрудничества. Альянсы с участием компаний из одной и той же страны базирования называют национальными, из разных стран — международными, или трансграничными<sup>6</sup>. Альянсы между ТНК могут носить как национальный (в случае альянса между ТНК из одной страны базирования), так и трансграничный характер.

Стратегические альянсы как форма сотрудничества между различными компаниями стали активно развиваться в 90-е гг. XX в. Количество ежегодно заключаемых трансграничных стратегических альянсов в этот период возросло более чем в 4 раза — с 834 в 1989 г. до 4351 в 2000 г. За это же время общее количество стратегических альянсов (трансграничных и внутренних) увеличилось более чем в 8 раз — с 1050 до 8419<sup>7</sup>. К сожалению, более поздняя количественная информация по стратегическим альянсам недо-

---

<sup>2</sup> См.: *Бобина М.* Стратегические межфирменные альянсы // Вопросы экономики. 2002. № 4. С. 99.

<sup>3</sup> См.: *Карпухина Е.* К характеристике международных стратегических альянсов // Российский экономический журнал. 2004. № 7. С. 88.

<sup>4</sup> *Das T.K., Teng B.* A Resource-Based Theory of Strategic Alliances // J. of Management. 2000. Vol. 26. N 1. P. 33.

<sup>5</sup> См.: *Лучко М.Л.* Конкурентные стратегии транснациональных компаний в 90-е гг. XX — начале XXI в. М., 2004. С. 188—189.

<sup>6</sup> Там же. С. 189.

<sup>7</sup> *New Patterns of Industrial Globalization. Cross-border Mergers and Acquisitions and Strategic Alliances* // OECD. Paris, 2001. P. 126.

ступна из-за отсутствия их четкого определения и сложностей со сбором статистических данных, но можно констатировать, что на сегодняшний день стратегические альянсы, в том числе трансграничные, стали неотъемлемой частью международной экономической системы.

### Обзор трансграничных стратегических альянсов

В мировой экономике существует огромное количество трансграничных стратегических альянсов, при этом они принимают самые разнообразные формы: создание совместных предприятий, взаимный обмен пакетами акций, соглашения по обмену технической информацией, совместные исследования и разработки, маркетинг, использование каналов сбыта и т.д. Не существует единого критерия, по которому можно было бы классифицировать эти альянсы или провести их ранжирование. В данном разделе будут рассмотрены стратегические альянсы, являющиеся, на наш взгляд, одними из наиболее значимых на сегодняшний день, — альянс автомобилестроителей «Renault» и «Nissan»; альянсы, в которые вступает корпорация «Boeing» в процессе создания самолета «Boeing 787», и альянс авиаперевозчиков «Star Alliance».

**1. Альянс «Renault—Nissan».** Соглашение о сотрудничестве между французским и японским автомобилестроителями было подписано 27 марта 1999 г. Альянс с самого начала предусматривал взаимный обмен акциями: «Renault» получила 36,8% акций «Nissan», заплатив 5,4 млрд долл.; была предусмотрена опция для «Renault» — увеличить эту цифру до 44,4%. Весной 2002 г. эта опция была реализована; тогда же «Nissan» приобрел 15% акций «Renault», правда, без права голоса<sup>8</sup>. В июле 1999 г. был подписан устав альянса «Renault—Nissan», предусматривающий такие принципы, как согласованность целей, взаимное доверие, взаимное уважение и баланс интересов. Альянс ставит перед собой цель — войти в число трех ведущих автомобильных групп по качеству продуктов и услуг в каждом регионе и рыночном сегменте, по ключевым технологиям и по прибыли от операций.

28 марта 2002 г. была основана совместная управляющая компания — «Renault—Nissan B.V.» (Besloten vennootschap — в законодательстве Нидерландов общество с ограниченной ответственностью) со штаб-квартирой в Нидерландах. Создание совместной управляющей компании позволило партнерам ускорить внедрение

---

<sup>8</sup> *Sulejewicz A.* Compare the Two Mergers: Daimler—Chrysler and Renault—Nissan. Any Implications for the IMGT Framework? // Sven Eppert Personal WebLog. 2006. Систем. требования: Adobe Acrobat Reader. URL: [http://www.sven-eppert.de/downloads/daimler-chrysler\\_nissan-renault.pdf](http://www.sven-eppert.de/downloads/daimler-chrysler_nissan-renault.pdf) (дата обращения: 25.05.2007).

совместных проектов. Каждый партнер имеет долю в 50% в «Renault—Nissan B.V.»; «Renault—Nissan Purchasing Organization» (RNPO) и «Renault—Nissan Information Services» (RNIS), которые являются дочерними компаниями «Renault—Nissan B.V.»<sup>9</sup>. Совместная управляющая компания возглавляется советом директоров, куда входят по 3 представителя от каждого партнера и генеральные директора компаний. По состоянию на начало 2009 г. генеральным директором обеих компаний и главой совета директоров альянса был Карлос Гон. Совет директоров регулярно собирается в Париже и Токио, определяет средне- и долгосрочную стратегию альянса и координирует совместные действия в мировом масштабе.

Управление текущими делами — индивидуальная прерогатива каждого из партнеров. Межфирменные группы (Cross-Company Teams), состоящие из сотрудников обеих ТНК, исследуют возможности проявления синергии в деятельности партнеров, разрабатывают совместные проекты и осуществляют мониторинг их внедрения. Функциональные группы (Functional Task Teams) способствуют проявлению синергии в поддерживающих функциях (стандарты, информационные и управленческие системы и т.д.). Организационные комитеты (Steering Committees) координируют деятельность межфирменных и функциональных групп, а также выбирают приоритетные темы для обсуждения на совете директоров<sup>10</sup>.

Синергетический эффект от объединения взаимодополняемых ресурсов проявился практически с самого начала: управленческие и финансовые ресурсы «Renault» позволили «Nissan» выйти из весьма затруднительного финансового положения (на протяжении восьми лет компания была убыточной, ее долг в 1999 г. составлял более 10 млрд долл.). Реструктуризация «Nissan» включала в себя сокращение на 20% расходов на закупки комплектующих, увольнение 21 тыс. рабочих, закрытие трех сборочных заводов и двух заводов по производству двигателей и более жесткие требования к новым моделям. К 2001 г. положение «Nissan» значительно улучшилось, прибыли достигли рекордных величин, а долг сократился более чем в 3 раза.

Сегодня сотрудничество компаний осуществляется по следующим направлениям:

— совместные закупки. Совместная компания по закупкам RNPO позволяет партнерам получать экономию на масштабе и до-

---

<sup>9</sup> Nissan Corporate Information. Renault—Nissan Alliance // Nissan Motor Company Global Website. URL: <http://www.nissan-global.com/EN/COMPANY/PROFILE/ALLIANCE/RENAULT03/> (дата обращения: 22.09.2007).

<sup>10</sup> The Renault—Nissan Alliance // Car Manufacturer Renault's Official International Website. URL: [http://www.renault.com/renault\\_com/en/main/10\\_GROUPE\\_RENAULT/60\\_Acteur\\_mondial/10\\_Alliance\\_Renault-Nissan/index.aspx](http://www.renault.com/renault_com/en/main/10_GROUPE_RENAULT/60_Acteur_mondial/10_Alliance_Renault-Nissan/index.aspx) (дата обращения: 22.09.2007).

бываться большей рыночной власти над поставщиками за счет объединения заказов партнеров и стандартизации компонентов. К апрелю 2008 г. посредством RNPO проводилось 90% общих закупок;

— сотрудничество в производстве и сбыте. Экономия на масштабе достигается посредством создания общих платформ и двигателей. Расширяется перечень компонентов, которые могут быть использованы на различных платформах, что позволяет снизить издержки и повысить гибкость производства при сохранении индивидуальности брендов. Производство продукции одного из партнеров на заводе другого дает возможность снизить избыточные производственные мощности и получить доступ на новые рынки при минимальных издержках<sup>11</sup>. При осуществлении региональных продаж более сильный на данном рынке партнер предоставляет свои ресурсы, в том числе сбытовую сеть, для продвижения моделей другого партнера;

— совместное использование информации. Обмен информацией между партнерами обеспечивает эффективное технологическое сотрудничество и значительное сокращение издержек. Речь идет об обмене как рыночной информацией, так и результатами научно-исследовательской деятельности. В июле 2002 г. для объединения информационных сетей партнеров была создана RNIS;

— приобретение новых знаний и компетенций. В результате вступления в альянс «Nissan» получил доступ к необходимым компетенциям «Renault» в области маркетинга и дизайна, а «Renault» — к компетенциям японского автопроизводителя в области организации процесса производства.

**2. Альянсы компании «Boeing».** Корпорация «Boeing» начала использовать стратегические альянсы при создании гражданских самолетов еще в начале 1990-х гг., в процессе работы над «Boeing 777». Однако в полной мере новая стратегия была применена для разработки и постройки «Boeing 787 Dreamliner», который ориентировочно должен был совершить первый полет во втором квартале 2009 г. (начало поставок было запланировано на первый квартал 2010 г.).

Одной из причин смены подхода к созданию самолетов стала усилившаяся конкуренция со стороны европейского производителя «Airbus», во второй половине 1990-х гг. опередившего «Boeing» по количеству заказов на новые самолеты. Тесное сотрудничество с партнерами, принимающими часть риска (risk-sharing partners, RSP) позволило «Boeing» ускорить выход на рынок нового самолета (непосредственный конкурент «самолета мечты» — A350 XWB от «Airbus» — будет запущен в эксплуатацию не раньше 2013 г.),

---

<sup>11</sup> Face Value. Tough Ghosn // The Economist. 2007. 15—21 Sept. N 37. P. 76.



значительно повысить эффективность продукта, используя новейшие технологии, и удешевить процесс производства.

Окончательная сборка «Boeing 787» осуществляется в Эверетте, штат Вашингтон. На этом предприятии занято около тысячи человек, а время сборки самолета — всего 3 дня. Подобного результата оказалось возможным достичь благодаря тому, что большая часть работ осуществляется до поступления компонентов на предприятие. Например, компания «Alenia Aeronautica» — итальянский партнер «Boeing» — производит элементы фюзеляжа, которые грузятся на модифицированный «Boeing 747», доставляющий их на завод «Vought Aircraft Industries» в Чарльстоне, штат Южная Каролина. Там они подвергаются дальнейшей обработке, после чего перевозятся для финальной сборки в Эверетт<sup>12</sup>. Японские компании принимают активное участие в проекте, на их долю приходится около 35% совокупного объема работ. Так, крылья для нового самолета производятся японской «Mitsubishi Heavy Industries».

«Boeing 787» еще предстоит совершить первый полет, однако его успех уже сейчас беспрецедентен: по состоянию на январь 2009 г. «Boeing» получил около 880 заказов от более чем 55 авиакомпаний, несмотря на неоднократные переносы сроков поставок<sup>13</sup>. Широкое использование стратегических альянсов позволило «Boeing» обеспечить конкурентное преимущество над извечным конкурентом, который, по сути, сам является продуктом стратегического альянса.

**3. «Star Alliance».** Крупнейший альянс авиаперевозчиков был основан 14 мая 1997 г. пятью компаниями — «Air Canada», «Lufthansa», «Scandinavian Airlines System» (SAS), «Thai Airways International» и «United Airlines». За 10 лет альянс значительно расширился, на конец 2008 г. в него входили 17 полноправных и 3 региональных члена. Ежегодно члены альянса перевозят около 500 млн пассажиров; ежедневное количество рейсов — более 16,5 тыс.; совокупное количество сотрудников — около 400 тыс. Альянс обслуживает 912 аэропортов в 159 странах, используя более 3300 самолетов. Совокупная выручка членов альянса в 2007 г. составила 141,7 млрд долл., самая крупная компания по выручке — «Lufthansa» (35,3 млрд долл.)<sup>14</sup>.

Деятельность партнеров в рамках альянса осуществляется по следующим направлениям:

— совместные маркетинговые усилия. Наиболее простая форма — совместное использование кодов (code sharing). Это означает, что

---

<sup>12</sup> Commercial Aviation. Barrelling Along // The Economist. 2007. Sept. 29 — Oct. 5. P. 67—68.

<sup>13</sup> Orders and Deliveries // The Dynamic Boeing Webserver. URL: <http://active.boeing.com/commercial/orders/index.cfm> (дата обращения: 25.08.2009).

<sup>14</sup> Star Alliance Website. URL: <http://www.stralliance.com> (дата обращения: 12.02.2009).

авиакомпания могут продавать билеты на рейсы, обслуживаемые другой компанией, используя собственный номер рейса, что обеспечивает удобство для пассажиров в случае пересадок, увеличение частоты полетов для авиакомпаний, летающих по одним направлениям, и видимое присутствие авиакомпании в тех регионах, которые она сама не обслуживает. Поэтому широкое участие партнеров из разных регионов важно для успеха альянса. Оно позволяет компаниям получать доступ на новые географические рынки. Маркетинговое сотрудничество в рамках «Star Alliance» не ограничивается code sharing: клиенты, путешествующие бизнес-классом одной компании, получают доступ в залы ожидания любой компании-партнера; объединены бонусные программы для людей, совершающих частые путешествия (frequent flyer programs);

— другие действия, направленные на повышение удовлетворенности клиентов. Эти действия включают координацию расписаний полетов, позволяющую исключить длительные ожидания пересадок в аэропортах; расположение наземных операций партнеров поблизости друг от друга, с тем чтобы облегчить пересадку и перегрузку багажа (например, к 2012 г. все члены альянса, присутствующие в аэропорту «Хитроу», переедут в терминал 1); интеграцию информационных систем;

— использование ресурсов партнеров для повышения эффективности деятельности. Компании, обладающие преимуществами в выполнении определенных функций, могут брать на себя выполнение этих функций для других партнеров. Например, основная часть работ по наземному обслуживанию полетов всех членов альянса в Германии может выполняться персоналом «Lufthanza», а в Канаде — «Air Canada». Также компании предоставляют друг другу услуги по обслуживанию определенных типов самолетов, если обладают большим опытом эксплуатации самолетов этого типа (например, в конце 1990-х гг. «Lufthanza» осуществляла обслуживание самолетов «Boeing 737» компании SAS)<sup>15</sup>.

На сегодняшний день «Star Alliance» является самым крупным и успешным альянсом авиаперевозчиков. В 2007 г. он был признан лучшим альянсом авиаперевозчиков по версии британской маркетинговой компании «Skytrax»<sup>16</sup>; в 2008 г. получил престижную награду «Business Traveller Awards 2008» в номинации «Best Airline Alliance»<sup>17</sup>.

---

<sup>15</sup> Strategic Alliances in the Airline Industry // Torsten Sollitzer Website. URL: <http://www.sollitzer.de/seiten/stralltx.htm> (дата обращения: 25.04.2008).

<sup>16</sup> 2007 AWARDS: Star Alliance Is Voted Best Alliance by Customers After the Three Way Competition with Oneworld and SkyTeam // The World Airline Awards Website. URL: [http://www.worldairlineawards.com/Awards\\_2007/Allnc.htm](http://www.worldairlineawards.com/Awards_2007/Allnc.htm) (дата обращения: 20.03.2007).

<sup>17</sup> Business Traveller Awards 2008 // Business Traveller Website. URL: <http://www.businesstraveller.com/news/2008-business-traveller-awards> (дата обращения: 20.03.2007).

## Причины вступления ТНК в стратегические альянсы

Как уже было сказано, в рамках стратегического альянса компании объединяют свои ресурсы для достижения определенных целей, т.е. каждый стратегический альянс имеет свои цели (например, разработать и запустить в производство новую продукцию). С другой стороны, партнеры, вступающие в альянс, имеют собственные цели, которые могут не вполне совпадать с заявленными целями альянса. В крайних случаях цели партнеров могут прямо противоречить друг другу, например если альянс создается для овладения ключевыми знаниями и компетенциями партнера. Выделяют несколько причин, побуждающих отдельные компании вступать в альянсы:

**1. Доступ к ресурсам и рост эффективности их использования.** Ресурсы могут быть самыми различными: оборудование, научно-исследовательский потенциал, человеческие ресурсы, уникальные знания и технологии, сбытовая сеть, раскрученный бренд и т.д. Эффективная комбинация собственных ресурсов с ресурсами партнера позволяет добиться синергетического эффекта, повысив эффективность деятельности компании и получив новые конкурентные преимущества.

Частным случаем стремления к ресурсам партнера является доступ на зарубежные рынки: используя ресурсы местных партнеров, ТНК могут проникать на новые рынки с меньшими издержками; в отдельных случаях стратегические альянсы — единственный способ проникновения, если существуют законодательные ограничения на создание филиалов и/или импорт продукции. Например, 6 августа 2007 г. мировой лидер в сфере розничной торговли «WalMart» (США) заключил стратегический альянс с индийской компанией «Bharti», предусматривающий создание совместного предприятия «Bharti WalMart Private Ltd.»<sup>18</sup>. Новое предприятие собирается открыть 10—15 магазинов оптовой торговли до 2014 г.; первый магазин — в 2009 г.<sup>19</sup> Таким образом «WalMart» начал экспансию на индийский рынок.

В зависимости от того, являются ли ресурсы, предоставляемые партнерами для использования в рамках альянса, схожими или различными, различают связывающие (link alliances) и масштабные (scale alliances) альянсы. В связывающих альянсах ресурсы компаний взаимно дополняют друг друга. В масштабных альянсах ресурсы

---

<sup>18</sup> WalMart, Bharti Sign Retail JV Deal // The Financial Express. 2007. Aug. 6. URL: <http://www.financialexpress.com/news/WalMart-Bharti-sign-retail-JV-deal/208887/> (дата обращения: 15.03.2008).

<sup>19</sup> WalMart in India Fact Sheet // WalMart Official Website. Систем. требования: Adobe Acrobat Reader. URL: <http://www.walmartstores.com/download/1996.pdf> (дата обращения: 15.02.2009).

партнеров схожи, основной источник повышения эффективности — экономия на масштабе и устранение дублирующих функций на любом этапе создания стоимости для потребителей (НИОКР, производство, сбыт). Также масштабные альянсы могут привести к увеличению рыночной власти партнеров.

**2. Обретение новых знаний и компетенций.** Компании могут вступать в альянс для того, чтобы получить доступ к знаниям и компетенциям партнера и впоследствии интернализировать их. Т. Дас и Б. Тенг различают ресурсы, основанные на собственности (property-based), и ресурсы, основанные на знаниях (knowledge-based)<sup>20</sup>. На ресурсы, основанные на собственности, их владельцы имеют четкие права (включая право временного пользования), и эти ресурсы не могут отчуждаться без согласия их владельцев. Права собственности законодательно защищены, например, посредством патентов или контрактов. К ресурсам, основанным на собственности, относят финансовый капитал, основные средства, патенты, бренды и т.д. Ключевое различие между ресурсами, основанными на собственности и на знаниях, состоит в том, что барьеры, защищающие ресурсы фирмы, базирующиеся на знаниях, несовершенны. Поэтому эти ресурсы более подвержены непреднамеренным трансферам. К ресурсам, основанным на знаниях, относятся такие нематериальные активы, как ноу-хау, управленческие и организационные ресурсы.

Основным ресурсом, основанным на знаниях, является скрытое знание (tacit knowledge). Оно не кодифицировано и не существует отдельно от своих носителей — сотрудников компании-партнера. Интернационализировать скрытое знание партнера можно в процессе тесного сотрудничества при работе над каким-либо проектом, так как основной способ передачи скрытого знания — обучение в процессе работы (learning-by-doing). Когда компания интернационализировала необходимые ей ноу-хау и компетенции, дальнейшая потребность в альянсе для нее отпадает. Более того, имеет смысл выйти из альянса прежде, чем партнер-конкурент компании сможет интернационализировать ее ресурсы. Подобная динамика позволяет характеризовать некоторые альянсы как «гонку обучения» (learning race).

**3. Увеличение рыночной власти.** Соглашения между партнерами могут заключаться с целью согласованного повышения цен, сокращения производства, раздела рынков или противодействия выходу на рынок новых конкурентов. Антимонопольное законодательство многих стран запрещает подобные соглашения, однако длительное время сотрудничающие партнеры могут развить настолько высокий уровень взаимопонимания, что формальных договоренностей не потребуются. С. Эвенетт, проведя исследование

---

<sup>20</sup> Das T.K., Teng B. Op. cit. P. 42.

трансграничных стратегических альянсов в банковском секторе Европейского союза в 1990-е гг., пришел к выводу, что эти альянсы способствовали увеличению спреда (разницы между ставками по банковским кредитам и депозитам), т.е. повысили монопольную власть банков<sup>21</sup>.

**4. Снижение риска.** Стратегические альянсы в состоянии уменьшать риск каждого из партнеров посредством распределения рисков крупного проекта между несколькими фирмами<sup>22</sup>. В условиях быстрых технологических изменений особенно важно распределение риска исследований и разработок, так как им свойственны высокие издержки и неопределенность результатов.

Альянсы также могут снижать риск посредством снижения остроты конкурентного противостояния. Стоит особенно отметить, что, в отличие от предыдущего мотива, целью здесь является не извлечение выгоды, а организация рынка, снижение риска и неопределенности. Другими словами, вместо поисков путей максимизации прибыли на уровне приемлемой безопасности, компании могут стараться обеспечить свою безопасность на уровне приемлемой доходности производства<sup>23</sup>.

**5. Подавление конкурентов.** Компании, вступающие в стратегические альянсы, могут ставить своей целью не только увеличение собственных конкурентных преимуществ, но и ликвидацию преимуществ конкурентов. Сотрудничество с конкурентом может подорвать его мотивацию к самостоятельному выходу на рынок. Например, крупные фармацевтические компании, обладающие компетенциями в области коммерциализации инноваций, вступают в сотрудничество с инновационными биотехнологическими фирмами, не допуская последних к самостоятельной деятельности на рынке и фактически устанавливая контроль над ними<sup>24</sup>.

Вообще, вступая в альянс с какой-либо компанией, ТНК может предотвратить доступ своих конкурентов к ресурсам этой компании. Например, при разработке самолета «Boeing 777», совершившего свой первый полет в июне 1994 г., «Boeing» вошел в альянс с японскими «Mitsubishi Heavy Industries», «Kawasaki Heavy Industries» и «Fuji Heavy Industries». Одной из целей сотрудничества было предотвращение установления японскими компаниями связей с «Airbus»<sup>25</sup>.

<sup>21</sup> *Evenett S.* The Cross-Border Mergers and Acquisitions Wave of the Late 1990s // NBER Working Paper. 2003. Apr. N 9655.

<sup>22</sup> См.: *Карпухина Е.* К характеристике международных стратегических альянсов // Российский экономический журнал. 2004. № 7. С. 90.

<sup>23</sup> См.: *Гарретт Б., Дюссож П.* Стратегические альянсы. М., 2002. С. 62–65.

<sup>24</sup> *De Mesa Vazquez E., Martin J., Mascarenas J.* Strategic Alliances as a Mechanism for Wealth Creation in the Biopharmaceutical Industry: an Empirical Analysis of the Spanish Case // J. of Commercial Biotechnology. 2006. Apr. Vol. 12. N 3. P. 229–231.

<sup>25</sup> См.: *Гарретт Б., Дюссож П.* Указ. соч. С. 60–62.

**6. Установление новых стандартов.** По мнению многих исследователей, конкуренция в условиях информационной экономики все чаще принимает форму битвы за стандарты, так как компании, сумевшие установить свои стандарты, получают огромные преимущества над конкурентами, чьи стандарты оказались нежизнеспособны. Например, в начале 1980-х гг. IBM заключила контракт с основанной в 1975 г. «Microsoft» на разработку операционной системы для своих персональных компьютеров. «Microsoft» представила операционную систему PC-DOS (купленную у «Seattle Computer Products» менее чем за 50 тыс. долл.), которая впоследствии стала стандартом для всех компьютеров-клонов IBM-PC. В результате сотрудничества с IBM «Microsoft» на долгие годы обеспечила себе лидерство на рынке программного обеспечения.

### **Методы повышения эффективности стратегических альянсов**

Несмотря на широкое распространение стратегических альянсов, результаты многочисленных исследований показывают, что многие из них (до 50% от общего числа) не достигают объявленных целей<sup>26</sup>. Разумеется, подобная неудача не исключает возможности того, что по крайней мере некоторые партнеры своих целей все же добиваются, а альянс может быть лишь средством для их достижения. Связывающие альянсы между конкурентами чаще всего приводят к диаметрально противоположным результатам для партнеров благодаря большим возможностям для возникновения «гонки обучения»<sup>27</sup>. Тем не менее нельзя не признать, что нередко один из партнеров не достигает своих целей из-за неудачи альянса. Существуют многочисленные работы по способам повышения эффективности стратегических альянсов как средства достижения целей компании, ниже будет произведено обобщение их результатов.

Предположим, что цели компании уже определены, а также принято решение о том, что этих целей эффективнее всего достичь при помощи участия в стратегическом альянсе. Прежде всего, следует определиться с выбором партнера. Партнер должен обладать необходимыми для компании ресурсами и компетенциями, а также преследовать цели, совместимые с целями компании<sup>28</sup>. Следует отметить, что ниже не будут рассматриваться альянсы, направленные на ухудшение конкурентных позиций партнера или на овладение его ресурсами, основанными на собственности, помимо его

---

<sup>26</sup> *Das T., Teng B.* Instabilities of Strategic Alliances: An Internal Tensions Perspective // *Organization Science*. 2000. Vol. 11. N 1. P. 79.

<sup>27</sup> См.: *Гаппетт Б., Дюссож П.* Указ. соч. С. 321.

<sup>28</sup> *Wohlsletter P., Smith J., Malloy C.* Strategic Alliances in Action: Toward a Theory of Evolution // *Policy Studies J.* 2005. Vol. 33. N 3. P. 419—437.

воли. Предполагается, что цели партнеров по крайней мере не противоречат друг другу. Компания также должна изучить историю участия потенциального партнера в альянсах: возможно, партнер часто прибегает к оппортунистическому поведению<sup>29</sup>. На выбор партнера может повлиять и прошлый опыт взаимоотношений с ним, а также связи на межличностном уровне между топ-менеджментом двух компаний, например, в рамках отраслевых сообществ. Для успешного сотрудничества необходимо наличие в компании лидера, который будет продвигать идею альянса и направлять ресурсы на ее реализацию. Эффективное лидерство — один из ключевых факторов успеха альянсов.

После того как потенциальный партнер определен, необходимо провести с ним переговоры. В рамках переговоров представители компаний согласуют цели, а также определяют будущую структуру альянса, которая должна соответствовать установленным целям компании. Уже на стадии переговоров возможна определенная утечка информации, поэтому важно ограничить (в разумных пределах) доступ к ней потенциального партнера, а также использовать договоры о неразглашении.

Если переговоры завершатся успешно, то компании переходят к реализации стратегического альянса. Выделяются следующие факторы, влияющие на успех сотрудничества: система управления и контроля, система коммуникаций и система планирования. Существование системы управления и контроля позволяет снизить неопределенность и риск оппортунистического поведения, повысить предсказуемость действий партнера<sup>30</sup>. В этой системе выделяют несколько уровней, самый важный из которых — общие ценности, объединяющие партнеров, и высокий уровень доверия между ними. Помимо этих «неформальных» механизмов контроля за деятельностью альянса существуют и формальные. Это прежде всего условия контрактов, установленные процедуры для взаимодействия в рамках альянса, процедуры разрешения споров, соглашения о неразглашении конфиденциальной информации и недопущении конкуренции. В систему управления и контроля также входят диагностические подсистемы (например, аудирование деятельности совместного предприятия, анализ финансовой отчетности партнера и контроль за достижением альянсом запланированных показателей деятельности) и подсистемы интерактивного контро-

---

<sup>29</sup> *Fitzpatrick W., DiLullo S. Strategic Alliances and the Management of Intellectual Properties: The Art of the Contract // SAM Advanced Management J. 2005. Vol. 70. N 3. P. 38—44.*

<sup>30</sup> *Anderson S., Christ M., Sedatole K. Risky Business // Internal Auditor. 2006. Dec. Vol. 63. N 6. P. 47—52.*

ля (например, назначение команды топ-менеджеров совместного предприятия или «неформальное» отслеживание действий партнера).

Система коммуникаций обеспечивает всех участников альянса необходимой информацией, что повышает степень открытости и доверия между партнерами. Наконец, система планирования позволяет установить четкие промежуточные цели, определить ответственность каждого из партнеров за их достижение и оценить успешность альянса. На этапе реализации стратегического альянса следует уделить особое внимание управлению конфликтами между партнерами, стремясь к взаимовыгодному решению проблем и широкому участию всех заинтересованных сторон при интенсивном обмене информацией между ними<sup>31</sup>.

По мере осуществления сотрудничества необходимо оценивать эффективность альянса в смысле достижения целей, стоящих перед компанией, а также предпринимать корректирующие действия. Нужно учесть, что цели компании могут со временем меняться, что оказывает непосредственное влияние на судьбу альянса. В зависимости от соответствия показателей деятельности альянса целям компании она может принять решение о продолжении сотрудничества, выходе из альянса или его реструктуризации.

Даже в случае следования всем вышеприведенным рекомендациям, стратегические альянсы остаются весьма нестабильными: они часто подвергаются серьезным изменениям или распаду, не запланированным со стороны, по крайней мере, одного партнера. Это можно объяснить внутренней противоречивостью стратегических альянсов как институционального феномена. Выделяют три основных внутренних противоречия: соперничество или сотрудничество, гибкость или жесткость, кратко- или долгосрочная ориентация<sup>32</sup>. Альянс предполагает нахождение компромисса для каждой из этих трех пар противоборствующих сил. Чрезмерное нарушение равновесия вызывает перерождение альянса в другую институциональную форму: преобладание соперничества, гибкости и/или краткосрочной ориентации ведет к распаду альянса (т.е. к переходу на принципы рыночного взаимодействия), а преобладание сотрудничества, жесткости и/или долгосрочной ориентации — к поглощению совместно проводимых операций одним из партнеров.

Таким образом, для повышения эффективности стратегических альянсов следует внимательно выбирать партнеров; сформировать структуру альянса, соответствующую целям компании; обеспечить эффективную работу систем управления и контроля, коммуника-

---

<sup>31</sup> *Kale P., Singh H., Perlmutter H.* Learning and Protection of Proprietary Assets in Strategic Alliances: Building Relational Capital // *Strategic Management J.* 2000. March. Vol. 21. N 3. P. 222—224.

<sup>32</sup> *Das T., Teng B.* Op. cit. P. 85—88.



ций и планирования, а также регулярно оценивать эффективность альянса в смысле достижения целей, стоящих перед компанией, и предпринимать корректирующие действия.

### Список литературы

*Бобина М.* Стратегические межфирменные альянсы // Вопросы экономики. 2002. № 4.

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

*Карпухина Е.* К характеристике международных стратегических альянсов // Российский экономический журнал. 2004. № 7.

*Лучко М.Л.* Конкурентные стратегии транснациональных компаний в 90-е гг. XX — начале XXI в. М., 2004.

2007 AWARDS: Star Alliance Is Voted Best Alliance by Customers After the Three Way Competition with Oneworld and SkyTeam // The World Airline Awards Website. URL: [http://www.worldairlineawards.com/Awards\\_2007/Allnc.htm](http://www.worldairlineawards.com/Awards_2007/Allnc.htm)

*Anderson S., Christ M., Sedatole K.* Risky Business // Internal Auditor. 2006. Dec. Vol. 63. N 6.

Business Traveller Awards 2008 // Business Traveller Website. URL: <http://www.businesstraveller.com/news/2008-business-traveller-awards>

Commercial Aviation. Barelling Along // The Economist. 2007. Sept. 29 — Oct. 5.

*Das T.K., Teng B.* A Resource-Based Theory of Strategic Alliances // J. of Management. 2000. Vol. 26. N 1.

*Das T., Teng B.* Instabilities of Strategic Alliances: An Internal Tensions Perspective // Organization Science. 2000. Vol. 11. N 1.

*De Mesa Vazquez E., Martin J., Mascarenas J.* Strategic Alliances as a Mechanism for Wealth Creation in the Biopharmaceutical Industry: an Empirical Analysis of the Spanish Case // J. of Commercial Biotechnology. 2006. Apr. Vol. 12. N 3.

*Evenett S.* The Cross-Border Mergers and Acquisitions Wave of the Late 1990s // NBER Working Paper. 2003. Apr. N 9655.

Face Value. Tough Ghosn // The Economist. 2007. 15—21 Sept. N 37.

*Fitzpatrick W., DiLullo S.* Strategic Alliances and the Management of Intellectual Properties: The Art of the Contract // SAM Advanced Management J. 2005. Vol. 70. N 3.

*Kale P., Singh H., Perlmutter H.* Learning and Protection of Proprietary Assets in Strategic Alliances: Building Relational Capital // Strategic Management J. 2000. March. Vol. 21. N 3.

New Patterns of Industrial Globalization. Cross-border Mergers and Acquisitions and Strategic Alliances // OECD. Paris, 2001.

Nissan Corporate Information. Renault—Nissan Alliance // Nissan Motor Company Global Website. URL: <http://www.nissan-global.com/EN/COMPANY/PROFILE/ALLIANCE/RENAULT03/>

Orders and Deliveries // The Dynamic Boeing Webserver. URL: <http://active.boeing.com/commercial/orders/index.cfm>

Star Alliance Website. URL: <http://www.staralliance.com>

Strategic Alliances in the Airline Industry // Torsten Sollitzer Website. URL: <http://www.sollitzer.de/seiten/stralltx.htm>

*Sulejewicz A.* Compare the two Mergers: Daimler—Chrysler and Renault—Nissan. Any Implications for the IMGT Framework? // Sven Eppert Personal WebLog. 2006. Систем. требования: Adobe Acrobat Reader. URL: [http://www.sven-eppert.de/downloads/daimler-chrysler\\_nissan-renault.pdf](http://www.sven-eppert.de/downloads/daimler-chrysler_nissan-renault.pdf)

The Renault—Nissan Alliance // Car Manufacturer Renault's Official International Website. URL: [http://www.renault.com/renault\\_com/en/main/10\\_GROUPE\\_RENAULT/60\\_Acteur\\_mondial/10\\_Alliance\\_Renault-Nissan/index.aspx](http://www.renault.com/renault_com/en/main/10_GROUPE_RENAULT/60_Acteur_mondial/10_Alliance_Renault-Nissan/index.aspx)

*Wohlsletter P., Smith J., Malloy C.* Strategic Alliances in Action: Toward a Theory of Evolution // Policy Studies J. 2005. Vol. 33. N 3.

WalMart, Bharti Sign Retail JV Deal // The Financial Express. 2007. Aug. 6. URL: <http://www.financialexpress.com/news/WalMart-Bharti-sign-retail-JV-deal/208887/>

WalMart in India Fact Sheet // WalMart Official Website. Систем. требования: Adobe Acrobat Reader. URL: <http://www.walmartstores.com/download/1996.pdf>

## ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Э.Н. Шералиев<sup>1</sup>,

докторант экономического ф-та Таджикского национального университета

### ЗЕМЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ТАДЖИКИСТАНА: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

В статье представлены проблемы развития и преобразования земельных отношений в аграрном секторе Таджикистана. Рассматривается прошлое, настоящее и будущее системы земельных отношений в целях выявления возможностей оптимизации системы землепользования и условий сельскохозяйственного производства в республике. Разработаны предложения по совершенствованию эколого-экономических механизмов регулирования земельных отношений, условий и функций земельных отношений для повышения эффективности аграрного сектора и устойчивости системы земледелия.

**Ключевые слова:** аграрно-земельные отношения, системы землепользования, земельные ресурсы, механизмы регулирования.

Development and transformation of land relations in agrarian sector of Tajikistan is considered in the article. The past, present and future of the system of land relations are revealed in order to determine possibilities of optimization of system of land use and agricultural production conditions in republic. Suggestions were developed on how to improve ecologic and economic regulation mechanism of land relations, conditions and functions of land relations in increasing efficiency of agrarian sector and stability of system of agriculture.

**Key words:** agrarian-land relations, land use systems, ground resources, regulation mechanisms.

Уровень и темпы социально-экономического развития в значительной мере обусловлены эффективностью функционирования аграрного сектора экономики на основе многоукладного сельского хозяйства, которое формируется при переходе на различные формы собственности и хозяйствования на землю, рационализации сельскохозяйственного землепользования и формировании системы управления земельными ресурсами. При этом качество, количество и пространственное расположение земельных участков существенно детерминируют объемы, качество и структуру выпуска конечной продукции аграрного производства, размеры прибыли и рентабельности. Это создает предпосылки для интенсивного использования земельных ресурсов, оптимизации взаимодействия

---

<sup>1</sup> Шералиев Эмомали Нуралиевич, тел.: + 7 (10 992 919) 43-81-11; e-mail: Emomali68@mail.ru

экономики и природной среды и ведения эффективного производства. Последнее является необходимым условием для увеличения объема производства продукции сельского хозяйства и обеспечения его эколого-экономической устойчивости.

В то же время для достижения устойчивого роста аграрной экономики, повышения благосостояния сельского населения и эколого-экономической эффективности сельского хозяйства необходимы активное вовлечение в оборот и оптимизация использования всех факторов производства: земельных, материальных и финансовых, а также усиление мотивации труда и др. Однако оптимизацию функционирования аграрного сектора невозможно обеспечить без осуществления серьезных изменений в системе аграрных отношений, где ведущим звеном выступают земельные отношения. В связи с этим в процессе перехода от плановой системы хозяйствования к рыночной появилась необходимость в целевом перераспределении земельных ресурсов, их эффективном использовании и совершенствовании механизма регулирования земельных отношений.

Известно, что в аграрном секторе значение земли чрезвычайно высоко. Она является здесь не только территориальным базисом для размещения производственных объектов, как в промышленности, но и основным ресурсом, важнейшим фактором производства. Земля имеет и особую социальную значимость, прежде всего как природный ресурс, как территория и как недвижимость, непрерывно воспроизводящая материальные блага и выполняющая ряд других жизненно важных функций. Она является необходимым материальным условием существования человека и всякого процесса производства. Следует отметить, что «вопросы владения и распоряжения землей как одним из ценнейших видов природных ресурсов оказывают решающее влияние не только на результаты сельскохозяйственной деятельности, но и на многие стороны экономики, жизни и поведения людей. Земля наряду с водой и воздухом является третьей природной сферой, которая позволяет нам жить и трудиться»<sup>2</sup>. Этим и объясняется роль земельных ресурсов и значимость улучшения земельных отношений в аграрном секторе, где от размеров сельскохозяйственных угодий, их качества, местоположения, экологического состояния во многом зависят эффективность сельского хозяйства, состояние всего агропромышленного комплекса и в конечном счете здоровье людей.

О роли земельных ресурсов в жизни и развитии человечества говорили еще классики экономической теории: «...труд не единст-

---

<sup>2</sup> Папенов К.В. Экономические аспекты регулирования использования природных ресурсов. Государственное регулирование развития АПК и земельные отношения в России: Мат-лы круглого стола в рамках конференции «Ломоносовские чтения-2005». М., 2005. С. 106.

венный источник производимых ими потребительных стоимостей, вещественного богатства. Труд есть отец богатства ... земля — его мать»<sup>3</sup>. Руководитель таджикской экспедиции по изучению особенностей экономики республики и ее регионов Н.П. Горбунов в начале 30-х гг. XX столетия писал о том, что «...Таджикистан является древнейшей земледельческой страной, одной из тех областей, в которых еще на заре письменной истории человечества зародились важнейшие земледельческие культуры. Более того, древняя Таджикия не только создала и развила многие земледельческие культуры, но и довела некоторые из них... до предельного совершенства»<sup>4</sup>. Для такой азиатской аграрной страны, какой являлся Таджикистан, земля и вода были основными элементами производства. Главным направлением использования земельно-водных ресурсов здесь всегда выступало орошение аридных земель, начало которого относится к VII—VI вв. до н.э.

Формирование и процветание древних цивилизаций в Центральной Азии в значительной степени связано с наличием богатых водных ресурсов и возможностью строительства совершенных по тем временам ирригационных сооружений. Так, система закрытой подачи воды по специальным подземным каналам-кяризам, исключаящим фильтрацию и испарение, существовала еще во времена Ахменидов (IV—III вв. до н.э.). О величии древних ирригационных сооружений и высокой земледельческой культуре, основанной на искусственном орошении, писали и первые русские исследователи (и завоеватели) Центральной Азии. Из вышесказанного следует, что в глубокой древности таджиками уже были выработаны рациональные способы организации использования земель, управления земельными ресурсами и их регулирования. Данное обстоятельство имеет большое значение для системы землепользования.

Проблемы земельных отношений волновали человечество с древнейших времен. Уже первобытные племена защищали свою территорию и стремились захватить новые земли. С возникновением земледелия и скотоводства связанные с землей институты стали основным условием продовольственного обеспечения, а следовательно, и выживания человечества. Большинство войн в истории человечества — это территориальные претензии. Противоречия в сфере землепользования и распределения полученного благодаря земле дохода привели ко множеству потрясений и смут. Как отмечали К. Маркс и Ф. Энгельс, «сращенность крестьянина-земледельца с землей — это и выражение активного отношения человека

<sup>3</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 52.

<sup>4</sup> Нарзикулов И.К. Проблемы развития производительных сил Таджикистана и формирования Южно-Таджикского территориально-производственного комплекса. Душанбе, 1975. С. 37.

к природе, и глубокое восприятие человеческого рода ее частью, и лишь благодаря земледелию к земле относятся как к удлинённому телу индивида»<sup>5</sup>. И крестьянин земледельствует, поскольку воспринимает землю своим продолжением, своим, говоря словами К. Маркса, «удлинённым телом».

В результате первого разделения труда и перехода к оседлому образу жизни человечество впервые поделило земли на соответствующие участки (те, кто занимался земледелием, контролировали пашню, а скотоводы — пастбища и сенокосы). А. Смит писал, что «не только в промышленности, при дальнейшем ее развитии, но и в земледелии земледельцы делятся на хозяев и рабочих. И только в первобытной эпохе земледелия земледелец одновременно является и хозяином, и рабочим»<sup>6</sup>. При последующем коренном разделении труда на земледелие и ремесленничество (в тот же период возникают поселения в районах обрабатываемых земель — пашни) происходит дальнейшее размежевание земель на участки: территория самого поселения, где располагаются жилье и хозяйство, места для ремесленных мастерских, пашня, пастбища, сенокосы и т.д. Следовательно, характер земельных отношений зависит от уровня развития производительных сил, и по мере их развития происходят определенные изменения и в системе земельных отношений.

Первобытная земледельческая община состояла из семей, ведущих самостоятельное хозяйство на выделенных им земельных участках. Пахотная земля, выгоны, пустоши, леса являлись собственностью общины. Пашня периодически перераспределялась между членами общины. Обработка пахотных земель осуществлялась самостоятельно семьей, которая забирала весь урожай. К концу бронзового века земледельческие племена достигли такого уровня развития производительных сил, при котором общество стало получать излишек продуктов (сверх прожиточного минимума). Излишки стали источником торговли, военных расходов, развития ремесла. Возникновение новых производственных отношений определило появление частной собственности на средства производства, в том числе на землю. Это явилось одной из экономических предпосылок образования рабовладельческого строя, где земледелие также было главной отраслью материального производства. В тот период, когда человек начал прикладывать труд к земле, появилась необходимость отграничения земли — установления границ используемых территорий. С тех пор начинают складываться понятия землепользования, землевладения и земельных отношений.

---

<sup>5</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. 1. С. 483.

<sup>6</sup> Данкверт С.А., Милосердов В.В. Формы хозяйствования. Направления развития. М., 2003.

Революция 1917 г. положила начало новым земельным отношениям. В связи с национализацией земли единственным ее собственником стало государство, и термин «земледелец» надолго утратил свой первоначальный смысл. Пройдя через объединения в коммуны, в сельскохозяйственные товарищества и кооперативы, крестьяне стали объединяться в сельскохозяйственные артели. Уже после Октябрьской революции центральными вопросами аграрной политики были вопрос о крестьянстве как о союзнике рабочего класса в социалистической революции и вопрос о земле. Впоследствии главной задачей стало преобразование сельского хозяйства на социалистических началах, создание в деревне крупного общественного производства. С 1929 по 1934 г. единоличное крестьянское землепользование сменилось социалистическим — появились колхозы. Колхозы и организованные чуть раньше совхозы в довоенный период (до 1941 г.) являлись основными землепользователями, и в специальной научной литературе, в законодательных и нормативных источниках того периода закрепилось понятие «землепользование сельскохозяйственного предприятия».

В период коллективизации земельные отношения и система землепользования значительно изменились. Были отменены нормы, разрешающие аренду земли и использование наемного труда, упразднены земельные комиссии, разрешавшие ранее земельные споры. Основными органами по разрешению земельных споров стали сельские советы, трудовые коллективы и земельные отделы райисполкомов, созданные в районах и областях. В результате сплошной коллективизации и борьбы с баями, доходившей часто до полной конфискации их имущества и переселения дехкан из отдаленных кишлаков в долины в целях организации хлопкосеющих хозяйств, в Таджикистане было коллективизировано почти 75% индивидуально-семейных дехканских и арендных хозяйств. Их земли были переданы в трудовое пользование колхозам, образованным из земельных обществ.

Вследствие централизованного распределения материально-технических и финансовых ресурсов и использования командно-административных методов управления земельными ресурсами удалось создать систему сравнительно эффективного орошаемого земледелия на базе монокультуры хлопчатника (возделывание хлопчатника было приоритетным вплоть до 1980-х гг.), уровень рентабельности которого составил 35—40% (сейчас этот показатель снизился до 7—8%, или в 5,5 раза). При этом «...гигантомания и монокультура, несовершенство ирригационных систем, игнорирование почвенно-климатических факторов при мелиорации, развитие и размещение сельскохозяйственных культур без учета зональности земледелия — все это сужало возможности сбалансированного

развития в будущем»<sup>7</sup>. Данные процессы привели к усилению негативных тенденций в экономическом развитии, накоплению социально-экологических проблем и ухудшению эколого-мелиоративного состояния земельно-водных ресурсов в целом.

Значение оптимальности земельных отношений не снизилось и по мере индустриализации общественного производства и роста численности населения, но при этом стала очевидной ограниченность территорий, пригодных для производства сельскохозяйственной продукции и размещения промышленных, жилых, культурно-бытовых и других объектов.

Известно, что контроль над земельными ресурсами и связанными с ними земельными отношениями в рыночных условиях означает контроль и над производственными процессами (причем не только в сельском хозяйстве), и над демографической ситуацией, и над экологией. Поэтому во все времена государство стремилось максимально упорядочить и урегулировать отношения по поводу земли.

Вместе с тем функционирование земельных отношений во многом определяется уровнем развития экономики страны, а также некоторыми их базовыми функциями в аграрном производстве и сельской местности, где и создается среда для развития данных отношений. Поэтому земельные отношения играют важную роль в рациональном использовании земельных ресурсов в аграрном секторе (рисунок).

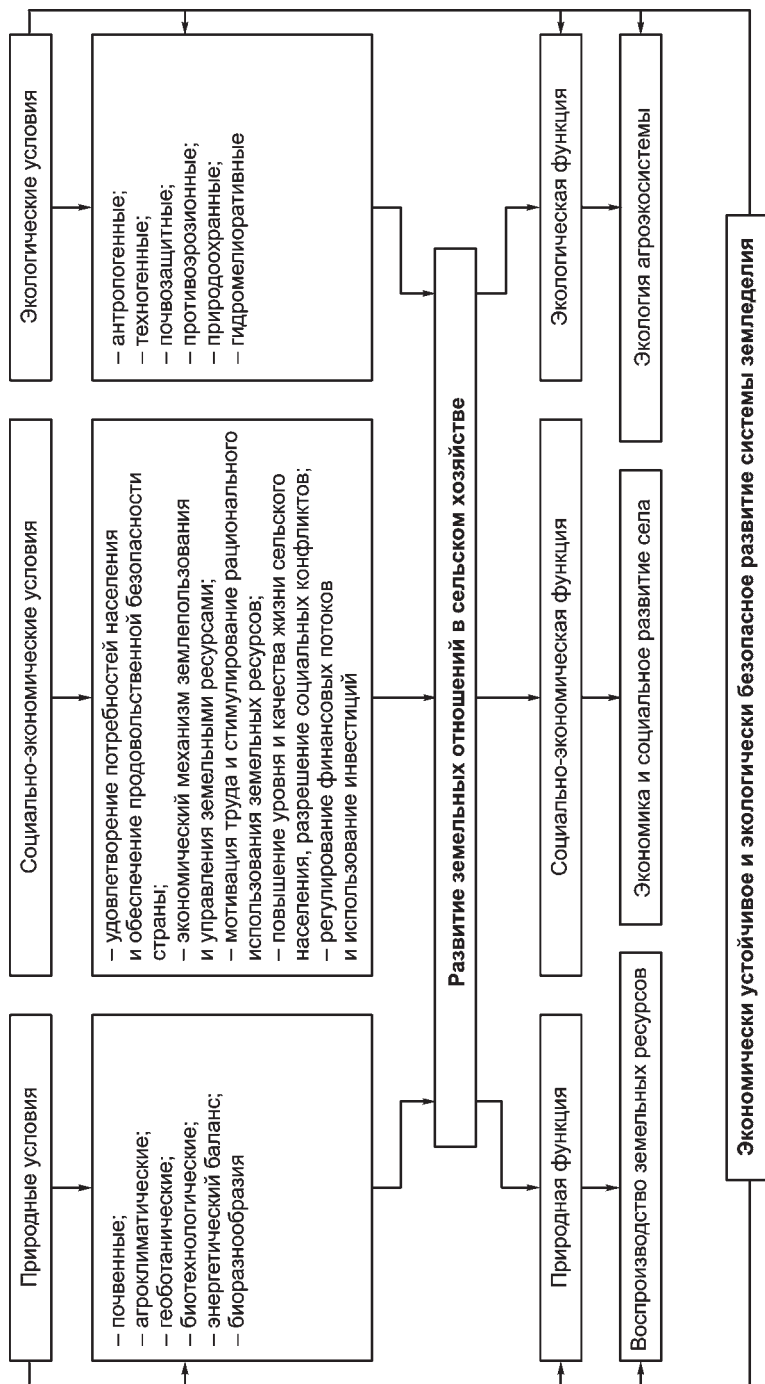
**Природная функция** земельных ресурсов в аграрном секторе характеризуется как саморазвивающийся и саморегулирующийся механизм, который способствует охране окружающей природной среды и хозяйственной деятельности человека. Она включает в себя энергетический баланс, почвенные, агроклиматические, геоботанические, биотехнологические, растительные и другие условия, обеспечивающие эколого-экономическое равновесие глобальной экосистемы.

**Социально-экономическая функция** земельных отношений в аграрной сфере заключается в создании условий для эффективного развития сельского хозяйства, использования земельных ресурсов. Она должна содействовать социальному развитию села в широком смысле, т.е. включать производство сельскохозяйственной продукции для удовлетворения потребностей населения и обеспечения продовольственной безопасности страны, создание и регулирование финансовых потоков, привлечение и использование инвестиций, повышение уровня и качества жизни сельского населения, разрешение социальных конфликтов и др.

---

<sup>7</sup> Ганиев Т.Б. Аграрная реформа и устойчивое развитие сельского хозяйства Таджикистана. М., 1997. С. 8.





Условия и функции, определяющие формирование и развитие земельных отношений в сельском хозяйстве

**Экологическая функция** земельных отношений в аграрном секторе должна способствовать рациональному землепользованию, сохранению и качественному состоянию почвенного плодородия, развитию ландшафтного земледелия, поддержанию экологического равновесия в сельской местности. Она включает в себя антропогенные, техногенные, почвозащитные, противозерозионные, природоохранные и другие условия развития.

Что касается факторов развития земельных отношений, то их также можно разбить на несколько подгрупп по степени влияния на эффективность аграрного землепользования в сельском хозяйстве, воздействия на аграрно-земельные отношения в плане выполнения ими природной, социально-экономической и экологической функций. Совокупность этих условий создает среду, в которой переплетаются, функционируют и развиваются земельные отношения. Более того, уровень их развития в сельском хозяйстве, с одной стороны, определяет уровень развития аграрных отношений, включая земельные, а с другой — непосредственно взаимосвязан с земельными отношениями. Так, квалификация работников сельского хозяйства, применяемые технологии в отрасли самым прямым образом определяют отношения «человек—земля» и в природном, и в социально-экономическом, и в экологическом аспектах.

Кроме того, определенные особенности земли и природы в конкретном месте как источники производства предопределяют возможности и структуру последнего, особенности аграрно-земельных отношений и формирование регулирования системы землепользования. Здесь важно обеспечить оптимальное сочетание различных методов и рычагов воздействия на землепользователей, направленных на снижение природоемкости конечной продукции, охрану природной среды и улучшение экологической ситуации с учетом сохранения темпов экономического роста.

Опыт реформирования земельных отношений показывает, что новый ее этап в сфере аграрного производства должен быть ориентирован на восстановление регулирующей роли государства в процессах, происходящих в этой сфере. В первую очередь государству следует уделить внимание организации рационального и эффективного использования земель, основанной на пожизненном наследовании, аренде земли, индивидуально-семейных, акционерных и других формах хозяйствования, что обеспечит постепенный переход аграрного сектора к эффективно хозяйствующим субъектам. Поэтому для успешной работы по перераспределению земель в сельских районах республики необходимо создать механизм тесного взаимодействия местных органов власти и комитетов по землеустройству.

В нынешних условиях проведения аграрной и земельной реформы образовались новые формы хозяйствования и собственности на землю, произошло перераспределение земельных ресурсов, изменились формы землепользования, соответственно возникли и новые аграрно-земельные отношения. Решение этих и других проблем в сфере сельскохозяйственного землепользования необходимо принимать в рамках совершенствования механизма государственного регулирования. При этом отличаться могут механизмы и соответствующий набор инструментов, необходимых для осуществления стратегии устойчивого землепользования. Выбор оптимальной структуры землепользования, эколого-экономических и организационно-административных методов регулирования зависит от аграрной и земельной политики и сложившейся социально-экономической ситуации в стране.

В то же время за последнее десятилетие произошло столь радикальное изменение ранее сложившихся земельных отношений и общественно-политического устройства, что применение ряда мер, актуальных в прежних условиях административно-командного регулирования, стало малоэффективным. Незавершенность земельной реформы, ослабление государственного управления аграрной экономикой, усиление диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности, инфляция, высокие цены на производственные ресурсы, снижение уровня доходов населения привели к резкому ухудшению финансово-экономического состояния сельскохозяйственных (и перерабатывающих) предприятий, обнаружили несовершенство экономического механизма регулирования земельных отношений. Снизилось внимание государственных и местных органов власти к экологическим проблемам использования земельных ресурсов и охраны окружающей среды. Сегодня природоохранная деятельность и экологическая политика не являются реальным приоритетом государственных органов власти и управления при развитии аграрно-земельных отношений. Поэтому необходимо формирование новых механизмов регулирования, более адекватных современным условиям, в первую очередь основанных на экономической заинтересованности землепользователей и государства.

Более того, новые экономические отношения в сельском хозяйстве требуют принципиально иного, приоритетного подхода к формированию и обоснованию механизма регулирования использования земельных ресурсов в агропроизводстве. Речь идет о создании такого механизма, который был бы способен в условиях постоянно усиливающейся техногенной нагрузки на природную среду из-за роста интенсификации аграрного сектора обеспечить рациональное использование и воспроизводство земельных ресурсов и

охрану окружающей среды при минимальных эколого-экономических издержках. Все эти шаги нужно облечь в эколого-экономически обоснованную форму, учитывающую приоритеты экологических факторов в регулировании экономических отношений, которые должны иметь четкую социальную направленность и гарантированную государственную поддержку. В условиях ограниченности земельных ресурсов и ускорения деградационных процессов земли совершенствование эколого-экономического механизма регулирования землепользования становится настоящей необходимостью.

Дальнейшее развитие земельных отношений, качественное изменение системы землепользования и хозяйственной организации использования земель усиливают роль эколого-экономического механизма регулирования в этой сфере. Именно этот механизм способствует формированию производства на принципах устойчивого развития, стабильности целевого использования земель и созданию условий для нормального ведения хозяйства. Качественное изменение использования земельных ресурсов обуславливает возрастающее значение эколого-экономического механизма регулирования землепользования. Совершенствование этого механизма становится одной из важнейших задач аграрной сферы, решение которой требует принципиально новых подходов в условиях развивающихся рыночных отношений.

## ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

**В.М. Бугаков<sup>1</sup>,**

канд. техн. наук, ректор ГОУ ВПО «Воронежская государственная лесотехническая академия»

### **ОПЕРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПРИ РОСТЕ СПРОСА НА ВЫПУСКАЕМУЮ ПРОДУКЦИЮ**

Успешно работающие предприятия промышленного производства обычно отличаются многономенклатурным мелкосерийным выпуском изделий с оперативным выполнением заказов потребителей и достаточно быстрым оборотом финансовых средств.

В этих условиях предприятия нуждаются в использовании новых эффективных механизмов оперативного управления, основанных на мониторинге в течение каждого месяца роста валовых затрат и валовой выручки. При значительном росте спроса на изделия в очередном месяце у предприятий может оказаться недостаточно оборотных средств. В статье показаны механизмы контроля в течение месяца роста объемов переменных, постоянных издержек, сумм выручки, что позволяет четко определить, достаточно или недостаточно оборотных средств для всех затрат возросшего объема производства.

Недостаток оборотных средств может наблюдаться в тех случаях, когда часть выручки за выпущенные в течение месяца изделия поступит в следующем месяце. Механизм управления подобными ситуациями предусматривает обоснованное повышение цен на некоторые изделия, возможное сокращение постоянных, переменных затрат, получение краткосрочного кредита.

**Ключевые слова:** предприятие, управленческие решения, валовая прибыль, системные показатели, выпуск изделий, оперативное управление.

Successful small manufacturing enterprises are usually distinguished by multiproduct, short-run output with quick fulfillment of the orders of consumers and rather quick financial turnover.

In these conditions, enterprises need using of new effective mechanism of operability on monthly base and management, based on monthly monitoring of gross expenditures and gross receipt. During significant grow of demand on the products for the next month the enterprise can find the lack of turnover assets. In this article the control mechanisms of grow of variable value, fixed charges, grow of the sums of receipt during the month are shown, which let us define the sufficiency of turnover for all the expenditures of increased production volume.

The lack of turnover can appear when the part of receipt for the production comes in the next month. In these cases the management mechanism provides

---

<sup>1</sup> Бугаков Владимир Михайлович, тел: + 7 (4732) 53-86-70; e-mail: bvm@vgtlta.vrn.ru

ground advance in prices for some products, possible reduce of constant and variable expenses and possible receiving of a short-term credit.

**Key words:** enterprise, management decisions, gross receipt, system factors, product output, day-to-day management

В практике оперативного управления предприятиями промышленного производства при росте спроса на выпускаемую продукцию применяются недостаточно эффективные методы принятия управленческих решений, не используются экономико-математические модели валовой выручки  $V_B(n)$ , валовых затрат  $V_3(n)$ , валовой прибыли  $P_B(n)$  месячного действия, что не обеспечивает наибольшей прибыли за очередной месяц.

Для предприятий промышленного производства с многономенклатурным мелкосерийным выпуском изделий важную роль играет эффективное управление рекламной деятельностью. Предприятие использует несколько видов рекламы и финансирует их в определенных размерах. Ежемесячный, ежеквартальный мониторинг объемов продаж дает возможность определить объем выручки на рубль затрат по каждому виду рекламы. Такие данные позволяют принимать управленческие решения по наиболее эффективному распределению лимита средств по каждому виду рекламы на очередной месяц, квартал. Все это обеспечивает рост спроса на выпускаемую продукцию.

В условиях плотной конкуренции предприятия стремятся повысить качество изделий, использовать конкурентоспособные цены реализации и своевременно выполнять заказы.

Конкуренция среди предприятий — производителей аналогичной продукции диктует острую необходимость модернизации производства с заменой устаревших технологий и изношенного оборудования.

Используя собственные свободные финансовые средства (реже — краткосрочные кредиты), предприятия вынуждены обновлять оборудование, технологии, выпускать конкурентоспособную продукцию, спрос на которую возрастает.

При таких сложных условиях функционирования промышленные предприятия вынуждены использовать новые эффективные механизмы мониторинга текущих показателей экономики и управления, в основе которых лежат систематический учет и оценка притока и оттока финансовых средств в течение каждого месяца<sup>2</sup>. Здесь наиболее сложным является оперативный мониторинг оттока финансовых средств в виде разного рода издержек.

---

<sup>2</sup> См.: Бугаков В.М. Менеджмент на предприятиях лесного комплекса: Монография. Воронеж, 2008.

Существующая практика экономического управления промышленными предприятиями обычно основана на приблизительных оценках показателей постоянно возникающих организационных, экономических ситуаций, принятии достаточно субъективных управленческих решений без численной оценки текущих экономических показателей и реального размера прибыли.

Промышленные предприятия остро нуждаются в научных исследованиях и в практическом использовании комплекса инноваций для оперативного формирования эффективных управленческих решений на основе систем интеллектуальной поддержки, сформированных экономико-математическими моделями, алгоритмами, программами компьютеризации управления. Данные комплексы и системы позволят принимать наиболее эффективные решения в различных ситуациях организационной и экономической деятельности для увеличения объемов производства и прибыли как основных источников инвестиций для модернизации.

Управление экономическими системами промышленных предприятий должно обеспечить объективный, прозрачный мониторинг численных оценок основных экономических показателей, возникающих в течение месяца ситуаций и оценки роста прибыли от принятия управленческих решений.

Для принятия эффективных экономических решений по управлению предприятиями промышленности необходимо разрабатывать экономико-математические модели системных связей показателей притока и оттока финансовых средств, в том числе выручки, валовых затрат, балансовой и чистой прибыли.

Учитывая изменчивые условия внешней экономической среды предприятий, экономико-математические модели должны иметь исходные показатели на месячный срок функционирования с возможной корректировкой их в течение месяца.

Таким образом, экономико-математические модели показателей функционирования экономических систем промышленных предприятий должны иметь ограниченный дискретный календарный период действия — месяц ( $n$ ), что позволит оперативно учитывать возрастающие инфляционные части издержек. Месячный приток финансов включает нарастающую с начала месяца валовую выручку от реализации  $V_B(n)$  и суммы дебиторской задолженности  $D_3(n)$ . Месячный отток финансовых средств включает нарастающие с начала месяца валовые затраты на производство и реализацию продукции  $V_3(n)$  и кредиторскую задолженность предприятия  $C_{кр}(n)$ , которую необходимо погасить в течение месяца.

Для оперативного принятия управленческих решений при появлении в течение месяца дополнительного спроса на изделия це-

лесообразно определять рост объема валовых затрат с начала месяца  $V_3(n)$  и объем поступившей выручки с начала месяца  $V_B(n)$ .

Так как в экономике предприятий дебиторские задолженности и оплаты по кредитам проводятся не чаще 1—2 раз в месяц, то учесть приток и отток несложно.

Вполне вероятно, что за выпущенные в течение контролируемого месяца изделия выручка на счета предприятия поступит только в следующем месяце. Поэтому могут быть ситуации, когда в текущем месяце просто не хватит оборотных средств на оперативный выпуск возросшего месячного объема выпускаемой продукции.

Общее количество показателей функционирования экономики предприятий многономенклатурного мелкосерийного производства достаточно велико, что обуславливает достаточно большой объем задач численной оценки движения текущих финансовых средств предприятий.

В этой связи предпочтительнее использовать систему маржинального анализа, которая даст возможность все многочисленные виды затрат делить на переменные и постоянные, что сократит количество показателей информационного обеспечения экономико-математических моделей системных связей управления экономикой рассматриваемых предприятий промышленного производства<sup>3</sup>.

Используя текущие месячные бухгалтерские отчеты предприятия, известными аналитическими, графическими методами можно определить постоянные и переменные затраты<sup>4</sup>.

Спрос на продукцию предприятий промышленности на очередной месяц обычно известен, что дает основание сделать ограниченный выбор численных показателей информационного обеспечения механизма экономического управления на каждый очередной период времени  $n$  — месяц.

Для решения научных и практических задач оперативного управления экономическими системами промышленных предприятий целесообразно использовать следующие показатели:

— предприятие в следующем месяце ( $n$ ) выпускает  $j$  известных типоразмеров изделий ( $j = 1, 2, \dots, N$ );

$N$  — общее количество типоразмеров изделий;

$i$  — количество единиц каждого  $j$ -го типоразмера изделий, выпускаемых в соответствии со спросом на очередной месяц;

$X(n) = \sum X_{ij}(n)$  — общее количество всех типоразмеров изделий, выпускаемых в очередном месяце  $n$ ;

<sup>3</sup> См.: *Жданов С.С.* Экономические модели и методы в управлении. М., 1998.

<sup>4</sup> См.: *Бугаков В.М.* Управление в экономических системах предприятий по производству мебели с арабским и российским дизайном. Воронеж, 2009.



$U_j(n)$  — переменные затраты на выпуск и реализацию одного экземпляра  $j$ -го типоразмера изделий в очередной период  $n$ , определяются по ежемесячной калькуляции себестоимости;

$\Pi_j(n)$  — цена реализации  $j$ -го типоразмера изделий;

$Z(n)$  — постоянные затраты промышленного предприятия на очередной месяц  $n$ ;

$a_o$  — удельный относительный вес (в долях единицы) реализуемого в период  $n$  объема продукции, изготовленного в этот же период;

$a_r$  — удельный относительный вес (в долях единицы) реализованной продукции, выпущенной в предыдущие месяцы ( $n - r$ ), выручка от реализации которой поступает на счета предприятия в очередной месяц  $n$ ;

$\sum_{ij} X_{ij}(n) a_o \cdot \Pi_j$  — выручка от реализации части продукции, изготовленной в период  $n$  и реализованной в этот период;

$\sum_{ij} \sum_{r=1}^m X_{ijr}(n-1) a_r \cdot \Pi_j$  — выручка от реализации изготовленного в предыдущие месяцы ( $n - r$ ) количества  $i$  единиц  $j$ -го типоразмера изделий, поступившая на счета предприятия в очередном месяце  $n$ ;

$m$  — среднее число месяцев изготовления и реализации изделий;

$C_{\text{срц}}(n)$  — собственные средства предприятия на очередной месяц  $n$ ;

$C_{\text{кр}}(n)$  — сумма заемных средств на период  $n$ ;

$P_{\text{в}}(n)$  — валовая (балансовая) прибыль на очередной месяц  $n$ ;

$\beta_{\text{пр}}$  — норма налога на прибыль в долях единицы;

$P_r(n) = P_{\text{в}}(n) [1 - \beta_{\text{пр}}]$  — чистая прибыль на период  $n$ ;

$\sum_{ij} X_{ij}(n) U_j(n)$  — переменные затраты предприятия на очередной месяц.

Рассмотренные экономические показатели дают возможность получить экономико-математические модели системных связей выходных показателей функционирования управления экономическими системами промышленных предприятий.

Увеличение спроса на продукцию предприятия на текущий месяц ( $n$ ) диктует необходимость быстрого и эффективного увеличения объема производства изделий  $\sum_{ij} X_{ij}(n)$ .

В следующий месяц ( $n + 1$ ) будет известный увеличенный объем спроса на изделия предприятия  $X(n+1) = \sum_{ij} X_{ij}(n+1)$ .

Известны цены реализации всех видов выпускаемой продукции  $\Pi_j$ , соответственно увеличатся суммарные переменные затраты  $U(n+1) = \sum_{ij} X_{ij}(n+1) \cdot U_j(n+1)$ , будут известными и постоянные затраты  $Z(n+1)$ . Показатели удельного относительного веса реализации изделий на следующий месяц  $(n+1)$   $a_o, a_r$ , скорее всего, останутся без изменений.

В очередной период  $(n+1)$  из-за увеличения объема выпуска продукции возрастет валовая выручка  $B_B(n+1)$ :

$$B_B(n+1) = \sum_{ij} X_{ij}(n+1) a_o \Pi_j + \sum_{ijr} \sum_{r=1}^m X_{ij}(n+1-r) a_r \Pi_j. \quad (1)$$

Одновременно возрастут валовые затраты  $B_3(n+1)$ :

$$B_3(n+1) = \sum_{ij} X_{ij}(n+1) \cdot U_j(n+1) + Z(n+1). \quad (2)$$

Расчеты этих показателей дают возможность в следующем за текущим месяце  $(n+1)$  определить валовую прибыль  $P_B(n+1)$ :

$$P_B(n+1) = B_B(n+1) - B_3(n+1)$$

или

$$P_B(n+1) = \left[ \sum_{ij} X_{ij}(n+1) a_o \Pi_j + \sum_{ijr} \sum_{r=1}^m X_{ij}(n+1-r) a_r \Pi_j \right] - \left[ \sum_{ij} X_{ij}(n+1) U_j(n+1) + Z(n+1) \right]. \quad (3)$$

Эти аналитические построения системных связей показателей экономического управления промышленным предприятием определяют процедуру поиска управленческих решений для реализации мероприятий по увеличению объема выпуска изделий на следующий месяц  $(n+1)$ .

Если валовая выручка на следующий месяц  $B_B(n+1)$  будет существенно выше валовых затрат  $B_3(n+1)$  и объем валовой прибыли будет достаточным, то управленческие решения по увеличению объема производства продукции экономически оправданы. Если  $B_3(n+1) > B_B(n+1)$ , то необходимо повысить некоторые цены  $\Pi_j$  в допустимых пределах, а также за счет реализуемых резервов снизить переменные  $U(n+1)$  и постоянные затраты  $Z(n+1)$  на этот период. Возможно, следует получить краткосрочный кредит, так как полная сумма валовой выручки поступает обычно в следующий месяц  $(n+2)$ , а в период  $(n+1)$  может быть недостаточно оборотных средств для покрытия всех обязательных затрат.

При интенсивном росте спроса на выпускаемую продукцию и ограниченных объемах оборотных средств необходимо использовать краткосрочные кредиты с приемлемыми процентными ставками. В данных обстоятельствах предприятия заинтересованы в использовании краткосрочных обязательств, так как проценты по обслуживанию заемных средств рассматриваются как расходы и не включаются в налогооблагаемую прибыль, а расходы на выплату процентов обычно значительно ниже прибыли, полученной от заемных средств предприятия, в результате чего повышается рентабельность собственного капитала<sup>5</sup>.

В рыночной экономике большая и увеличивающаяся доля собственного капитала еще не означает улучшения положения. Наоборот, использование заемных средств свидетельствует о гибкости предприятия, его способности находить заемные средства и своевременно возвращать их, т.е. о доверии к нему в деловом мире.

Одной из сложных задач управления экономическими системами предприятий при росте спроса на выпускаемую продукцию является ценообразование. В этих ситуациях цена зависит от качества продукции и цены аналогичной продукции у других производителей.

Назначаемые цены целесообразно проверить по экономико-математической модели (3), которая определяет величину валовой прибыли на очередной месяц. Воспользуемся экономико-математическими моделями валовой выручки (1) и валовых затрат (2). Считается вполне достаточной 20%-я прибыль, т.е.  $V_B(n+1) = 1,2 V_3(n+1)$ .

При росте спроса на продукцию в очередном месяце возникают ситуации увеличения тарифов на энергоносители, цен на сырье, материалы и комплектующие. В подобной ситуации в текущем месяце увеличатся и валовые затраты  $V_3(n+1)$ . Необходимо сопоставить валовые затраты с ожидаемой валовой выручкой  $V_B(n+1)$  и определить величину прибыли, которая может быть недостаточной. В этом случае следует принять управленческие решения по повышению цены на некоторые изделия, пользующиеся повышенным спросом, и снижению в допустимых пределах некоторых статей постоянных  $Z(n+1)$  и переменных  $U(n+1)$  затрат.

При устойчивом ежемесячном систематическом росте спроса на выпускаемые предприятием изделия возникает ситуация недостатка технологического оборудования, производственных помещений. Здесь необходимо использовать методику формирования инвестиций и их эффективной реализации.

Плотная конкуренция производителей аналогичных изделий является главным стимулом замены устаревшего оборудования и

---

<sup>5</sup> См.: Бугаков В.М. Менеджмент на предприятиях лесного комплекса: Монография.

технологий. Новое оборудование, новые эффективные технологии обеспечивают, как правило, более высокое качество изделий, снижение затрат и повышение эффективности производства.

Для замены устаревшего оборудования и технологий необходимы значительные объемы финансовых средств на инвестиции, т.е. приобретение, монтаж и ввод в эксплуатацию нового технологического оборудования.

Рассмотрим процесс формирования инвестиций.

Весь комплекс технологического, транспортного и прочего оборудования распределяется по однородным группам единых нормативных сроков амортизации  $N_i$  ( $i = 1, 2, \dots, H$ ), где  $H$  — общее количество однородных групп оборудования по нормативным срокам амортизации.

По каждой однородной группе нормативных сроков амортизации оборудования в конце года определяется сумма начисленных амортизационных отчислений за прошедший год  $A_{Mi}$  и суммарный объем амортизационных отчислений по всему оборудованию  $\sum A_{Mi}$ . Годовая сумма амортизационных отчислений входит в себестоимость выпуска продукции, производства работ и услуг. Дается оценка степени износа оборудования по амортизационным срокам эксплуатации.

Определяется состав оборудования с истекшим амортизационным сроком эксплуатации  $N_{\text{СНС}}$ , которое нужно заменить в очередном году со списанием с баланса предприятия.

Определяется необходимый объем инвестиций  $I(n)$  для замены в очередном году устаревшего оборудования, для приобретения, монтажа, ввода в эксплуатацию нового оборудования.

Объем необходимых инвестиций  $I(n)$  сопоставляется с годовой суммой амортизационных отчислений:

$$\sum_{i=1}^n A_{Mi} (n-1).$$

Если  $I(n) > \sum_{i=1}^n A_{Mi} (n-1)$ , то недостаток суммы амортизации необходимо восполнить в основном из собственных средств, т.е. из прибыли  $P_B$  и частично из заемных средств:

$$\Delta P_B + \Delta C_{\text{кр}} = I(n) - \sum_{i=1}^n A_{Mi} (n-1),$$

где  $\Delta P_B$  — основная часть годовой прибыли, использованной для инвестиций в очередном году ( $n$ );  $\Delta C_{\text{кр}}$  — часть заемных средств для покрытия недостатка инвестиций в очередном году ( $n$ ).

Рассмотренные логико-вычислительные построения дают возможность сформировать алгоритм повышения эффективности управления инвестиционной деятельностью предприятий лесного комплекса в очередном году при замене устаревшего технологического оборудования с нормативным сроком эксплуатации. Для реализации этого алгоритма необходимо придерживаться установленных форм бухгалтерского учета и использования амортизационных отчислений.

При повышении спроса на продукцию предприятия возникают сложные организационно-экономические ситуации, показатели которых могут быть определены по представленным выше экономико-математическим моделям. Эта экономическая информация является основанием для выработки перспективных управленческих решений, позволяющих финансово обеспечить возросший объем спроса и получить прибыль.

**С.Н. Бобылев<sup>1</sup>,**

профессор кафедры экономики природопользования экономического ф-та  
МГУ имени М.В. Ломоносова,

**С.В. Соловьева<sup>2</sup>,**

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

**К.С. Ситкина<sup>3</sup>,**

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

**П.А. Кирюшин<sup>4</sup>,**

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

## **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ**

В статье рассматриваются особенности экологических конфликтов и их влияние на социально-эколого-экономическую систему. Делается вывод о комплексном характере экоконфликтов, а также о нарастающих противоречиях между государствами по поводу доступа к экосистемным услугам, в частности климатическим. В целях предотвращения экологических конфликтов и снижения ущерба от них необходима выработка эффективных экономических механизмов на глобальном уровне.

**Ключевые слова:** экологические конфликты, ресурсопользование, экосистемные услуги, эколого-экономические механизмы, устойчивое развитие.

The characteristic of environmental conflicts and their influence on socio-environmental and economic system is given in the article. There is a conclusion about complex nature of environmental conflicts. There are growing contradictions between countries about access to ecosystem services and to climate regulation, in particular. To prevent the environmental conflicts in the future and decrease the damage development of new effective economic mechanisms on the global scale is needed.

**Key words:** environmental conflicts, natural resource using, ecosystem services, ecology-economic mechanisms, sustainable development.

На экономическое развитие многих стран существенное воздействие оказывает природный фактор. Ограниченность природного капитала приводит к появлению противоречий и конфликтов, препятствующих социально-экономическому росту. В современной

---

<sup>1</sup> Бобылев Сергей Николаевич, тел.: + 7 (903) 586-69-55; e-mail: snbobylev@yandex.ru

<sup>2</sup> Соловьева Софья Валентиновна, тел.: + 7 (495) 433-30-47; e-mail: solovyevasv@gmail.com

<sup>3</sup> Ситкина Кира Сергеевна, тел.: + 7 (916) 607-01-09; e-mail: kirasitkina@rambler.ru

<sup>4</sup> Кирюшин Петр Алексеевич, тел.: + 7 (903) 681-70-68; e-mail: pkiryushin@gmail.com

науке подобные конфликты получили название экологических. Их можно описать как противостояние на внутри- и/или межгосударственном уровнях, вызванное несовместимыми интересами сторон, а также их борьбой за право собственности, использования (распределения) ресурсов и услуг природной среды или контроля над ними. Согласно прогнозам, количество и масштаб экологических конфликтов будут увеличиваться<sup>5</sup>.

В зависимости от того, какой компонент природной среды лежит в основе противостояния сторон, экологические конфликты можно разделить на ресурсные (связанные с земельными, водными, минеральными, лесными ресурсами) и экосистемные (связанные с регулируемыми функциями окружающей среды: ассимиляцией загрязнений, климатом, качеством воздуха и т.п.). До последнего времени большая часть экологических конфликтов относилась к первому типу. Среди них особо стоит отметить «водные» конфликты, занимающие одно из первых мест в мире по степени остроты. Согласно оценкам ООН, к 2030 г. до 2 млрд человек на планете могут остаться без доступа к чистой воде<sup>6</sup>, а огромное количество стран столкнется с водным дефицитом, что неизбежно приведет к росту внутринациональных и международных конфликтов.

По территориальному признаку экологические конфликты могут быть внутригосударственными и международными. Противоречия внутри стран, обусловленные негативным воздействием на окружающую среду и/или контроль за природными ресурсами, чаще всего возникают из-за слабости институциональной среды и рыночной неэффективности. Современная рыночная экономика не может адекватно учесть и включить в процесс принятия решений по крайней мере два фактора — полный учет внешних эффектов (экстерналий), которые не компенсируются загрязнителем пострадавшей стороне (нет интернализации экстерналий и реализации принципа «загрязнитель платит»), а также занижение или отсутствие стоимостной оценки природы и ее услуг/функций, экологических выгод и ущербов. Такие условия благоприятствуют нарушению экономическими субъектами, злоупотребляющими использованием компонентов природной среды, интересов общества, что создает почву для конфликтов.

В международных экологических конфликтах наряду с экономической значимую роль играют политическая и правовая составляющие. Такие конфликты могут возникать и развиваться в условиях неурегулированности отношений в сфере природопользования и охраны окружающей среды. Помимо использования и доступа к водным ресурсам основной причиной большинства современных

---

<sup>5</sup> Climate Change as a Security Risk by German Advisory Council on Global Change. L., 2008.

<sup>6</sup> The 5th World Water Forum: World Water Council Final Report. Istanbul, 2009.

международных экологических конфликтов является эрозия почв, уничтожение лесов, опустынивание и загрязнение. Большая их часть происходит между развивающимися странами.

Необходимо отметить, что экологический фактор входит в комплекс социальных, экономических, политических факторов, порождающих экологические конфликты. Такие процессы загрязнения окружающей среды и истощения природных ресурсов, как эрозия почв, вырубка лесов и зеленых насаждений, опустынивание и добыча невозобновляемых ископаемых ресурсов, оказываются взаимосвязаны с бедностью, миграцией, сдвигами в политическом управлении, в перераспределении собственности и природных ресурсов. Подобное сплетение обуславливает комплексный характер экологических конфликтов. Тем не менее именно экологические условия и ресурсы оказываются центральными при разрешении и предотвращении конфликтов. Примеры взаимосвязи различных факторов в экологических конфликтах на национальном и международном уровнях представлены в таблице.

**Экологические, социальные, экономические и политические факторы экологических конфликтов на национальном и международном уровнях<sup>7</sup>**

Страна	Период	Экологические факторы	Социальные, экономические и политические факторы
Индия	1979 г. — наше время	сведение лесов, наводнения, деградация с/х земель	миграция, этнические конфликты
Индонезия	1965 г. — наше время	добыча ресурсов, сведение лесов	конфликты по присвоению природной ренты
Россия	1995 г. — наше время	захоронение радиоактивных отходов	риски радиоактивного загрязнения, терактов
Сальвадор — Гондурас	1969 г.	сведение лесов, деградация почв	нехватка с/х земель, миграция, 100-дневная война
Мавритания — Сенегал	1989—1992 гг.	деградация почв, строительство дамбы	миграция, борьба за ресурсы, военное противостояние
Израиль — Палестина — сектор Газа	1995 г. — наше время	сверхэксплуатация водоносных горизонтов	экономический упадок, рост фундаментализма, конфронтация

<sup>7</sup> Environmental Conditions, Resources, and Conflicts: An Introductory Overview and Data Collection: UNEP Report. Nairobi, 1999.



Если еще в недавнем прошлом в центре противоречий стояли ресурсные проблемы, то теперь конфликты все чаще возникают по поводу регулирующих экосистемных услуг. Особую актуальность сегодня приобретают международные экологические конфликты, вызванные трансграничными загрязнениями воздуха и водных объектов.

Трансграничное загрязнение может не только приводить к ухудшению здоровья населения на пограничных территориях, но и оказывать воздействие на отрасли народного хозяйства страны, на территорию которой переносятся вредные вещества. В первую очередь это касается рыбного и сельского хозяйства, обеспечения населения водой при возникновении конфликтов, связанных с загрязнением поверхностных вод или с выпадением из атмосферы токсичных осадков<sup>8</sup>. Так, причиной напряженных отношений между Россией и Китаем послужил международный экологический конфликт, возникший из-за загрязнения рек Сунгари и Амура в результате взрыва на химическом заводе на северо-востоке Китая. Это яркий пример сильного негативного воздействия международного экологического конфликта, вызванного трансграничным загрязнением. Кстати, бурное развитие промышленности на севере Китая, основанное на довольно грязных технологиях и российских природных ресурсах, может в дальнейшем привести к росту экологических конфликтов между Россией и Китаем.

В качестве одной из главных причин увеличения количества экологических конфликтов и масштабности их последствий можно выделить усиливающуюся диспропорцию между ростом населения планеты, потребностей людей и ограниченными возможностями биосферы по поддержанию благосостояния человечества.

Результаты международного исследования «Оценки экосистемных услуг на пороге тысячелетия» показали, что происходит деградация практически всех видов экосистемных услуг — обеспечивающих (продовольствие, пресная вода, топливо и др.), регулирующих (климат, вода, качество воздуха и др.), культурных (культурное разнообразие, эстетические ценности, рекреация, экотуризм и др.) и поддерживающих (экоуслуги, необходимые для сохранения других услуг, — почвообразование, круговорот питательных веществ и воды) и др.<sup>9</sup> В результате антропогенного воздействия за последние 50 лет деградировало около 60% мировых экосистемных услуг, в том числе 70% регулирующих и культурных. В настоящее время в результате роста народонаселения Земли, экономической экспансии, изменений в землепользовании и климате происходит дальнейшее ухудшение их состояния.

---

<sup>8</sup> Сайт ООН. URL: <http://www.un.org>

<sup>9</sup> Ecosystems and Human Well-Being: Current State and Trends. Findings of the Condition and Trends Working Group. Washington, 2005.

В последние годы особо стоит отметить появление нового вида экологических конфликтов, связанных с деградацией климатической системы планеты. В ближайшем будущем несомненна растущая роль климатических изменений в увеличении количества и расширении масштабов экоконфликтов в мире. Складывается невозможная для недавнего прошлого ситуация, когда основные страны — эмитенты парниковых газов могут оказывать сильнейшее негативное воздействие на территории, находящиеся от них за тысячи километров. К таким воздействиям относятся, например, снижение плодородия сельскохозяйственных земель, приводящее к дефициту продовольствия, увеличение засушливости, уменьшение водообеспеченности сельского хозяйства, сокращение возможностей доступа населения к водным ресурсам на территории ряда стран. В результате появляются «экологические мигранты», которые стремятся поселиться в более благополучных регионах. Это в свою очередь может спровоцировать рост напряженности в отношениях между странами. Подобное развитие событий возможно в районе Средиземного моря: последствия изменения климата там могут привести к усилению миграции из государств Северной Африки в Южную Европу<sup>10</sup>. В настоящее время появляются серьезные разногласия по поводу разработки и реализации международных механизмов противодействия климатическим изменениям. В частности, США и Евросоюз планируют ввести меры по ограничению импорта продукции из развивающихся стран в том случае, если эти страны не будут соблюдать требования по снижению эмиссии парниковых газов. Внедрение подобных мер вызывает активные протесты со стороны Индии, Китая и Бразилии — крупных эмитентов этих газов<sup>11</sup>. Таким образом, климатический фактор уже сейчас способен оказать негативное влияние на межгосударственные отношения, и велика вероятность, что это влияние в будущем будет возрастать.

На данном этапе становится очевидной необходимость и важность разработки эффективных механизмов предотвращения и разрешения экологических конфликтов. Современный экономический кризис в мире показал, что традиционная рыночная экономика не может эффективно решать возникающие деформации, в том числе противостоять углублению экологических кризисов и конфликтов. Одним из важных элементов системы предотвращения и разрешения экологических конфликтов должен стать механизм коллективной защиты глобальных общественных экологических

---

<sup>10</sup> Powering America's Defense: Energy and the Risks to National Security: CNA Report. Alexandria (Virginia), 2009.

<sup>11</sup> Khor M. The Rise of «Climate Protectionism» // South Bulletin. 2009. 10 Sept. Iss. 40.

благ, для которых характерны неисключимость и неконкурентность всего человечества, всех стран мира и поколений. Атмосферный воздух, климатическая система, озоновый слой и многие другие блага одни на всех, и ни одна страна мира не может быть исключена из пользования глобальными экологическими благами. Потребление этих благ одним государством не может снизить их потребление другим. Поэтому только совместными усилиями мирового сообщества может быть решена проблема охраны глобальной экосистемы, всей биосферы планеты.

Значимые геополитические изменения, происходящие в последнее десятилетие, приводят к серьезным структурным сдвигам в сфере ресурсопользования. Ограниченность основных видов сырьевых и энергетических ресурсов, ресурсоемкие производства, глобальное изменение климата, уже приведшее к таянию арктических льдов, подталкивают страны к поиску новых, более эффективных и экономичных моделей производства и потребления, которые бы обеспечивали дальнейший экономический рост. Разрабатываемые и внедряемые модели и стратегии не должны быть экологически конфликтными, они должны минимизировать вероятность возникновения экологических конфликтов различных уровней — локальных и глобальных. К сожалению, приходится констатировать, что часто поиск новых ресурсных возможностей приводит к возникновению глобальных конфликтов. Одним из таких примеров является борьба за сырьевые ресурсы Арктики. Некоторые крупные энергетические компании ведут активную разведку значительных месторождений углеводородов в этом районе. Как следует из предварительных экспертных оценок, в Арктике сконцентрировано более 25% мировых запасов нефти и газа. Основными потенциальными претендентами на раздел этих ресурсов являются США, Канада, Россия, Дания и Норвегия. Именно эти страны сейчас проводят довольно активную политику в борьбе за континентальный шельф.

Сегодня разработаны международными организациями и функционируют с различной степенью эффективности механизмы, объединяющие экономические и правовые инструменты. В качестве примеров можно привести следующие международные соглашения: Конвенцию по международной торговле исчезающими видами животных и растений; Монреальский протокол по ограничению выбросов веществ, разрушающих озоновый слой; Базельскую конвенцию по контролю за трансграничными перевозками опасных отходов и их ликвидацией; Женевскую конвенцию о трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния; Хельсинкскую конвенцию по охране и использованию трансграничных водотоков и международных озер; Стокгольмскую конвенцию о стойких органических соединениях и др.

Примером конструктивного международного механизма решения глобальных экологических конфликтов является также Киотский протокол, который фактически создал новый глобальный рынок квот на выбросы парниковых газов, ввел цены на экосистемные услуги лесов и земельных угодий, связанные с депонированием углерода. Использование концептуальных механизмов Киотского протокола для смягчения экологических конфликтов, расширения экономической базы оценки экосистем и экосистемных услуг способно, на наш взгляд, снизить остроту многих международных экологических конфликтов.

В существующем виде конвенции по охране окружающей среды способствуют интернационализации отрицательных экстерналий. Однако добровольность участия в соглашениях и отсутствие четко определенной ответственности за их невыполнение ограничивают применение подобных методов предотвращения экологических конфликтов теми странами, которые заинтересованы не только в подписании, но и в соблюдении данных конвенций. Следствием этого является отсутствие возможности воздействовать на государства, которые не являются участниками конвенций, но оказывают большое влияние на окружающую среду. В подобных условиях складываются ситуации, когда не только не решаются экологические конфликты, но и создаются предпосылки для возникновения новых. Примером такой ситуации является неучастие в Киотском протоколе по борьбе с изменениями климата крупнейших производителей парниковых газов — США, Китая, Индии — и соответственно отсутствие у них каких-либо обязательств по выбросам парниковых газов на 2008—2012 гг. Таким образом, можно говорить о том, что в настоящее время интернационализация отрицательных экстерналий осуществляется преимущественно методами, предполагающими либо добровольное участие, либо решение возникающих разногласий инструментами международного права.

Для более эффективного решения возникающих конфликтов необходимо внедрение экономических механизмов на глобальном уровне. Это позволит не только решать экологические проблемы в рамках отдельных соглашений и проектов, но и осуществлять комплексный подход к использованию ресурсов биосферы в рамках концепции устойчивого развития.

### **Список литературы**

- Сайт ООН. URL: <http://www.un.org>  
Climate Change as a Security Risk by German Advisory Council on Global Change. L., 2008.

Ecosystems and Human Well-Being: Current State and Trends. Findings of the Condition and Trends Working Group. Washington, 2005.

Environmental Conditions, Resources, and Conflicts: An Introductory Overview and Data Collection: UNEP Report. Nairobi, 1999.

*Khor M.* The Rise of «Climate Protectionism» // South Bulletin. 2009. 10 Sept. Iss. 40.

Powering America's Defense: Energy and the Risks to National Security: CNA Report. Alexandria (Virginia), 2009.

The 5th World Water Forum: World Water Council Final Report. Istanbul, 2009.

**И.В. Петкау<sup>1</sup>,**

соискатель ученой степени канд. экон. наук кафедры «Менеджмент» Московского государственного областного университета

## **НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЛЕСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ**

Данная статья описывает основные проблемы, главные тенденции и закономерности развития лесной промышленности России. Кроме того, в работе рассматриваются экономический и правовой аспекты развития лесного хозяйства России, что актуально в связи с принятием нового Лесного кодекса Российской Федерации и Программы развития лесного хозяйства России до 2010 года.

**Ключевые слова:** лесная промышленность, деревообработка, Лесной кодекс.

Given article contains the basic problems of development of the wood industry of Russia, the main tendencies, laws. And also considers economic and legal aspects of development of a forestry of Russia that is actual in connection with acceptance of the new Wood Code of the Russian Federation, in the light of accepted in January, 2003 the Government of the Russian Federation of the Program of development of a forestry of Russia till 2010.

**Key words:** the wood industry, woodworking, the wood code.

Система финансирования отечественного лесного хозяйства в последние 80 лет существует без принципиальных изменений. Постоянным для нее остается и принцип остаточного финансирования. Как правило, этот остаток всегда бывает ниже указанных в смете финансов, запрашиваемых отраслью. В результате лесное хозяйство испытывает хроническую нехватку бюджетных средств, пытаясь восполнить ее за счет иных способов финансирования (собственных операционных капиталов, внебюджетных источников).

В последние 10 лет доля внебюджетных средств в общем объеме финансирования имеет устойчивую тенденцию к росту. За 2000—2007 гг., по данным Министерства природных ресурсов России (МПР России), она составила в среднем 70% общих расходов на государственное управление и ведение лесного хозяйства.

Зависимость между объемом бюджетного финансирования и внебюджетными средствами всегда обратно пропорциональна: чем меньше выделяется средств из бюджета, тем больше их поступает из внебюджетных источников. Существует некая критическая точка

---

<sup>1</sup> Петкау Иван Васильевич, тел.: + 7 (916) 635-22-09; e-mail: atsx@yandex.ru

пересечения этой зависимости, перейдя которую лесхозы вынуждены прибегать к способам и источникам пополнения внебюджетных средств, не отвечающим требованиям лесного законодательства. Нахождение такой критической точки может стать предметом специального исследования и руководством к действию для органов исполнительной власти в сфере лесного хозяйства.

В специальной экономической литературе есть множество публикаций о недостатках сметно-бюджетной системы лесного хозяйства. Надо сказать, что эти недостатки присущи не только лесному хозяйству, они характерны для любого вида экономической деятельности в бюджетной сфере. К их числу можно отнести:

- сметное финансирование расходов, а не результатов;
- планирование расходов по их индексации прошлого года;
- жесткую систему бюджетных планов и «мягкий» контроль за расходованием средств;
- несоответствие размера финансирования бюджетных организаций объема выполняемых ими функций, часть которых имеет коммерческий характер, и др.

Следствием этой системы является несовершенство экономической организации лесохозяйственного производства и управления лесами, когда затраченные на работы и мероприятия средства не соизмеряются с конечным результатом. Так, освоенные средства на ведение лесного хозяйства говорят лишь о затратах, понесенных государством и лесхозами, и не отражают итогов деятельности последних. Можно выполнить большой объем работ, затратив небольшие финансы, и не иметь при этом положительного отклика.

В лесном хозяйстве ситуацию усугубляет разновременность понесенных затрат и получаемых результатов. Например, период от создания лесных культур до перевода их в покрытые лесом земли занимает 5—8 лет, и затраты на проведение рубок ухода в молодых насаждениях окупятся только через десятилетия. Это основная экономическая проблема лесного хозяйства, но критика встречных финансовых потоков, их непрозрачность носят больше эмоциональный, чем экономический характер.

Административная реформа, начатая весной 2004 г., не обошла стороной лесное хозяйство. Главные ее критерии — уменьшение непроизводительных расходов, возникающих в результате дублирования функций органами исполнительной власти, повышение эффективности финансовых затрат и усиление контроля за соблюдением бюджетного законодательства.

Как же изменит систему финансирования лесного хозяйства (государственного управления и лесохозяйственного производства) широкомасштабная административная реформа? В отношении управления лесами (до тех пор, пока не завершится реформа самого бюджетного процесса) определяющим будет все тот же принцип

остаточного финансирования, поэтому уже сейчас можно с полной уверенностью сказать, что существенных трансформаций в ближайшие годы не произойдет, так как система остается сметно-бюджетной и бюджетная политика государства не изменится. Не даст положительного эффекта и внедрение института доверительного управления участками лесного фонда.

В отношении лесохозяйственного производства дать однозначно пессимистические прогнозы пока нельзя, поскольку на сегодняшний день не решен вопрос о разграничении хозяйственных и управленческих функций на уровне низового звена управления — лесхозов. Эта ситуация не дает возможности принять решение о создании того или иного варианта финансирования отдельных работ и мероприятий в лесном хозяйстве. Подобному решению должно предшествовать создание экономической и правовой классификации всех выполняемых ныне лесхозами работ, которая позволит обосновать разделение их функций.

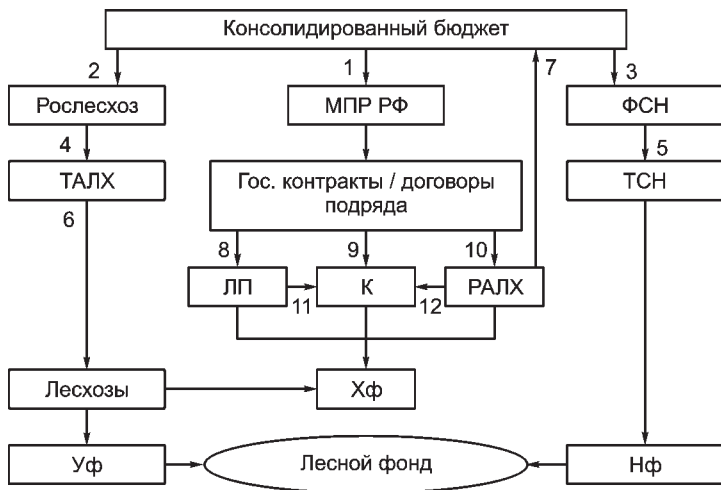
Основными держателями производственных функций, часть которых носит коммерческий характер, сегодня являются государственные лесхозы как законные представители собственника лесного фонда. Таким образом, государство по-прежнему остается производителем работ и услуг, а не заказчиком, организатором и их регулятором.

Гораздо сложнее обстоит дело с наличием новых субъектов хозяйственной деятельности, которым может быть предоставлено право на выполнение перечисленных работ и мероприятий. Поиск таких субъектов необходим, так как в случае закрепления указанных выше обязанностей и мероприятий исключительно за лесхозами последние будут выполнять работы, получать бюджетные средства и сами контролировать результаты своей деятельности, как это происходит в настоящее время. Рациональнее предоставить выполнение этих мероприятий сторонним организациям, а за лесхозами оставить учет и контроль за ходом исполнения работ в качестве составных элементов управления лесами и лесохозяйственным производством.

В роли сторонних организаций могут выступать лесопользователи, подрядчики (контрактеры) либо специально созданные на уровне субъектов Федерации региональные агентства по выполнению лесохозяйственных работ. Заказчиками будут субъекты бюджетного планирования — территориальные органы Федерального агентства лесного хозяйства (Рослесхоза). Взаимоотношения между заказчиками и исполнителями должны строиться на основе заключаемых государственных контрактов или подрядных договоров.

Рассмотрим возможные варианты новых экономических отношений и соответствующую систему финансирования с движением финансовых потоков (рисунок).





Возможный вариант системы финансирования лесного хозяйства с указанием финансовых потоков:

Рослесхоз — Федеральное агентство лесного хозяйства России; МПР РФ — Министерство природных ресурсов; ФСН — Федеральная служба по надзору в сфере природопользования; ТСН — территориальные органы Федеральной службы по надзору в сфере природопользования; ТАЛХ — территориальные органы Федерального агентства лесного хозяйства; РАЛХ — региональные агентства по выполнению лесохозяйственных работ в субъектах Федерации; Нф — надзорные функции; Хф — хозяйственные функции; Уф — управленческие функции; ЛП — лесопользователи; К — подрядчики (подрядчики, субподрядчики), физические или юридические лица; 1–12 — финансовые потоки

С учетом того, что новый Лесной кодекс РФ находится на стадии совершенствования, а распределение платежей за лесопользование планируется регулировать с помощью бюджетного законодательства, на рисунке отражена не бюджетная система с ее тремя уровнями (федеральным, субъектов Федерации и местного самоуправления), а консолидированный бюджет, объединяющий федеральный бюджет и бюджеты субъектов Федерации.

Осуществление функций управления и оказания государственных услуг происходит по вертикали — от Рослесхоза до лесхозов. Соответственно по этой вертикали идут второй (2), четвертый (4) и шестой (6) финансовые потоки.

Второй (2) поток — федеральные бюджетные средства, получаемые Рослесхозом на выполнение своих функций и на содержание собственного аппарата управления.

Четвертый (4) поток — федеральные бюджетные средства, направляемые Рослесхозом своим территориальным органам на выполнение их функций и содержание аппарата управления.

Шестой (6) поток — федеральные бюджетные средства, направляемые территориальными агентствами лесного хозяйства (ТАЛХ) подведомственным лесхозам на выполнение управленческих и хозяйственных функций (ведение лесного хозяйства, если нет иных исполнителей).

Первый (1) поток — федеральные бюджетные средства, получаемые МПР России на выполнение своих функций и на содержание собственного аппарата управления.

Наиболее сложные финансовые отношения будут складываться в сфере выполнения хозяйственных функций по ведению лесного хозяйства. Сложность обусловлена неразвитостью в лесном хозяйстве контрактных отношений и оценочной деятельности конечных результатов работ и мероприятий. Здесь возможно многовариантное выполнение хозяйственных функций, когда их осуществляют:

- лесхозы, если нет иных исполнителей этих работ;
- лесопользователь, ведущий лесное хозяйство;
- лесопользователь, ведущий лесное хозяйство, и подрядчики (по договору);
- подрядчики (контрактеры);
- специально созданные в субъектах Федерации региональные агентства по выполнению лесохозяйственных работ собственными силами или силами субподрядчиков.

Во всех перечисленных вариантах, кроме первого, необходимо заключать государственный контракт (договор подряда) на выполнение работ для государственных нужд между ТАЛХ и исполнителями работ (хозяйственных функций). При этом появляются соответствующие финансовые потоки.

Восьмой, девятый и десятый (8, 9, 10) потоки — финансовые потоки, направляемые соответственно лесопользователю, подрядчикам (контрактерам) и региональным агентствам за выполнение лесохозяйственных работ согласно государственному контракту.

Несмотря на то что в Лесном кодексе предусмотрено положение о лесопользователях с ведением лесного хозяйства, по которому затраты на ведение лесного хозяйства должны компенсироваться путем уменьшения арендной платы, представляется целесообразным и в этом случае заключать договорные отношения. Заключение договора подряда или государственного контракта с лесопользователем позволит четко определить виды работ и мероприятий лесного хозяйства, права и обязанности сторон, порядок финансирования окончанных работ, процедуру их оценки, ответственность сторон.

Еще один вариант исполнения хозяйственных функций — комбинированный способ с учетом вышеизложенных вариантов. Например, региональное агентство лесного хозяйства заключает договор

с лесопользователем на выполнение работ, связанных с ведением лесного хозяйства. В этом случае появятся новые финансовые потоки.

Одиннадцатый и двенадцатый (11, 12) потоки — финансовые потоки, возникающие в случае привлечения лесопользователем или региональным агентством лесного хозяйства субподрядчиков.

Финансирование надзорных функций происходит по третьему (3) и пятому (5) финансовым потокам.

Третий (3) поток — федеральные бюджетные средства, получаемые Федеральной службой по надзору в сфере природопользования (ФСН) на выполнение своих функций и содержание собственного аппарата управления.

Пятый (5) поток — федеральные бюджетные средства, направляемые ФСН своим территориальным органам на выполнение их функций и содержание аппарата управления.

Доходную часть бюджета будет формировать седьмой (7) финансовый поток, который составят различные налоги с предпринимателей, платежи за лесопользование, за перевод лесных земель в нелесные и др.

Несмотря на появление новых финансовых потоков, ситуация в области финансирования лесного хозяйства не изменится до тех пор, пока не завершится реформа государственного бюджетного процесса. Для начала в федеральный бюджет надо ввести строку «Лесной доход», определить его составные части, порядок формирования. Иными словами, распределение финансовых средств должно осуществляться исходя из уровней целевой системы лесной политики с обоснованием взаимосвязи между бюджетными ассигнованиями и результатами деятельности бюджетных структур. Наряду с расходами по конкретным программам нужно планировать непрограммные расходы, проводя жесткий мониторинг бюджетного финансирования.

Бюджетная политика должна опираться не на вертикаль финансирования по сметам, а на программно-целевое многоуровневое бюджетное планирование с ориентацией на фактические затраты.

Исходя из целей лесной политики на федеральном уровне следует выделять правоустанавливающую деятельность по гармонизации лесных отношений в системе «общество—лес», по организации использования лесов, которая будет способствовать их биологическому разнообразию, продуктивности, потенциалу экологических, экономических и социальных функций, а также сохранению, преумножению и управлению при выполнении ими экологической, экономической и социальной роли в обществе. Эти действия должны быть закреплены за МПР России.

К функциям федерального уровня также относится правоприменительная деятельность, связанная с сырьевыми ресурсами, сохранением рабочих мест, привлечением инвестиций, извлечением прибыли от использования леса, воспроизводством, разведением и сбережением лесов, повышением их продуктивности. Эта группа относится к полномочиям Рослесхоза.

На уровне субъектов Федерации правоприменительная деятельность, преследующая ограниченные цели, связана с изымаемыми и неизымаемыми ресурсами, оплатой труда, страхованием, социальными гарантиями работников бюджетной сферы, воспроизводством и созданием лесов на не покрытых лесом и нелесных землях, охраной лесов от пожаров, защитой их от вредителей и болезней. Реализация данных функций ляжет на территориальные органы Рослесхоза.

Вышеперечисленная деятельность представляет собой непродуцирующую сферу, и ее результат не является материальным продуктом.

К функциям местного уровня относятся работы, мероприятия и услуги лесного хозяйства, которые могут осуществлять лесхозы, входящие в бюджетную структуру, если нет иного исполнителя (за исключением работ по управлению федеральным имуществом и оказанию государственных услуг).

Часть полномочий, касающаяся управления лесами (ведение государственного мониторинга лесов, государственного учета лесного фонда, внесение предложений по отнесению в установленном порядке лесов к группам и категориям защитности лесов первой группы, а также перевод лесов из одной группы или категории защитности соответственно в другую группу или категорию, рассмотрение ходатайств о переводе лесных земель в нелесные и о переводе земель лесного фонда в земли иных категорий, оказание государственных услуг, связанных с предоставлением информации о состоянии участков лесного фонда), должна осуществляться исключительно органами исполнительной власти. Оставшаяся часть работ может выполняться доверительным управляющим участка лесного фонда, если новым лесным законом будет закреплён институт доверительного управления.

Министерство, службы, агентства и лесхозы с точки зрения финансирования лесного хозяйства рассматриваются как субъекты бюджетного планирования. Существующее бюджетирование, понимаемое исключительно как технический процесс, необходимо трансформировать в экономико-политический.

МПР РФ, Рослесхоз, ФСН и их территориальные органы в результате реформы бюджетной политики должны из распределителей

бюджета преобразовываться в полномочных и ответственных администраторов бюджетных средств.

В конце финансового года необходимо проводить оценку результативности бюджетных расходов по показателям каждого субъекта бюджетного планирования. Для первых двух уровней оценка результативности (конечного общественно значимого результата) потребует научных изысканий, для третьего уровня за основу следует принять разработанный ранее в системе бывшего Рослесхоза порядок приемки законченных лесохозяйственных объектов, работ и услуг.

**М.И. Постоева**<sup>1</sup>,

аспирантка кафедры экономики труда и персонала экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

## **ВЛИЯНИЕ СЫРЬЕВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ НА СТРУКТУРУ ЗАНЯТОСТИ РОССИИ**

В приведенной статье автор исследует воздействие сырьевой направленности экономики России на структуру занятости работников. На основе сравнения данных о структуре мирового и отечественного экспорта показывается, что в противовес общемировой тенденции в экономике России преобладает сырьевая направленность и наблюдается ее дальнейшее усиление. Это способствует формированию неблагоприятной структуры занятости работников добывающих и обрабатывающих производств. Улучшить эту структуру, по мнению автора, может продуманная государственная политика.

**Ключевые слова:** товарная структура экспорта, сырьевая модель экономики, структура занятости, добывающие и обрабатывающие производства, среднегодовая численность работников, высококвалифицированные кадры, инновационный путь развития, постиндустриализм.

The author investigates the influence of a raw orientation of Russian economy on the structure of employment of workers. Comparing the data about the structure of the world and domestic export it is shown, that in a counterbalance to the world tendencies, Russian economy is dominated by the raw resource orientation which is continuing to prevail further. This promotes the formation of an adverse employment structure of workers in extracting and processing industries. In the author's opinion, a well thought government strategy can improve this structure.

**Key words:** commodity structure of export, raw model of economy, structure of employment, extracting and processing industries, mid-annual number of workers, highly skilled staff, an innovative way of development, postindustrialism.

Современный российский рынок труда испытывает сложное воздействие различных факторов: научно-технического прогресса, экономических преобразований, глобализационных процессов. В последние два десятилетия под влиянием этих факторов в России произошли различные структурные изменения, в том числе в системе занятости.

Все виды структуры занятости имеют самостоятельное значение. В то же время они взаимосвязаны и вместе представляют единое целое. Поэтому в результате воздействия различных факторов отечественный рынок труда оказался в значительной степени разбалансированным во всех аспектах. Выясним, какое влияние на структуру занятости оказала сырьевая модель экономики России.

---

<sup>1</sup> Постоева Мария Ивановна, тел.: + 7 (499) 265-19-56.

Сырьевая направленность экономики любой страны не способствует укреплению ее положения на мировом рынке в качестве ведущей державы. Такие страны не вписываются в общую тенденцию развития мировой экономики постиндустриального периода. Россия в этом отношении не является исключением.

Теории постиндустриализма и информационализма указывают на объективную неизбежность изменения пути исторического развития и появления на свет новой социальной структуры, для которой характерно снижение доли добывающих и увеличение доли обрабатывающих отраслей промышленности, усиление роли сферы обслуживания, науки и образования в народном хозяйстве. Это подтверждается прогнозами развития мировой экономики до 2015 г. (табл. 1).

Таблица 1

**Товарная структура мирового экспорта в процентах к итогу**

Товарные группы	Фактически		Прогноз		
	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.
Экспорт, всего	100	100	100	100	100
Готовые изделия, в том числе:	70,4	77,5	80,8	83,1	85,3
— машины и оборудование	35,8	41,9	44,8	47,3	49,5
— химические продукты	8,6	9,6	9,9	10,1	10,3
— промежуточные инвестиционные товары	7,8	7,6	7,3	6,5	6,5
— текстиль и одежда	6,3	6,1	5,9	5,9	5,4
— другие потребительские товары	11,9	12,3	12,9	13,3	13,6
Сырье и полуфабрикаты, в том числе:	17,4	12,5	10,4	9,0	7,6
— топливо	10,5	7,3	6,1	5,3	4,4
— черные металлы	3,1	2,3	1,9	1,6	1,4
— цветные металлы	2,1	1,8	1,6	1,5	1,3
— руды и другие минералы	1,7	1,1	0,8	0,6	0,5
Аграрные продукты, в том числе:	12,2	10,0	8,8	7,9	7,1
— продовольственные	9,3	8,0	7,2	6,6	6,0
— сельскохозяйственное сырье	2,9	2,0	1,6	1,3	1,1

*Источник.* Мир на рубеже тысячелетий. Прогноз развития мировой экономики до 2015 г. М., 2001. С. 169.

Данные табл. 1 показывают, что в товарной структуре мирового экспорта постоянно увеличивается доля наукоемкой продукции (машины и оборудование, инвестиционные товары), а доля топливно-сырьевых ресурсов, сельскохозяйственного сырья и продовольственных продуктов снижается.

Экспорт России в страны дальнего зарубежья составлял в разные годы от 80 до 90%. Поэтому представляет интерес исследование динамики товарной структуры экспорта в эти страны. В табл. 2 приведена эта структура за период с 1995 по 2007 г.

Таблица 2

**Товарная структура экспорта России в страны дальнего зарубежья  
в процентах к итогу**

Товарные группы	Годы						
	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007
Экспорт, всего	100	100	100	100	100	100	100
Готовые изделия, в том числе:	27,4	21,0	19,6	17,0	13,7	13,0	13,4
— машины, оборудование и транспортные средства	8,3	7,5	7,1	5,5	3,6	3,9	3,4
— продукция химической промышленности, каучук	9,9	6,7	6,2	6,0	5,5	5,0	5,4
— кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,5	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
— древесина и целлюлозно- бумажные изделия	6,1	4,5	4,3	4,0	3,4	3,1	3,4
— текстиль, текстильные изделия и обувь	1,3	0,6	0,5	0,4	0,2	0,1	0,1
— прочие товары	1,3	1,4	1,3	0,9	0,9	0,8	1,0
Сырье и полуфабрикаты, в том числе:	71,1	78,0	78,9	82,1	85,2	85,9	84,8
— минеральные продукты	40,4	54,5	60,0	60,4	67,7	69,0	68,4
— металлы, драгоценные камни и изделия из них	30,7	23,5	18,9	21,7	17,5	16,9	16,4
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	1,5	1,0	1,5	0,9	1,1	1,1	1,8

Источник: Российский статистический ежегодник. 2008: Стат. сб. / Росстат. М., 2008. С. 768.



Данные табл. 2 свидетельствуют о том, что характер динамики товарной структуры экспорта России в страны дальнего зарубежья не соответствует товарной структуре мирового экспорта. В противовес общемировой тенденции в экономике России преобладает сырьевая направленность, которая усиливается.

Экспорт минеральных ресурсов возрос с 40,4% в 1995 г. до 68,4% в 2007 г. В этой товарной группе преобладают сырая нефть и нефтепродукты неглубокой переработки, природный газ, каменный уголь, электроэнергия. Экспортируются также железные, медные, алюминиевые руды и их концентраты, фосфаты кальция, асбест, кокс, полукокс и другое ценное минеральное сырье (никель, руды и концентраты ниобия, тантала, ванадия, вольфрамовые руды, металлы платиновой группы), удобрения, промышленные алмазы. Экспорт многих видов сырья производится в таком количестве, что на внутреннем рынке их недостает. Россия экспортирует почти 45% добываемой в стране нефти, 33 — природного газа, 79 — минеральных удобрений, 84 — деловой древесины, 55% — плоского проката и т.д.

В экспорте металлов преобладают черные металлы, в том числе чугун переделный, отходы и лом черных металлов, плоский прокат из железа и стали, углеродистая сталь и полуфабрикаты из нее; медь, необработанный никель. Экспорт изделий из этой группы товаров представлен в основном трубами из черных металлов. Поэтому данную товарную группу можно отнести к готовым изделиям металлургической промышленности, а снижение удельного веса ее экспорта нельзя расценивать как снижение экспорта сырья и полуфабрикатов.

Экспорт готовых изделий обрабатывающих отраслей промышленности России постоянно снижался и в 2007 г. занимал небольшой удельный вес (всего 13,4%). Экспорт сложной наукоемкой продукции в 2007 г. составил 3,4% вместо 8,3% в 1995 г.

Из аграрных продуктов Россия экспортирует в основном злаки, морепродукты, подсолнечное масло. Большую долю продовольственных товаров страна импортирует, что ставит ее в продовольственную зависимость от других стран и ослабляет экономическую безопасность.

Находясь на 2-м месте в мире по природным ресурсам в ценовом выражении на душу населения, Россия по качеству уровня жизни относится к отсталым странам. Сырьевая направленность национальной экономики, усилившаяся за годы реформ, этому способствует.

В 2005 г. по показателю ВВП на душу населения Россия занимала 51-е место в мире, а по показателю фактического конечного потребления домашних хозяйств на душу населения — 47-е место.

Усиление сырьевой модели экономики повлияло на структуру занятости России, о чем свидетельствуют данные табл. 3.

Таблица 3

**Среднегодовая численность работников организаций добывающих, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды за 2003—2007 гг., тыс. чел.**

Производство	Годы				
	2003	2004	2005	2006	2007
1. Добыча полезных ископаемых	1065	1032	986	976	974
2. Обрабатывающие производства (всего), в том числе:	10 303	9920	9512	9241	9259
— производство пищевых продуктов (включая напитки и табак)	1588	1542	1447	1436	1457
— текстильное и швейное производство	611	556	495	463	431
— обработка древесины и производство изделий из дерева	390	382	358	336	340
— химическое производство	624	550	563	550	512
— производство прочих неметаллических минеральных продуктов	709	675	649	644	675
— металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	1240	1208	1220	1172	1154
— производство машин и оборудования	1803	1387	1205	1153	1109
— производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	931	905	887	869	906
— производство транспортных средств и оборудования	1238	1207	1201	1144	1148
— производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	93,9	81,0	69,5	67,3	79,1
3. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1856	1859	1861	1869	1845

*Источник:* составлено автором на основе данных Российского статистического ежегодника. 2008: Стат. сб. / Росстат. М., 2008. С. 366, 387—429.

Из данных табл. 3 следует, что за период с 2003 по 2007 г. продолжался (хотя и в замедленном темпе по сравнению с 1990-ми гг.) процесс снижения численности работников всех производств, но более всего этот процесс задел обрабатывающие производства.

Общее снижение численности работников обрабатывающих производств за указанный период составило 1044 тыс. чел., а в некоторых производствах достигло критической величины. В пункте 2 данной таблицы показаны те обрабатывающие производства, где происходил наибольший отток кадров. Особую тревогу вызывает резкое снижение численности работников в такой наукоемкой отрасли, как производство машин и оборудования, или машиностроение. Только за четыре года, относительно благополучные для российской экономики по сравнению с кризисными 1990-ми годами, численность работников в этом производстве сократилась на 694 тыс. чел., или на 38,5%, и составила в 2007 г. 1109 тыс. чел. вместо 1803 тыс. чел. в 2003 г.

Физические объемы почти всех важнейших видов продукции машиностроительного комплекса, который должен обеспечивать современным высокотехнологичным оборудованием, машинами и приборами все другие отрасли, по сравнению с 1990-ми гг. катастрофически упали. Производство металлорежущих станков, составляющих основу технологической базы промышленности, сократилось в 2007 г. по сравнению с 1990 г. почти в 15 раз, в том числе станков с числовым программным управлением в 44 раза (с 16 741 в 1990 г. до 377 в 2007 г.), производство автоматических и полуавтоматических линий для машиностроения и металлообработки сократилось в 139 раз (с 556 комплектов в 1990 г. до 4 комплектов в 2007 г.). Производство проходческих комбайнов снизилось в 4 раза, зерноуборочных — в 9 раз. Таким образом, кризис машиностроения из-за развала СССР до сих пор не может быть преодолен.

Сокращение численности работников и объемов производства вызвано не только кризисом машиностроения из-за развала СССР, но и недостаточным вниманием государства к наукоемким отраслям, которые не могут развиваться без финансовых вложений и государственной поддержки.

Финансирование науки из средств федерального бюджета составило в процентах к ВВП в 2007 г. 0,4, а в 2008 г. — 0,39, что ничтожно мало для перехода экономики на инновационный путь развития. Для сравнения: показатель финансирования НИОКР относительно ВВП в странах Северной Европы еще в 2005 г. в среднем составлял 3%.

При низкой рентабельности работы промышленных предприятий, оттоке работников из обрабатывающих и даже добывающих отраслей обращает на себя внимание процветание торговых организаций. Общее число организаций торговли только за 2007 г. выросло на 13,8 тыс., среднегодовая численность работников — на 552,4 тыс. чел., оборот — на 6492 млрд руб., а валовая прибыль — на 253 млрд руб.

Процветание торговых организаций объясняется большим наплывом на российский рынок импортных потребительских товаров. В основном это легковые автомобили, бытовая техника, вычислительные машины и их блоки, аппаратура телефонной и телеграфной связи, медицинские приборы и инструменты, полиграфическое оборудование, видеоаппаратура, магнитофоны.

В России наглядно проявились признаки «голландской болезни», при которой выручка от экспорта сырьевых ресурсов становится основной статьёй доходов государства. Предприятия других отраслей, прежде всего обрабатывающих, не развиваются. Страна становится неконкурентоспособной на мировом рынке и вынуждена импортировать все необходимые для нее товары.

Росту продаж импортных потребительских товаров способствует широкая рекламная деятельность. Достаточно отметить, что за период с 1995 по 2007 г. средняя численность работников рекламных агентств увеличилась с 10 224 до 59 850 чел., а число рекламных агентств — с 726 до 4761. Если выручка от рекламной деятельности в 2000 г. составляла 5150 млн руб., то в 2007 г. — 71 818 млн руб., а в расчете на одного работника соответственно 504 и 1200 тыс. руб.

Проведенное нами исследование структуры занятых по секторам в экономике России и некоторых развитых стран показало, что в результате сырьевой направленности и влияния других факторов структура занятости в России не соответствует данной структуре экономически развитых стран. Это говорит о том, что Россия находится на стадии индустриального общества и еще не прошла ее позднюю стадию, в отличие от развитых стран. Так, в России удельный вес занятых в «сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве» в 3—6 раз выше, а в «добыче полезных ископаемых» в 4—8 раз выше, чем в развитых странах. В то же время в нашей стране наблюдается малый удельный вес численности работников, занятых в сфере услуг (социальных, коммунальных, туристических, информационных).

В целом анализ изменения отраслевой структуры экономики России показал:

- перераспределение численности в пользу «первичного» сектора экономики, что противоречит мировым тенденциям развития экономики;

- снижение удельного веса «вторичного» сектора экономики, что также противоречит тенденциям развития мировой экономики;

- снижение и без того малой доли «третичного» сектора экономики;

- неразвитость и отсутствие многих видов услуг «четвертичного» и «пятеричного» секторов экономики, т.е. отставание России

по количеству видов, объему и качеству предоставляемых обществу услуг;

— ухудшение структуры занятых по видам экономической деятельности;

— увеличение технологического отставания России по сравнению с западными странами.

Таким образом, ситуация в распределении численности работников по секторам экономики не соответствует требованиям современной научно-технической революции и свидетельствует об отрицательном воздействии сырьевой экономики на занятость. Большая часть трудоспособного населения страны стремится перейти из убыточных организаций обрабатывающих отраслей в прибыльные добывающие и энергетические организации, а при невозможности устроиться там по специальности устремляется в высокоприбыльные торговые организации, рекламные агентства или агентства, осуществляющие посредническую деятельность в сделках с недвижимостью. Опаснее всего то, что невостребованные на рынке труда работники, потеряв надежду на достойный труд и заработную плату, перемещаются в теневой, часто криминальный сектор экономики или, покинув свою страну, поднимают экономику других стран. По оценкам Минздравсоцразвития России, неформальная занятость является единственной более чем для 7,5 млн чел., а ее общие масштабы оцениваются в 10—12 млн чел.

В результате страна теряет высококвалифицированные кадры, что особенно болезненно для предприятий наукоемких отраслей, где производится высокотехнологичная продукция. Трудовые ресурсы страны остаются невостребованными, снижают свои профессионально-квалификационные характеристики.

Оценивая усиление сырьевой направленности экономики России, большинство ученых-экономистов и экспертов отмечают следующие ее отрицательные последствия: неустойчивое состояние экономики из-за ее зависимости от уровня мировых цен на сырьевые ресурсы; снижение запасов невозполнимых минеральных ресурсов; кризис самих добывающих отраслей промышленности, снижающих темпы добычи из-за плохого технического оснащения предприятий; появление «голландской болезни».

По экспертным оценкам, при опоре только на добычу и экспорт сырья темпы роста российской экономики составляют до 2—3,5% в год. Для обеспечения устойчивого и быстрого развития экономики и социальной сферы необходимы темпы роста 6—6,5%. Этого можно достичь лишь при переходе на инновационный путь развития, который не зависит от колебания цен на мировые ресурсы. Сегодня в условиях мирового экономического кризиса широкий поток нефтедолларов прекратился, и после 6 лет относительного

благополучия и профицитного бюджета Россия имеет бюджет с дефицитом. Стало ясно, что продолжать прежнюю экономическую политику опасно.

Улучшить и сбалансировать структуру занятости России можно, лишь четко определившись с приоритетными направлениями экономики с учетом ее конкурентных преимуществ. Природные ресурсы, в том числе минеральные, бесспорно, являются конкурентным преимуществом России, и распоряжаться ими необходимо грамотно и эффективно, постоянно заботясь о национальных интересах и экономической безопасности страны. Поэтому Россия не сможет в ближайшие годы полностью отказаться от экспорта сырьевых ресурсов.

В резюме доклада «К концепции и программе социально-экономического развития России до 2015 года», подготовленного группой российских ученых под руководством директора Института экономики РАН Р.С. Гринберга, отмечено: «...Россия имеет шанс выстоять в глобальной конкуренции, лишь скоординированно опередившись на два укрупненных “интегральных” приоритета, связанных с “новой” или “инновационной” экономикой, с одной стороны, и “старой”, сырьевой экономикой — с другой. Пропорции между ними подлежат целенаправленному регулированию, исходя из долгосрочных национальных интересов... Задача, учитывая очевидную инерционность и политический “вес” сырьевого сектора, непростая, но решаемая. Для ее выполнения необходимо, чтобы в целом по народному хозяйству были разработаны перспективные (на 5—10 лет) приоритетные направления развития техники, технологии, НИОКР, а в рамках этих направлений выявлены актуальные проблемы, подлежащие решению с помощью бюджетных и привлекаемых ресурсов...»

Для использования важного конкурентного преимущества России — богатых природных ресурсов — необходимо, чтобы предприятия добывающих отраслей перестали быть нерентабельными.

Особого внимания требует реструктуризация угольной промышленности, которая до сих пор не завершена, хотя была начата в 1993 г., т.е. в начале перестройки. В настоящее время наряду с рентабельными функционируют нерентабельные и даже аварийные шахты. Оборудование многих шахт устарело морально и физически. Структурная политика правительства предусматривала ликвидацию особо убыточных шахт и неэффективных производственных участков; выделение из состава действующих угольных организаций непрофильных производств и видов деятельности; приватизацию созданных угольных компаний и др. В правительственную программу реструктуризации вошли также мероприятия по социальной защите жителей углепромышленных территорий.

Реструктуризация требовала огромных средств. Большие средства были выделены из федерального бюджета. Кроме того, в 1992 г. правительство Великобритании выделило 280 млн долл. на развитие угольной промышленности. В 1996 г. МБРР выделил «угольный заем» в размере 500 млн долл. для структурной перестройки угольной промышленности России. Эти средства были использованы неэффективно.

Осенью 2009 г. в своем втором обращении к элите страны Президент Д. Медведев сказал: «Вместо примитивного сырьевого хозяйства мы создадим умную экономику, производящую уникальные знания, новые вещи и технологии, полезные людям».

Надо надеяться, что продуманная целенаправленная государственная политика позволит постепенно устранить образовавшиеся под влиянием сырьевой экономики диспропорции в структуре занятости России. Для этого в первую очередь необходимо признать авторитет науки, ученых и образования, которые являются факторами динамичного развития государства на основе внедрения в производство и другие сферы деятельности наукоемких технологий. Только тогда начнется процесс перераспределения работников, занятых в добывающих отраслях, в наукоемкие отрасли и из производственной сферы в сферу услуг при ослаблении влияния на структуру занятости сырьевой составляющей экономики России.

## НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

**А.М. Белянова<sup>1</sup>,**

канд. экон. наук, доцент экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

### РОССИЙСКИЙ КРИЗИС: ИСТОКИ И УРОКИ

В статье представлены результаты дискуссии, состоявшейся в ноябре 2009 г. в рамках проблемной группы кафедры политической экономии МГУ «Воспроизводство и национальный экономический рост» по материалу доклада проф. С.С. Дзарасова (Институт экономики РАН) «Российский кризис: истоки и уроки».

Поднятые проблемы: особенности российского экономического кризиса, пути его преодоления и последствия; недостатки российской модели развития и поиски альтернативной модели; провал неоклассической ортодоксии и необходимость широкого использования альтернативных направлений экономической теории в преподавании и при определении путей и вектора экономического развития.

**Ключевые слова:** мировой и российский экономический кризис, рыночная и планово-рыночная модель экономического развития, государственное регулирование и прогнозирование, госкапитализм, политическая экономия, неоклассическая ортодоксия, кейнсианство.

The article summarizes the discussion based on Prof. Dzarasov report «The Russian Crisis: Origins and Lessons Learnt» (Institute of Economy, Russian Academy of Sciences). The discussion was organized in November 2009 by 'Reproduction and Economic Growth' research group, chair of political economy, Moscow State University. The issues raised: peculiarities of the Russian economic crisis, its consequences and actions taken to battle it; deficiencies of the Russian model of economic development and search for alternative models; failure of the neoclassical orthodox approach and need to apply alternative branches of economic theory when teaching and setting up strategies of economic development of the country.

**Key words:** world economic crisis, Russian economic crisis, market and planned/market model of economic development, government regulation, forecasting, political economy, neoclassical orthodox economics, keynesianism.

В ноябре 2009 г. проблемная группа кафедры политической экономии экономического факультета МГУ «Воспроизводство и национальный экономический рост» обсудила доклад профессора кафедры экономической теории Института экономики РАН докт. экон. наук С.С. Дзарасова на тему «Российский кризис: истоки и уроки». В обсуждении приняли участие преподаватели, научные

---

<sup>1</sup> Белянова Антонина Михайловна, тел.: +7(499) 146-67-90; e-mail: belant32@mail.ru



сотрудники, аспиранты, магистры кафедры политической экономики, а также представители других вузов.

В представленном автором тексте доклада был поднят целый ряд проблем, связанных с природой современного мирового кризиса, его российской спецификой, путями преодоления кризисных явлений и определением вектора дальнейшего развития страны. Доклад не мог не вызвать большой интерес в силу актуальности и остроты поставленных автором вопросов для обсуждения:

- 1) провал неоклассической ортодоксии;
- 2) разнообразие моделей рыночной экономики;
- 3) кризис и теория общего равновесия;
- 4) последствия финансово-экономической политики экономического блока правительства;
- 5) двухслойность российского кризиса;
- 6) кейнсианский подход к регулированию и предупреждению кризисов.

Главный вывод из доклада — обоснование необходимости для России другой, альтернативной модели развития с иным местом в ней ныне правящего класса. А это требует критического отношения и к неоклассической ортодоксии, и к ее месту в системе преподавания экономической теории.

**Руководитель проблемной группы В.Н. Черковец** (*докт. экон. наук, проф., МГУ*) в своем вступительном слове предложил выделить три круга проблем для обсуждения:

- 1) внешние и внутренние причины кризиса в России;
- 2) антикризисные меры и их эффективность;
- 3) создание системы упреждающего регулирования экономики.

Приведя ряд данных о состоянии российской экономики (значительное падение за последний год ВВП и промышленного производства), В.Н. Черковец отметил, что новейшие кризисные явления в России связаны как с внешними, так и с внутренними причинами, которые и в официальных источниках, и в научных публикациях трактуются по-разному. В этом и заключается основной предмет для обсуждения. В частности, следовало бы обратить внимание на последствия трансформационного кризиса 1990-х гг. и выяснить, закончился ли он к настоящему времени. Необходимо дать анализ антикризисных мер со стороны государства, их эффективности и нацеленности на путь модернизации российской экономики. В.Н. Черковец призвал выступающих обратить внимание на основной момент доклада С.С. Дзарасова — его критику неоклассической либеральной ортодоксии, ее неспособность дать ответы на вызовы настоящего времени.

**С.С. Дзарасов** (*докт. экон. наук, проф., Институт экономики РАН*) в своем докладе заметил, что в последнее время появились

публикации, в которых Россия характеризуется как «остров стабильности», а погружение экономики России в кризис оценивается как положительный факт, свидетельствующий о том, что в стране появляется «нормальная рыночная экономика». Подобные оценки, как отметил С.С. Дзарасов, не могут не вызывать беспокойство. Необходимо всем осознать, какие перспективы в действительности ожидают страну, если в ней будет реализовываться модель экономики, основанная на постулатах неоклассики. Касаясь особенностей российского кризиса, докладчик указал, что он носит многослойный характер: это не только финансовый, но и технико-экономический и политический кризис, который свидетельствует о неспособности правящего класса эффективно решать проблемы, накопившиеся в стране. Россия двадцать лет топчется на месте, превращается в сырьевой придаток не только Европы, но и Китая. В стране сложилась и сохраняется недопустимо высокая дифференциация доходов. Вирус разрушения проникает во все сферы жизни, распространяется через мотив личной власти, а для ответственности перед обществом власти недостает демократии. По словам докладчика, мы находимся на нисходящей фазе развития. Кризис в России нельзя рассматривать только как кризис в традиционном понимании, он имеет свою специфику, которая во многом связана с реализацией выбранной модели развития. Российский кризис представляет собой не фазу цикла, за которой следует массовое обновление основного капитала и модернизация экономики в целом, а фазу, способную привести к разрушению нашей цивилизации.

**С.С. Губанов** (*проф., зам. главного редактора журнала «Экономист»*) начал свое выступление с характеристики мирового кризиса, его российских особенностей и результатов антикризисных мер, принимаемых в России и в ряде развитых стран. Отметив, что механизм капиталистического кризиса остался неизменным с 1825 г., он обратил внимание на то, что антикризисные меры и их последствия диаметрально противоположны для стран, принадлежащих к «высшему капитализму» (развитые индустриальные страны) и «низшему капитализму» (страны с сырьевой экономикой). Выступающий сформулировал три фундаментальных различия между этими странами в осуществлении антикризисных мер:

1) отношение к национализации. По удельному весу в ВВП мер по национализации на первом месте находится Великобритания (доля национализации в антикризисном пакете — 20% ВВП), на втором месте — Норвегия (17%), на третьем — США (10%). Россия по этому показателю «опередила» только Польшу и Турцию, где национализация вообще не проводилась (доля национализации в антикризисном пакете России — 0,4% ВВП);

2) использование антикризисной функции цены производства. Включение механизма цены производства в условиях падения нормы прибыли приводит в действие воспроизводственные факторы: отсекается от генерирования прибыли финансовый спекулятивный капитал, а в промышленном капитале в условиях низкой процентной ставки начинается процесс обновления, повышается техническое строение капитала и индивидуальная норма прибыли, появляются субъекты, вооруженные более производительным капиталом, способные осуществлять процессы поглощения и слияния;

3) включение инвестиционного мультипликатора.

По мнению С.С. Губанова, по всем трем пунктам антикризисная политика России отличается от развитых стран: доля национализации в антикризисном пакете минимальна, механизм цены производства, так же как и механизм инвестиционного мультипликатора, в России не действует. Если в развитых странах низкая процентная ставка свидетельствует о том, что механизм цены производства включил антикризисную функцию, то в России и в условиях кризиса спекулятивные операции на валютно-финансовом рынке продолжают генерировать высокую норму прибыли, т.е. спекулятивный финансовый капитал не отсечен, процентные ставки остаются высокими, механизм цены производства антикризисные функции не выполняет. Это означает, что и после кризисного спада экономика России обречена на стагнацию. Из этого анализа можно сделать вывод, что Россия, в отличие от развитых стран, вступила в кризис в качестве зависимой сырьевой деиндустриальной страны. Экспортно-сырьевая модель экономики России, по словам С.С. Губанова, является следствием ряда причин, которые генерируют и сохраняют эту направленность экономики. Это:

1) деиндустриализация страны, изоляция обрабатывающей промышленности от добывающей;

2) наличие частнокапиталистической компрадорской собственности;

3) существование экономической системы, основанной на компрадорской собственности.

С.С. Губанов отметил, что без устранения этих причин невозможно перейти к альтернативной модели развития, о которой говорится в докладе С.С. Дзарасова.

В заключение выступавший коснулся своего понимания госкапитализма. По его мнению, госкапитализм — это стадия в развитии капитализма, которая следует за стадией корпоративного капитализма. И если корпоративный капитализм является основой смешанной экономики, то госкапитализм — преддверие посткапиталистической системы. И нынешний кризис подводит наиболее развитые страны к госкапиталистической стадии развития, на ко-

торой возрастет доля нерыночных доходов и централизованных форм распределения материальных благ в обществе.

**В.М. Кульков** (*докт. экон. наук, проф., МГУ*) в своем выступлении согласился с мнением докладчика относительно системного характера текущего кризиса, который затронул не только финансовый блок экономики, но и ее реальный сектор, соотношение технологических укладов, систему ценностей (прежде всего относящихся к «обществу потребления»), цивилизационные аспекты, отношения между основными центрами силы в мировой экономике. Применительно к России это продолжение и трансформационного кризиса, не нашедшего своего решения в структурной перестройке экономики; и воспроизводственного (циклического) кризиса, не завершившегося технологическим обновлением производства; и кризиса сложившейся в стране экономической модели и экономической политики. В силу этого кризис в России носит преимущественно национальный характер. Исходя из этого следует оценивать и перспективы выхода страны из данного кризиса.

Россия нуждается в масштабной модернизации — технологической, структурной, институциональной. Такая модернизация неизбежно предполагает в условиях сложившихся российских реалий усиление целеполагающего характера развития, мобилизацию усилий на решение общенациональных задач, высокую социальную консолидацию общества и вряд ли возможна при опоре на практический и методологический индивидуализм.

Адекватная этим требованиям экономическая теоретическая концепция может сложиться в результате такого научного синтеза, который вберет в себя элементы разных теоретических парадигм, объединив их единым общенациональным стержнем. В этой связи выступающий подверг сомнению завышенную оценку, данную докладчиком кейнсианству, которое, несмотря на свои преимущества перед неоклассическим подходом в решении антикризисных задач, имеет ограниченный потенциал при формулировании и реализации задач модернизации экономики.

Выступление **Д.Л. Епископосова** (*докт. экон. наук, проф.*) было посвящено уточнению ряда понятий, которыми широко пользуются экономисты, зачастую вкладывая в них разный смысл. Это относится к таким понятиям, как «плановая экономика», «рыночная экономика», «госкапитализм» и т.п. В последнее время многие используют понятие «госкапитализм», не определяя при этом, что имеют в виду — уклад или способ производства, который приходит на смену капитализму. Д.Л. Епископосов отметил, что эти вопросы призвана решать политическая экономия, но она как наука в настоящее время в нашей стране, к сожалению, не функционирует. Выступающий высказался за необходимость восстановить в пра-

вах политическую экономию, которая, по словам К. Маркса, представляет собой теоретическое выражение способа производства. Только политическая экономия способна дать объяснение тем процессам, которые в настоящее время происходят в мире. Однако не политическая экономия, а неоклассическая ортодоксия продолжает господствовать при определении путей развития России.

Присоединившись к положительным отзывам на доклад С.С. Дзарасова, **Г.Г. Чибриков** (*докт. экон. наук, проф., МГУ*) остановился на тех положениях доклада и выступлениях, которые вызвали у него возражения. Он не согласился с тем, что антикризисные меры, принимаемые в нашей стране, не те, что в других странах. По словам Г.Г. Чибрикова, дело не в самих мерах, а в том, как они реализуются, к каким результатам приводят. Государственная поддержка используется во всех странах, но где-то она дает положительный эффект, а где-то — нет. Не согласился оппонент и с оценкой, которую дал С.С. Дзарасов состоянию нашей экономики. По мнению Г.Г. Чибрикова, нам не угрожает оказаться в пропасти. Выступил он и в защиту российского крупного бизнеса, в том числе и сырьевого сектора, который вносит значительный вклад и в занятость, и в пополнение доходной части бюджета. Проблема заключается не в сырьевом секторе страны, а в состоянии нашей обрабатывающей промышленности, в соотношении, которое сложилось между этими секторами, в их взаимодействии. Претензии следует предъявлять не крупной буржуазии, а государственной политике. В наше время нужно осуществлять процесс перелива капитала, изменять структуру экономики, проводить модернизацию страны.

Г.Г. Чибриков также заметил, что необходимо более объективно и всесторонне подходить к возможностям разных направлений экономической науки и вытекающим из них выводам относительно функционирования и развития экономических систем. Например, не стоит только критиковать госкорпорации, так как зачастую критика не содержит позитивных решений. Следует поставить госкорпорации в такие условия, при которых они окажутся эффективными. То же можно сказать и о планировании: централизованное всеохватывающее директивное планирование себя дискредитировало, за исключением частных случаев, но без прогнозирования и индикативного планирования экономика не может нормально развиваться. Поэтому о переходе к планово-рыночной модели развития нужно подумать всерьез.

**В.Т. Рысин** (*канд. экон. наук, доцент, МГУ*) свое выступление начал с характеристики российской экономической системы, определив ее как нерыночную. В связи с этим к ней не могут быть применимы, по его мнению, законы рыночной экономики. В то же время Россия отличается и от Китая, в котором на высочайшем

уровне осуществляется планирование стратегии развития. Коснувшись проблемы деиндустриализации России, затронутой в выступлении С.С. Губанова, В.Т. Рысин отметил, что она была неизбежной в силу существовавших перекосов в сторону тяжелой промышленности и ВПК. Что касается диспропорций между сырьевыми и обрабатывающими отраслями, то в условиях перехода от одного типа экономики к другому вполне естественно стремление капитала туда, где выше прибыль и сверхприбыль. Задача государственной политики — изменить направление такого развития. Но в России возникло сообщество государства и сырьевиков! Поэтому надо говорить не о компрадорской буржуазии, а о том, что сама экономическая система имеет компрадорский характер.

Продолжая дискуссию об особенностях российского кризиса и альтернативной модели развития, **Е.В. Красникова** (канд. экон. наук, доцент, МГУ) связала эти особенности прежде всего с советским прошлым страны, с накопившимися диспропорциями в экономике, с неспособностью руководства страны своевременно осуществить реформы, подобные тем, какие были проведены в Китае. Все это привело к формированию соответствующей модели развития России. По ее мнению, при существовавшем в советское время отношении к государственной собственности как священной и неприкосновенной любые изменения в хозяйственном механизме оказывались половинчатыми, а потому и неэффективными. Начатые в 1990-е гг. преобразования отношений собственности в какой-то мере сформировали рыночную экономику России, но в последние годы снова начался процесс ее огосударствления.

Рассматривая проблемы модернизации, выступающая остановилась на тех моментах, которые вызывают сомнение в ее успешном и быстром проведении. Е.В. Красникова считает, что наша правящая элита не нацелена на эффективные преобразования в экономике, наши капиталисты не заинтересованы вкладывать деньги в модернизацию производства, а трудящиеся неспособны отстаивать свои права, так как за семидесятилетний период был утрачен опыт классовой борьбы. Нет адекватной реакции со стороны общества на чудовищную дифференциацию доходов, на коррупцию, по масштабам которой Россия занимает лидирующую позицию. По поводу разразившегося кризиса Е.В. Красникова заметила, что кризисы неизбежны, если страна вступила на путь капитализма.

**А.М. Белянова** (канд. экон. наук, доцент, МГУ) присоединилась к высоким оценкам доклада С.С. Дзарасова. Она обратила внимание на то, что в публикациях последнего времени уделяется большое внимание антикризисным мерам, их эффективности, а также российской специфике кризиса. Но не следует утверждать, что кризис

стал неожиданностью. Точно определить «черный вторник» или «черную пятницу», конечно, было невозможно, но нарастающие диспропорции и противоречия в экономике были очевидны. Об этом много говорилось и писалось, в том числе и в публикациях проблемной группы кафедры политической экономии экономического факультета МГУ «Воспроизводство и национальный экономический рост». Проблема в том, что эти наработки не востребованы теми, кто определяет реальную экономическую политику. Хотя следует предъявить и претензии к научному сообществу, к его идейной разобщенности, параллельному существованию тех, кто исповедует неоклассическую ортодоксию, и тех, кто акцентирует внимание на ее ущербности. А.М. Белянова присоединилась к высказанным в докладе и выступлениях оценкам роли прогнозирования и упреждения кризисных явлений в экономике. В связи с этим она обратила внимание на то, что идея упреждения кризиса является центральной в работе Д. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». Этому большое место отводилось и в исследованиях Туган-Барановского, Кондратьева, Богданова и др. Речь идет не о выведении из цикла фазы кризиса (она неизбежна в системе капитализма), а именно об упреждении его приближения, подготовке к нему, смягчении удара, ускорении перехода на новую парадигму развития. А это требует погружения в реальности экономической жизни, в ее воспроизводственную составляющую, что невозможно без политико-экономического подхода.

Подводя итоги дискуссии, **В.Н. Черковец** отметил гражданское мужество С.С. Дзарасова. В докладе содержится серьезное обвинение в адрес тех, кто выбрал неолиберальную доктрину и повел Россию по этому пути. Хотя материалисты и считают идеологию вторичной, в прошедшей дискуссии была продемонстрирована ведущая роль идеологии в формировании основ общественного строя.

В.Н. Черковец особо подчеркнул, что самым серьезным основанием для изменения модели развития экономики является двадцатилетний застой. В свое время за 20 лет Россия была превращена из аграрной в передовую индустриальную державу, а теперь за 20 лет она едва подошла к уровню 1989 г. по ВВП и не достигла этого уровня по промышленности.

Предпринимаемые меры по выходу из кризиса также не могут не вызвать вопросы. В соответствии с монетарной идеологией вброшены колоссальные деньги в банковский сектор, но ни к каким переменам в материальном производстве это не привело. За годы реформ, проведенных в 1990-е гг., в стране усилились диспропорции в экономике, и пока непонятно, как избавиться от ее сырьевой направленности. Нужен механизм, обеспечивающий межотраслевую конкуренцию и перелив капитала из одной отрасли

в другую. Возможно, следует использовать стратегическое планирование в этих целях и восстановить функцию государства в регулировании аллокаций инвестиционных ресурсов, капитальных вложений. Необходима модернизация экономики, и прежде всего восстановление промышленности, а в ней — машиностроения, нацеленного на обновление основного капитала. В этом смысле, если исходить из незыблемости вектора рыночно-капиталистического развития России, идея о планово-рыночной модели экономики с использованием кейнсианских положений представляется реальной и рациональной. В отношении преподавания экономической теории В.Н. Черковец согласился с тем, что в учебниках необходимо давать больше информации о разных точках зрения, существующих в теоретических концепциях, но должна выработаться и собственная научная доктрина, по которой можно выстраивать развитие экономики. В доктрине не должно быть эклектики. Она должна исходить из признания первенства общественных интересов, должна отказаться от аксиоматики признания принципов методологического индивидуализма, решений индивидов, фирм в качестве рациональных, оптимальных и т.д.

В заключение **С.С. Дзарасов** выразил удовлетворение состоявшимся обсуждением, тем, что почти все участники дискуссии согласились с основными положениями доклада. Он подчеркнул важность продолжения критического осмысления происходящих процессов в экономической жизни России и путей ее дальнейшего развития и призвал шире использовать теоретические наработки такого направления экономической мысли, как посткейнсианство. С.С. Дзарасов еще раз обратил внимание присутствующих на необходимость совершенствования курса экономической теории в процессе преподавания, высказал свои соображения о содержании вводного учебного курса, который должен быть построен не на монополизме того или иного течения, а на донесении студентам общей картины развития и современного состояния экономической науки.



**И.М. Теняков<sup>1</sup>,**

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

**З.А. Корчагина<sup>2</sup>,**

ст. науч. сотр. кафедры политической экономии экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

## **МЕТОДОЛОГИЯ И ТЕОРИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ИССЛЕДОВАНИИ**

В статье систематизированы результаты работы круглого стола «Цаголовские чтения», организованного кафедрой политической экономии экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова в рамках IV Фестиваля науки в городе Москве, состоявшегося 9—11 октября 2009 г. В представленной работе рассмотрены следующие проблемы: взаимосвязь инноваций и традиций в методологии экономической теории, возможность синтеза основных теоретических подходов, методология исследования мирового экономического кризиса, противоречий российской экономики и др.

**Ключевые слова:** инновации и традиции в методологии, системный подход, воспроизводственный и функционально-экономический подходы, макроэкономические концепции и модели, научный синтез, национальное экономическое мышление, критический подход.

In this article the results of work of a round table «Tsagolovsky readings», organised by chair of political economy of economic faculty of the Moscow State University within the limits of IV Festival of a science in the city of Moscow, taken place on October, 9—11th, 2009, are systematised. The problems, considered in it are: interrelation of innovations and traditions in methodology of the economic theory, possibility of synthesis of the basic theoretical approaches, methodology of research of a world economic crisis, contradictions of the Russian economy, etc.

**Key words:** innovations and traditions in methodology, the system approach, reproductional and functional-economic approaches, macroeconomic concepts and models, scientific synthesis, national economic thinking, the critical approach.

10 октября 2009 г. в рамках IV Фестиваля науки в городе Москве кафедра политической экономии экономического факультета МГУ провела круглый стол «Цаголовские чтения» по теме «Инновации и традиции в методологии и теории экономических исследований». На обсуждение были вынесены следующие основные вопросы: новые тенденции и явления в объекте и предмете эконо-

---

<sup>1</sup> Теняков Иван Михайлович, тел.: +7 (916) 873-75-59; e-mail: itenyakov@mail.ru

<sup>2</sup> Корчагина Зинаида Алексеевна, тел.: +7 (495) 412-90-64.

мической теории, требующие новых подходов; парадигмальный радикализм или эволюционный синтез в развитии экономической теории; мировоззренческая и позитивная функции конкурирующих исследовательских программ; экономический кризис как источник развития экономической теории; парадигмальная природа антикризисных мер в мировой и национальной экономике.

На круглом столе было сделано свыше 20 докладов и выступлений.

Заседание круглого стола открыл **А.А. Пороховский** (*докт. экон. наук, проф., МГУ*). Он обозначил проблему взаимосвязи инноваций и традиций в методологии экономической теории, подчеркнув противоречивое воздействие методологических инноваций на развитие экономических исследований и указав на различные области методологических инноваций — в объекте, предмете и методах исследования.

### **Методология исследования экономического кризиса**

**Г.Н. Цаголов** (*докт. экон. наук, проф.*) представил доклад на тему «Экономический кризис: год спустя». По мнению докладчика, фаза депрессии, следующая за фазой кризиса, может продлиться несколько лет, что роднит нынешний экономический кризис с Великой депрессией 1930-х гг. В качестве главной причины мирового экономического кризиса докладчик назвал разросшийся в 1990—2000-е гг. спекулятивный сектор экономики, отметив, что и в настоящее время борьба с ним не ведется масштабно и последовательно, а значит, не исключено дальнейшее негативное воздействие спекулятивного капитала на состояние реальной экономики. Тем не менее, по мнению Г.Н. Цаголова, скоординированные действия стран «двадцатки» способны дать позитивные результаты. Кроме того, современный капитализм обладает богатым антикризисным опытом и инструментарием. Таким образом, выход из депрессии возможен в более короткие сроки, чем это было в 1930-е гг.

**Г.Г. Чибриков** (*докт. экон. наук, проф., МГУ*) обратил внимание на критерии определения фаз экономического цикла, подчеркнув, что основными признаками отличия депрессии от рецессии является падение реального ВВП, превышающее 10%, или продолжительность процесса три года и более. Большое значение имеет причина, вызывающая такое падение. Стандартная рецессия обычно следует за периодом жесткой монетарной политики, а депрессия является результатом взрыва финансового «пузыря», падения объемов кредита и уменьшения общего уровня цен. Докладчик отметил, что рецессия может быть излечена снижением ставок процента, тогда как депрессия не может быть преодолена мерами традиционной монетарной политики. Современный мировой экономический кризис вызвал существенное падение ВВП в ряде стран: в России — 8, Мексике — 10,3, Эстонии — 16,3, Латвии — 18,7, Литве — 22,4,

Украине — 20,3%. Тем не менее ситуация не может быть квалифицирована как депрессия, так как кризисное состояние не перешло трехгодичную отметку. Вероятность перерастания рецессии в депрессию, по мнению докладчика, невелика.

### **Экономический кризис как катализатор синтеза макроэкономических теорий**

**Г.М. Куманин** (*докт. экон. наук, проф., МГУ*) отметил, что кризис поставил проблемы, которые не находят удовлетворительного объяснения в рамках господствующей теоретической парадигмы, но могут быть объяснены в рамках теории больших циклов. Выступавший указал, что антициклическое регулирование методами кредитно-денежной политики оказалось неэффективным. Кризис показал, что надежды на государство столь же сомнительны, как и ожидания, что рыночный механизм способен преодолеть все возникшие проблемы. Акцент на монетаристскую теорию в экономической политике оказался неоправданным. Но и возврат к рецептам кейнсианского толка малоперспективен. Необходим синтез существующих концепций, возможность которого зависит от наличия общей исходной аксиоматики синтезируемых концепций. Г.М. Куманин считает, что такой общей исходной аксиоматикой обладают рассматриваемые теории, поэтому их синтез не только возможен, но и отчасти реализован в неоклассическом синтезе.

**А.А. Никифоров** (*докт. экон. наук, проф., МГУ*) подчеркнул, что глобальный экономический кризис показал бесперспективность парадигмального радикализма как в макроэкономической теории, так и при проведении государственной политики. Неоправданный расчет на саморегулирование конкурентных рынков был одной из причин современного кризиса. С другой стороны, кризис — не повод для другой крайности — наступления тотального государственного регулирования рынков, усиления роли госкорпораций и т.п.

Жесткое ценообразование по принципу «надбавка плюс», характерное для монополизированного сегмента реального сектора экономики, сочетается в разработках сторонников нового неоклассического синтеза с гибкими ценами в конкурентном сегменте. При этом краткосрочную жесткость цен, благ и ресурсов обуславливают издержки изменения номинальных показателей.

Поскольку ведущей конъюнктурообразующей силой в краткосрочном периоде является совокупный спрос, монетарная политика влияет на переменные реального сектора. Для ее эффективности важен принцип доверия. В долгосрочном периоде при невысокой инфляции компромисс «инфляция — безработица» отсутствует, а конъюнктура рынка благ детерминирует совокупное предложение. Отсюда значение модели реального бизнес-цикла, которая не совсем органично сочетается с денежной теорией и выводами о не-

обходимости антициклической монетарной политики в концепциях «новых кейнсианцев».

Поэтому макроэкономические модели представителей нового неоклассического синтеза пока являются неполными, а сам синтез конкурирующих исследовательских программ нельзя считать завершенным.

### **Противоречия методологических подходов в экономической теории**

**И.Е. Рудакова** (*докт. экон. наук, проф., МГУ*) дала свой ответ на вопрос: почему экономическая теория К. Маркса не стала базой для новых открытий и инновационных продвижений в экономической теории? По ее мнению, можно выделить несколько фундаментальных положений, не позволивших этой теории ответить на главные вопросы, вставшие перед экономической теорией конца XIX в.:

— во-первых, представление о производительном труде как труде, создающем вещественное богатство, и выделение на этой основе пролетариата как главной силы развития экономики;

— во-вторых, исключение из анализа субъективных моментов (предпочтений, ожиданий);

— в-третьих, чрезмерное внимание к анализу средних величин в процессе обмена. Однако средние величины формируются после завершения обмена и не могут быть основанием для принятия решения субъектами рынка до обмена. Эти теоретические и методологические причины не позволили, согласно представлениям автора, использовать теорию К. Маркса как базу для адекватных моделей развитого экономического общества.

**А.И. Колганов** (*докт. экон. наук, МГУ*) подчеркнул, что школа Н.А. Цаголова опиралась в исследовании на классический марксистский метод политической экономии и основные постулаты этой школы выдержали проверку временем. Тем не менее ретроспективный взгляд обнаруживает некоторые слабые места в данном методе. Это касается прежде всего метода изучения переходных состояний в целом. Не были приняты во внимание в полной мере опыт становления капиталистического способа производства, наличие переходных экономических отношений, которые не образуют явно выраженных обособленных укладов, пронизывая собой всю структуру производственных отношений переходного общества. Недостаточно развитым оказался и метод исследования предпосылок перехода к новому способу производства, изучения процессов разложения прежней системы производственных отношений.

**В.А. Бирюков** (*канд. экон. наук, доцент, МГУ*) сопоставил два примера научного объяснения и прогнозирования в экономиче-

ской теории. Первый — логическая система законов, индуктивно выведенных из закона роста производительности труда К. Марксом, которая характеризовала капитализм середины XIX в. и предсказывала скорое крушение буржуазной экономики под бременем внутренних противоречий. Вторым примером — система законов, выведенная Э. Энгелем и др., согласно которым по мере роста производительности труда и повышения доходов домохозяйств меняется структура потребления — растет доля качественных товаров и услуг. В итоге меняется структура совокупного спроса и предложения: экономика становится сервисной и социально ориентированной, возрастает роль государства. Результатом этих эволюционных процессов становится превращение чистого капитализма в постиндустриальную экономику современного вида.

При этом, как подчеркнул В.А. Бирюков, обе логические схемы являются разновидностями марксистской модели, но первая — ортодоксальная, большевистская, а вторая — реформистская, социал-демократическая.

**А.И. Московский** (канд. экон. наук, доцент, МГУ) отметил, что проблема «инновационного развития» актуализирует традиционный для кафедры политической экономии Н.А. Цаголова системный подход в развитии экономической теории. Системность метода теоретического исследования исходит из признания и понимания системности свойства самой экономической реальности, в которой применительно к проблеме инновации необходимо найти, заметить, обнаружить в совокупности фактов, обозначить соответствующим именем и поставить в логически обоснованную связь причин и следствий. Не всякое «новшество» является действительным нововведением. Его следует воспринимать в единстве социальной формы и предметно-материального содержания экономики. В самом общем виде такое единство представлено процессом труда. Поэтому инновация означает прежде всего просто позитивное, продуктивное изменение самого процесса труда. Социальная характеристика процесса труда в современной российской экономике заключается не в том, что это «рыночный процесс», а в том, что это «капиталистический процесс труда», т.е. процесс труда, подчиненный самовозрастанию стоимости капитала. Развитая форма вещественного содержания капиталистического процесса труда — это «индустриальная форма производства», в котором доминирующую роль играет крупное производство, опирающееся на использование достижений науки. В этих условиях инновация не просто средство изменения труда, а способ развития его индустриальной формы. Сегодня жесткие пределы инновациям в России ставят утрата существенных элементов индустриальности экономики и серьезные потери в фундаментальной и прикладной науке.

**И.М. Теняков** (канд. экон. наук, доцент, МГУ) представил сравнительный анализ воспроизводственного и функционально-эко-

номического подходов, сложившихся в экономической теории. Он указал на противоречия данных подходов по ряду параметров: характеристике экономической системы (органическая или механическая), исследованию процессов роста и развития (упор на качественное развитие или количественный рост), структурно-логическим уровням исследования (целостность экономических отношений или выделение микро- и макроуровней анализа) и др. Выступавший подчеркнул, что каждый подход имеет свои сильные и слабые стороны, и только комплексное использование обоих подходов может дать всестороннее знание о предмете исследования.

### **Методология исследования противоречий российской экономики**

**В.М. Кульков** (*докт. экон. наук, проф., МГУ*) обратил внимание на имеющийся в экономической теории дефицит национальной специфики, который выражается в тотальном господстве универсальных научных парадигм, в сведении национальной специфики к простым страновым иллюстрациям, в слабой связи экономического анализа с национально-специфическими факторами и целями национального экономического развития, в недостаточном учете особенностей национального экономического мышления и научно-образовательных традиций страны, в структуре сложившейся системы учебных экономических дисциплин. Докладчик особо остановился на ограничениях принципа универсализма в экономической теории, обозначив их как парадигмальное (многообразие имеющихся в науке парадигм, описывающих один и тот же предмет), историческое (соответствие теории и исторического состояния экономики) и национальное (необходимость учета национально-специфических факторов) ограничения. В.М. Кульков указал на необходимость национального синтеза, в котором нашло бы свое выражение сочетание разных научных школ, наиболее адекватно отражающих специфику страны, и выводы этих школ выглядели бы как научные спецификации одного и того же предмета — национальной экономики России.

**Р.С. Дзарасов** (*канд. экон. наук, Институт экономики РАН*) отметил роль методологии школы Цаголова в изучении проблем современного российского капитализма. Он указал, что инсайдерская рента как превращенная форма прибавочной стоимости является специфической формой основных экономических отношений в российских условиях. Все прочие экономические отношения строятся исходя из условия максимизации инсайдерской ренты, что означает наличие неформального контроля над активами, слияние прав собственности и функций управления, игнорирование прав мелких акционеров, снижение реальной заработной платы рабочих, ликвидацию социальной инфраструктуры предприятий и — главное — краткосрочный горизонт принятия инвестицион-

ных решений. По мнению докладчика, необходима смена экономической модели, основанной на максимизации инсайдерской ренты, на модель планово-рыночного хозяйства, в которой устанавливается социальный контроль над крупным капиталом, а регулирование цен, прибыли и заработной платы обеспечивает выполнение долгосрочных условий экономического роста.

**Е.В. Красникова** (*канд. экон. наук, доцент, МГУ*) озвучила проблему соотношения экономического содержания государственной собственности и правового ее оформления, подчеркнув, что среди ученых возобладал тезис о деформации отношений собственности в советской экономике, о перерождении общенародной собственности в собственность правящей номенклатуры. По мнению Е.В. Красниковой, номенклатура действительно заняла особое место в социальной структуре советского общества, но не в качестве собственника, а в качестве управляющего. Причиной инициирования рыночных преобразований явилось ее стремление к обретению статуса реального собственника.

Вопрос о месте государственной собственности в постсоциалистической России сохраняет свою актуальность. По мнению докладчика, адекватные природе государственной собственности ниши выявлены опытом развитых стран. Таковыми оказались ниши, где производятся блага, удовлетворяющие совместные потребности, в числе которых ВПК, НИОКР, отрасли инфраструктуры, социальная сфера, экология. В других отраслях она обеспечивает более низкую эффективность по сравнению с частной собственностью. За пределы этих ниш государственная собственность выходит лишь в годы экономических и политических кризисов.

### **Методология исследования частных экономических проблем**

**А.А. Раквиашвили** (*канд. экон. наук, МГУ*) отметил важность развития методологии в области исследования экономических проблем с высокой степенью неопределенности. В этом случае необходимо ставить вопрос не «что делать?», а «при каких условиях?» Акцент на анализе условий предоставляет большую гибкость при выборе методов достижения целей, тогда как жесткость выбора методов делает невозможным адаптацию к меняющимся условиям внешней среды.

**А.И. Сельков** (*проф., Московский институт международного бизнеса*) остановился на методологии исследования проблем, возникающих в организациях. Он подчеркнул, что движущие силы перемен, происходящих на предприятиях в настоящее время, сместились за пределы компаний, и менеджменту зачастую приходится управлять неопределенностью. В этих условиях выбор стратегии развития и поведения на рынке требует от руководства компании опоры на фундаментальные знания важнейших тенденций политического

и экономического развития окружающего мира, что предполагает ускорение темпов проведения научных исследований и их ориентацию на практические потребности национального бизнеса в его жесткой конкурентной борьбе за глобальные рынки.

**Т.Б. Бердникова** (*канд. экон. наук, ЗАО «ТРИН»*) указала на многообразии исследовательских парадигм фондового рынка, особо отметив роль и значение рынка ценных бумаг в коренном преобразовании социума. Фундаментальные междисциплинарные исследования отечественного рынка ценных бумаг находятся в зачаточном состоянии. По мнению выступавшей, только экономическая теория может и должна стать единой научной платформой комплексного подхода к систематизации междисциплинарных исследований фондового рынка и выработке единой исследовательской парадигмы его дальнейшего изучения. Это позволит повысить качество финансового планирования и прогнозирования, будет способствовать принятию выверенных решений органами государственного управления.

### **Критический метод в современных экономических исследованиях**

**П.А. Покрыган** (*докт. экон. наук, проф., МГУ*) отметил, что одной из тенденций, наблюдаемых в научных исследованиях в последние годы, является некритический подход к анализу экономических явлений. Однако традиционный для советской экономической науки критический подход очень важен для развития современной научной системы. Значительные научные силы работали в области критики западных экономических теорий, а лучшие учебники по политической экономии включали в свою структуру критику современных экономических учений. В настоящее время критический метод исследований практически исчез. За последний год в 6 диссертациях из 30 методы исследования вообще не упоминались, диалектический метод был указан лишь в одной, а агрегирование как метод не указывалось ни в одной диссертации.

Инновации в методологии научных исследований должны заключаться в дополнении традиций, развитии их и обогащении. Вместе с тем, как свидетельствуют вышеприведенные статистические данные, нововведения в области методологии экономической науки по большей части уничтожают сложившиеся традиции. Без знания традиций в методологии невозможно ее совершенствование и прогрессивное развитие. Среди мер, нацеленных на ликвидацию амнезии в области методологии, предлагается не рекомендовать к защите диссертации, в которых отсутствуют указание на перечень методов, используемых в исследовании, фамилии отечественных ученых — специалистов в данной области, внесших научный вклад в разработку данной проблемы, изложение и оценка этого вклада.



## Трибуна преподавателя

**В.Н. Сидоренко<sup>1</sup>,**

канд. экон. наук, канд. физ.-мат. наук, канд. юрид. наук, доцент экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова, МГУУ Правительства Москвы

**В.В. Савин<sup>2</sup>,**

канд. экон. наук, зав. лабораторией Института энергетических исследований РАН

### АНАЛИЗ ТРУБОПРОВОДА ВСТО В РАМКАХ ТЕОРЕТИКО-ИГРОВОГО ПОДХОДА<sup>3</sup>

Авторы исследовали перспективы возможных маршрутов транспортировки нефти из России в Китай и/или в Японию по трубопроводу «Восточная Сибирь — Тихий океан» (ВСТО). Для этого были разработаны две игры в развернутой форме, описывающие взаимодействие трех государств, или игроков (России, Китая и Японии), их стратегии и результирующие платежи. В процессе анализа наиболее простой из двух игр было показано, что «совместный» маршрут проведения трубопровода (одновременно и в Китай, и до побережья Тихого океана) является одним из предпочтительных вариантов. Результаты анализа более сложной из двух игр (с дополнительными видами лоббизма) показывают, что оптимальным является маршрут строительства трубопровода до Тихого океана. Полученные результаты требуют дальнейшего изучения, так как в модель не были включены важные для перспектив каждого из маршрутов действия США.

**Ключевые слова:** экономика трубопроводов, энергетическая стратегия, транспорт нефти и газа, трубопровод «Восточная Сибирь — Тихий океан».

In this article the authors examine the possible energy transportation strategies for Russia, China and Japan regarding the construction of the «East Siberia — Pacific Ocean» (ESPO) oil transporting pipeline. Two games in extensive form describing the interactions between these three states, or «players», with a set of strategies and corresponding payoffs are developed. The rather very simple first one game shows that the «cooperative» scenario of building the pipeline not only to China, but also to Pacific Ocean is preferred, the more complex second one game adds the patterns of lobbyism to the game and shows that the «non-cooperative» scenario of building the pipeline only to Pacific Ocean becomes optimal after the lobbying activities are completed. However the results are to be studied carefully because the important implications regarding the US-influence in the developed games are neglected, so the study needs further analysis.

**Key words:** pipeline economics, energy strategy, oil and gas transportation, pipeline «East Siberia — Pacific Ocean» (ESPO).

---

<sup>1</sup> Сидоренко Владимир Николаевич, e-mail: v\_sidorenko@mail.ru

<sup>2</sup> Савин Владислав Владимирович, e-mail: w11bsavi@mail.ru

<sup>3</sup> Работа поддержана российско-тайваньским грантом Национального научного совета Тайваня и Российского гуманитарного научного фонда № 08-02-95123а/Тauf.

## Введение

Трубопроводный транспорт — это одно из основных средств поставки нефти и природного газа по суше. По сравнению с перевозками по железной дороге хорошо разработанная система трубопроводного транспорта характеризуется значительной экономией на масштабе и эксплуатационной эффективностью. Однако она является довольно дорогостоящим техническим сооружением, которое необходимо не только построить, но и в течение длительного времени поддерживать в пригодном для эксплуатации состоянии. Существуют и другие особенностями трубопроводов:

— если трубопровод сооружен для транспортировки нефти, то он не может быть перепрофилирован на транспортировку газа (и наоборот);

— трубопровод должен быть полностью заполнен для того, чтобы оправдать сделанные затраты.

В силу всего вышеперечисленного ответ на вопрос: строить или не строить трубопровод и если строить, то с какой пропускной способностью? — требует тщательного предварительного изучения.

Еще одним важным вопросом при проектировании трубопроводов является вопрос о маршруте трубопровода. Международные трубопроводы, пересекающие национальные границы и являющиеся сосудами, по которым передается энергетическая основа государственных экономик, часто становятся причиной конфликтов между участвующими в строительстве и эксплуатации трубопровода сторонами. Речь идет прежде всего о конфликтах интересов между покупателями, продавцами и транзитными странами. Кроме того, географически удаленные от трубопровода страны также могут счесть и тактически выгодным, и стратегически важным вмешательство в судьбу проекта уже на начальной стадии.

В данной статье проанализировано стратегическое взаимодействие России и двух потенциально конкурирующих друг с другом покупателей российской нефти — Китая и Японии — с целью показать, каким будет наиболее вероятный исход, или результат, «трубопроводной игры». Согласно предположениям, появляющимся в результате описания игры, возникают оптимальные стратегии поведения каждого из игроков — России, Китая и Японии. Это позволяет сделать несколько важных выводов о ситуации с трубопроводами в Северо-Восточной Азии.

### Предположения Р. Майерсона

Согласно определению нобелевского лауреата 2007 г. по экономике Р. Майерсона<sup>4</sup>, для любого положительного целого числа  $n$

---

<sup>4</sup> Myerson R. Game Theory. Cambridge (Mass.), 1997. P. 42.

игра  $n$ -игроков  $\Gamma^c$  в развернутой форме — это ориентированный граф плюс функции, назначающие метки на каждый узел и каждую ветку графа и удовлетворяющие следующим условиям.

1. Каждый нетерминальный узел графа характеризуется меткой игрока из набора  $\{0, 1, 2, \dots, n\}$ . Набор  $\{1, 2, \dots, n\}$  представляет собой множество игроков данной игры; для каждого  $i$ -го игрока в данном наборе узлы с меткой игрока  $i$  являются узлами, в которых решение принимает игрок  $i$ . Узлы с меткой игрока 0 могут быть названы случайными узлами, так как в них решение принимает случайность — игрок 0.

...

3. У каждого узла, в котором решение принимает игрок из множества  $\{1, 2, \dots, n\}$ , помимо метки игрока  $i$  есть вторая метка, определяющая информационное состояние, в котором находился бы принимающий решение игрок, если бы игра проходила через этот узел. Причем в каждом информационном состоянии может быть как один узел, так и несколько узлов. Это означает, что если игрок  $i$  знает, в каком информационном состоянии он находится, то он не обязательно знает, в каком именно узле дерева игры он находится. Важным следствием этого является следующее утверждение: у двух разных узлов, в которых решение принимает один и тот же игрок  $i$ , может быть одно и то же информационное состояние, но только в том случае, если игрок неспособен определить, в каком именно из узлов игры он находится.

4. У каждой альтернативы (ветки), исходящей из узла, в котором принимает решение игрок из множества  $\{1, 2, \dots, n\}$ , есть метка движения. Для любых двух узлов  $x$  и  $y$ , таких, что решение в них принимает один и тот же игрок  $i$ , и таких, что они обладают одной и той же меткой информационного состояния, верно, что для любой альтернативы (ветки), исходящей из узла  $x$ , должна быть в точности одна соответствующая ей альтернатива (ветка), исходящая из узла  $y$ , т.е. метки движения из этих узлов должны быть одинаковыми.

5. Каждый терминальный узел (узел, в котором игра заканчивается) характеризуется меткой, или вектором платежей, из  $n$  чисел  $(u_1, \dots, u_n) = (u_i)_{i \in \{1, 2, \dots, n\}}$ . Для каждого игрока  $i$  число  $u_i$  интерпретируется как выплата (или платеж) игроку  $i$ , если игра заканчивается именно в этом терминальном узле. Выплаты могут измеряться как в деньгах, так и по некоторой шкале полезности.

Каждая возможная последовательность событий, которая может произойти в игре  $\Gamma^c$ , представлена путем, состоящим из альтернатив (веток), идущих от начального узла игры к одному из

терминальных узлов. В процессе игры тот путь, который описывает реализовавшуюся в действительности последовательность событий, может быть назван путем игры. Целью теоретико-игрового анализа является возможность предсказать, каким будет путь некоторой данной игры<sup>5</sup>.

## Модель

### *А. Первое описание игры*

Построим игру с совершенной информацией и без случайного узла для модели трубопроводной транспортировки российской нефти в Китай или на побережье Тихого океана<sup>6</sup>. В этой игре первый ход делает Россия, которая выбирает между четырьмя альтернативами:

- строительство трубопровода только в Китай («Daqing»);
- строительство трубопровода только до Находки (в этом случае мы предположим, что этот трубопровод будет поставлять нефть только в Японию);
- строительство трубопровода одновременно в Китай и в Находку;
- полное отсутствие строительства (решение ничего не строить).

Если Россия решает строить трубопровод и в Китай и в Находку (эта альтернатива называется «совместный маршрут»), то игра заканчивается, так как предполагается, что ни Китай, ни Япония не заинтересованы в изменении этого решения. Таким образом, игроки немедленно получают свои платежи. Если Россия решает строить трубопровод только в Китай, или только в Находку, или вообще не строить, то игра продолжается, так как для Японии и Китая более желательными становятся различные варианты лоббирования проекта.

Какие же варианты лоббирования приводятся в построенной простой игре? Рассмотрим случай, когда Россия решает строить трубопровод только в Находку. При данных обстоятельствах в игру вступает Китай (принципы анализа аналогичны для случая, когда Россия решает строить трубопровод только в Китай и в игру вступает Япония). Если Россия решает построить трубопровод только

---

<sup>5</sup> Ibid. P. 38.

<sup>6</sup> Было бы возможно начать игру с узла, контролируемого случайностью, например случайными ценами на нефть, являющимися с вероятностью  $p$  высокими и с вероятностью  $1 - p$  низкими. В данной статье, описывающей самые первые результаты совместного российско-тайваньского проекта, можно предпочесть наиболее простую модель игры без случайных узлов.

в Находку, то Китай должен для себя решить, лоббировать или не лоббировать изменение маршрута трубопровода (это лоббирование на рисунках обозначается как lobby 2). Японии строительство трубопровода только в Находку выгодно, поэтому Япония не вступает в этой ситуации в игру. Если Китай решает лоббировать, то Россия повторно вступает в игру, чтобы принять решение, менять или не менять маршрут трубопровода и если менять, то как: строить только в Китай или строить совместно, т.е. и в Китай и в Находку. Хотя возможно многократное лоббирование (Китаем и Японией поочередно), мы предположим, что по репутационным причинам Россия может только один раз поменять маршрут трубопровода. Об этом знают и Япония и Китай, поэтому они отказываются от дальнейшего лоббирования (рис. 1).

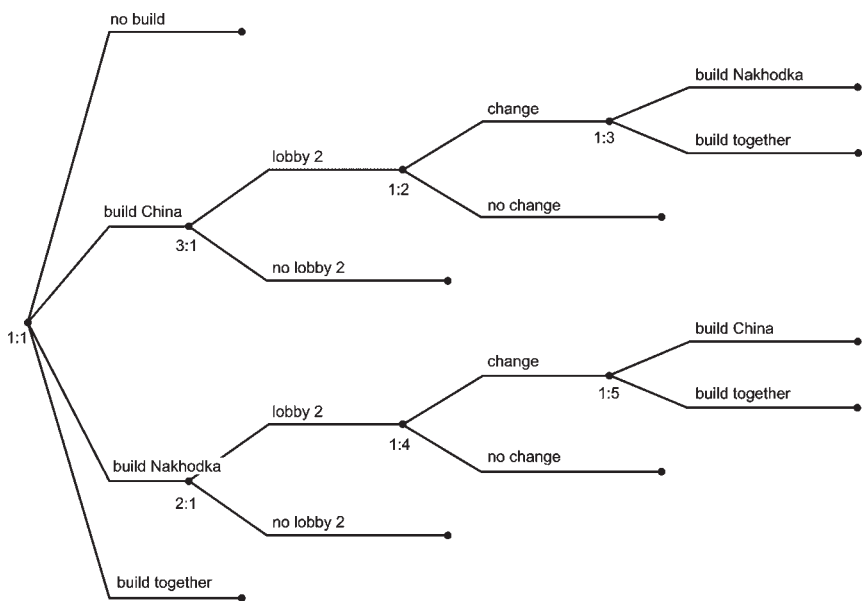


Рис. 1. «Дерево» простой игры в расширенной форме

### *В. Описание платежей*

Платежи продавца нефти (т.е. России) в простой игре (рис. 1) получаются из суммирования трех компонент — доходов от продажи нефти, издержек на строительство трубопровода и доходов от лоббирования. Платежи покупателей нефти (т.е. Китая и Японии) получаются из суммирования двух компонент — выгод от получения российской нефти и различных расходов на лоббирование.

*Доходы от продажи.* Предположим, что у России имеются три возможности, чтобы получить платежи<sup>7</sup>.

1. Экспорт 80 млн т нефти в год в течение 20 лет по маршруту только в Китай (потенциальная пропускная способность ВСТО-1 может составить до 80 млн т нефти в год), что обеспечивает России продажи по цене 500 долл. за тонну. Таким образом, потенциально достижимым становится объем продаж, равный 800 млрд долл. (20 лет · 80 млн т · 500 долл.).

2. Экспорт 30 млн т нефти в течение последующих 50 лет по маршруту только в Находку (потенциальная пропускная способность ВСТО-2 может составить 30 млн т нефти в год), что обеспечивает России продажи по цене 1000 долл. за тонну (причиной является конкуренция между покупателями и предотвращение монополии Китая). Таким образом, потенциально достижимым становится объем продаж, равный 1500 млрд долл. (50 лет · 30 млн т · 1000 долл.).

3. Экспорт нефти одновременно и в Китай и в Находку в течение 20 лет, что обеспечивает России ежегодные продажи 50 млн т нефти Китаю (по цене 500 долл. за тонну) и 30 млн т нефти Японии (по цене 1000 долл. за тонну). Таким образом, потенциально достижимым становится объем продаж, равный 1100 млрд долл. (1100 млрд = 500 млрд + 600 млрд)<sup>8</sup>.

*Стоимость сооружения трубопровода.* Строительство трубопровода — дорогостоящее предприятие. Согласно некоторым публикациям, затраты по проекту строительства трубопровода в Китай (ВСТО-1) равны 12 млрд долл.<sup>9</sup> Строительство трубопровода в Находку (ВСТО-2) стоит приблизительно 15 млрд долл.<sup>10</sup> Однако можно предположить, что фактические затраты на строительство этих трубопроводов и создание условий для того, чтобы они могли нормально функционировать, будут намного выше (следует учитывать не только необходимость создания приемлемых условий для жизни людей, но и важную в России коррупционную составляющую). Согласно авторской оценке, фактические затраты могут быть примерно в двадцать раз выше, чем заявлено в публикациях по проекту (именно эта авторская оценка и используется далее в ра-

<sup>7</sup> Здесь мы предполагаем, что полностью готовый трубопровод будет иметь потенциальную пропускную способность, равную 80, 50, 30 млн т (см.: Капустина Е. Запасов много, нефти мало // Эксперт Сибирь. 2007. URL: <http://www.expert.ru/printissues/siberia/2007/45/geologorazvedka/> (дата обращения: 25.06.2008)).

<sup>8</sup> Фактически 1600 млн т (80 млн т, умноженные на 20 лет) могут быть экспортированы по трубопроводу с пропускной способностью в 30 млн т в год в течение 53,333 года (округление дает 50 лет).

<sup>9</sup> Стоимость ВСТО увеличится до \$ 12,5 млрд // ПораСтроить.ру. 21.08.2007. URL: <http://www.porastroit.ru/news/2007/08/21/140317-index.html> (дата обращения: 27.06.2008).

<sup>10</sup> Новости компании «Баррель» от 05.03.2008. URL: [http://www.barrel.ru/news/2008/03/05/news\\_1.html](http://www.barrel.ru/news/2008/03/05/news_1.html) (дата обращения: 26.06.2008).

боте). Таким образом, затраты на строительство трубопровода только в Китай могут составить около 240 млрд долл. ( $12 \cdot 20 = 240$ ). Затраты на строительство трубопровода одновременно и в Китай и в Находку могут составить 540 млрд долл. ( $12 \cdot 20 + 15 \cdot 20 = 540$ ). Столько же могут составить и затраты на строительство трубопровода только в Находку, поскольку строительство такого трубопровода можно рассматривать как последовательное строительство трубопроводов ВСТО-1 и ВСТО-2<sup>11</sup>.

*Лоббирование маршрута.* Наконец, необходимо оценить влияние на платеж России доходов от лоббирования Китая и Японии. По оценкам некоторых тайваньских экспертов<sup>12</sup>, так называемые альтернативные издержки Китая от неполучения 50 млн т российской нефти в год могут составить до 300 млрд долл. (также в год), или 6000 млрд долл. за 20 лет (как сумма 300 млрд каждый год)<sup>13</sup>. Простые вычисления показывают, что альтернативные издержки Китая от неполучения 80 млн т нефти из России могут составить 480 млрд долл. в год, или 9600 млрд долл. за 20 лет. Если предположить, что Китай готов потратить до 5% своих минимальных альтернативных издержек за 20-летний период на лоббирование выгодного для него маршрута трубопровода (в мировой практике «agio» составляет от 0,5 до 5%), то можно оценить величину финансовых вливаний Китая в Россию в результате лоббирования (они составят 300 млрд долл. = 5% от 6000 млрд долл.).

В рамках аналогичных предположений те же вычисления были проделаны и для определения величины доходов от лоббирования Японии. По некоторым экспертным оценкам<sup>14</sup>, альтернативные издержки Японии от неполучения нефти из России в объеме 30 млн т в год будут меньше альтернативных издержек Китая. Авторы предположили, что они будут составлять 150 млрд долл. в год, или 7500 млрд долл. за 50 лет (или 3000 млрд долл. за 20 лет). Таким образом, конструируя платежи игры, мы предположили, что Япония будет готова потратить на лоббирование нужного ей маршрута трубопровода 375 млрд долл. (5% от 7500 млрд), если она будет лоббировать маршрут строительства только в Находку, или 150 млрд долл., если Япония будет лоббировать совместный маршрут. Как и в случае с китайским лоббированием, мы предположим, что Япония готова потратить на эту процедуру 5% от минимальных альтернативных

---

<sup>11</sup> Трубопровод в Находке проходит настолько близко от границ Российской Федерации и Китайской Народной Республики, что можно предположить равными нулю затраты на строительство ответвления на Дацин. Таким образом, затраты на строительство трубопровода только в Находку и «совместного» трубопровода совпадают.

<sup>12</sup> По оценкам д-ра Чернг-Шина Оуянга.

<sup>13</sup> В статье для упрощения анализа принято, что процентная ставка равна 0.

<sup>14</sup> По оценкам д-ра С.П. Попова.

издержек. Таким образом, расходы Японии на лоббирование изменения маршрута (lobby 2) могут составить 150 млрд долл.

*Лоббирование самого факта строительства трубопровода.* Желательно, помимо лоббирования маршрута строительства трубопровода, выделить также особую статью лоббирования — лоббирование самого факта строительства трубопровода. Предположим, что альтернативные издержки отсутствия нефтепровода в Северо-Восточной Азии находятся между 9000 (= 3000 + 6000) и 17 100 (= 9600 + 7500) млрд долл., а также то, что Китай и Япония готовы потратить на лоббирование самого факта строительства трубопровода (не важно, в каком направлении) до 0,5% своих минимальных альтернативных издержек (из-за ненадежности маршрута), или 45 млрд долл. Тогда на лоббирование самого факта строительства трубопровода (этот вид лоббирования в игре обозначен как lobby 1) Япония и Китай могут потратить округленно 50 млрд долл., из которых пусть Япония будет готова заплатить 20, а Китай — 30 млрд долл.

Данное разделение между видами лоббирования необходимо для более сложной игры. В простой игре рассматривается только лоббирование нужного Японии или Китаю маршрута (lobby 2). В более сложной игре подчеркивается наличие двух видов переговоров и соответственно двух видов лоббирования: во-первых, lobby 1 — переговоры и лоббирование самого факта строительства трубопровода (не важно, по какому маршруту), во-вторых, lobby 2 — переговоры и лоббирование конкретного маршрута трубопровода.

*Платежи потребителей нефти.* Платежи Японии и Китая получаются из того, что их выгоды от получения российской нефти равны их альтернативным издержкам (пусть это будет нашим первым приближением и предположением). Тогда выгоды Японии от получения всей нефти из Восточной Сибири в течение 50 лет составят 7500 млрд долл. (= 150 · 50). Выгоды Японии от получения лишь части нефти в течение 20 лет будут равняться 3000 млрд долл. (= 150 · 20).

Аналогичные вычисления можно сделать и для Китая. Для него выгода от получения 50 млн т нефти в год может быть равной 300 млрд долл. в год, или 6000 млрд за 20 лет (= 300 · 20). Если же Китай будет получать всю нефть Восточной Сибири в течение 20 лет, то его выгода составит 480 млрд долл. в год, или 9600 млрд долл. за 20 лет.

Более формальное описание выплат (платежей) в этой игре может быть записано с помощью формул

$$U_R = P_{Ch} \cdot Q_{Ch} + P_{Jp} \cdot Q_{Jp} - C + L1_{Ch} + L1_{Jp} + L2_{Ch} + L2_{Jp}, \quad (1)$$

$$U_{Ch} = OpC_{Ch} - L1_{Ch} - L2_{Ch}, \quad (2)$$



$$U_{Jp} = OpC_{Jp} - L1_{Jp} - L2_{Jp}, \quad (3)$$

где  $P_i$  — цена нефти,  $i \in \{Ch, Jp\}$ ;  $Q_{Ch}$  и  $Q_{Jp}$  равны объему нефти, транспортируемой Россией в Китай и в Находку (в Японию);  $OpC_{Ch}$  и  $OpC_{Jp}$  — альтернативные издержки Китая и Японии от неполучения нефти из России;  $L1_{Ch}$  и  $L1_{Jp}$  — расходы на лоббирование Китаем и Японией самого факта строительства трубопровода;  $L2_{Ch}$  и  $L2_{Jp}$  — расходы на лоббирование Китаем и Японией нужного им маршрута трубопровода.

### *С. Описание возможных путей в играх*

*Простая игра (игра без переговоров).* Теперь мы можем сконструировать платежи простой и сложной игр, а также понять, каким будет путь каждой из них. Вначале рассмотрим игру, в которой рассматривается только лоббирование маршрута (без лоббирования самого факта строительства).

Если бы Россия сразу приняла решение в пользу совместного маршрута трубопровода (и в Китай и в Находку), то она бы заработала  $1100 - 540 = 560$  млрд долл. (далее все числа платежей приводятся в млрд долл.). Китай в этом случае получил бы выгоду от поставок 50 млн т нефти в год в течение 20 лет и не должен был бы тратиться на лоббирование. Платеж Китая составил бы 6000. Япония в этом случае получила бы поставки нефти в объеме 30 млн т в год в течение 20 лет без какого бы то ни было лоббирования. Ее платеж составил бы 3000.

Если бы Россия решила строить трубопровод только в Находку и Китай отказался бы лоббировать изменение маршрута, то Россия получила бы  $1500 - 540$  (стоимости конструирования) = 960, Китай бы потерял 6000 (минимальные альтернативные издержки от неполучения нефти), Япония получила бы 7500. Если бы Китай принял решение лоббировать (в объеме 300), а Россия не изменила бы своего решения относительно маршрута, то выплаты Японии не изменились бы, а выплаты России и Китая изменились бы на 300: платеж России повысился бы до 1260, а платеж Китая уменьшился бы до 6300.

С другой стороны, если бы Россия приняла решение изменить маршрут и строить трубопровод либо только в Китай, либо совместно (и в Китай и в Находку), то платежи России изменились бы следующим образом: в случае совместного маршрута Россия получила бы  $1100 - 540 + 300 = 860$ , в случае маршрута строительства только в Китай ее платеж составил бы  $800 - 240 + 300 = 860$ . Выплаты Японии были бы такими: +3000 (в случае совместного маршрута) или -3000 (в случае маршрута только в Китай). Выплаты

Китай составили бы 9300 (= 9600 – 300) в случае маршрута только в Китай или 5700 (= 6000 – 300) в случае совместного маршрута.

В принципе аналогичные рассуждения действовали бы, если бы Россия решила строить трубопровод только в Китай и Япония должна была бы принимать решение: лоббировать или не лоббировать изменение маршрута трубопровода. Если бы Япония приняла решение не лоббировать, то Россия получила бы 560 (= 800 – 240), Китай +9600, а Япония –3000. Если бы Япония приняла решение лоббировать изменение маршрута (в объеме 150) и Россия не изменила бы маршрута, то выплаты Китая по окончании игры остались бы прежними, а платежи России и Японии изменились бы: Россия получила бы дополнительно 150, а Япония потеряла бы 150. Если бы Россия в результате лоббирования Японии приняла решение изменить маршрут и построила бы трубопровод в Находку, то выплаты России составили бы 1110 (= 1500 – 540 + 150), платеж Китая составил бы –6000, выгода Японии составила бы 7350 (= 7500 – 150). Если бы Россия в результате лоббирования Японии изменила маршрут трубопровода и выбрала совместный вариант строительства, то выплаты России составили бы 710 (= 1100 – 540 + 150), выплаты Китая –6000, а выплаты Японии –2850 (= 3000 – 150).

Если бы Россия приняла решение ничего не строить, то выплаты России, Китая и Японии составили бы –1, –6000, –3000 соответственно. Выплата России составила бы –1 млрд долл. в силу того, что России необходимо было бы сделать определенные траты на объяснение и обоснование своего решения. Тогда простая игра в расширенной форме будет описана «деревом», изображенным на рис. 2.

*Сложная игра (игра с переговорами).* Предположим, что в нашей игре есть не только лоббирование определенного маршрута строительства, но и лоббирование самого факта строительства трубопровода. Например, Россия могла бы вначале объявить о решении отказаться от строительства трубопровода, а затем попытаться провести переговоры с Китаем и/или с Японией в целях получения дополнительных доходов от лоббирования со стороны покупателей российской нефти. В этом случае сложная игра (с дополнительными переговорами) может быть представлена так, как на рис. 3, т.е. состоящей из 7 простых игр (игр без дополнительных переговоров).

Россия может начать переговоры с Китаем (альтернатива «переговоры с Китаем») или с Японией (альтернатива «переговоры с Японией»). Рассмотрим, что произойдет, если Россия решит вначале встретиться с Японией (выбирает альтернативу «переговоры с Японией»). Наипростейший вариант развития событий тогда мог бы быть следующим: Япония решает отказаться от какого бы то ни

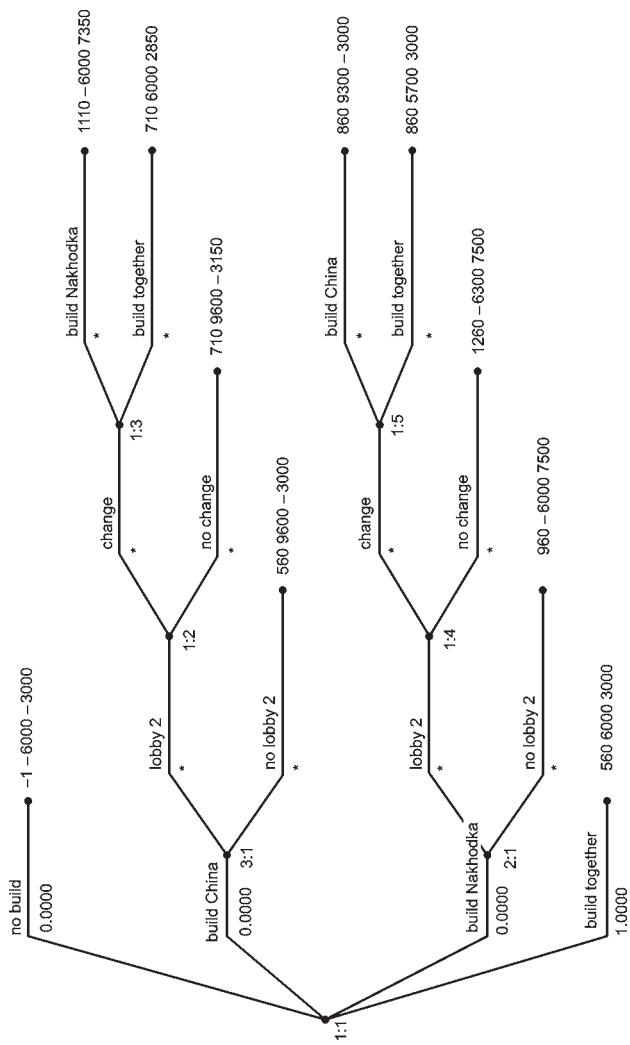


Рис. 2. «Дерево» простой игры в расширенной форме с платежами

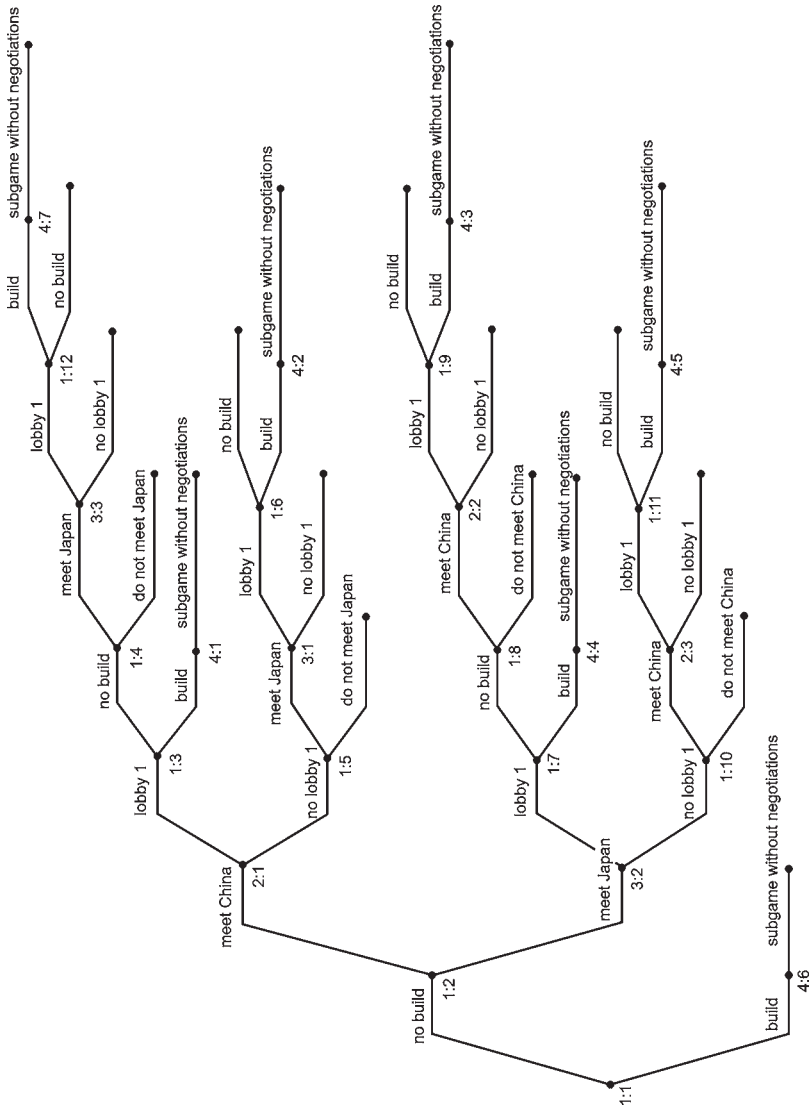


Рис. 3. Сложная игра в расширенной форме (как композиция 7 простых игр)

было лоббирования, а Россия решает не проводить дальнейшие переговоры с Китаем и окончательно отказывается от строительства трубопровода. Тогда игра заканчивается теми же самыми выплатами, что и в случае решения не строить, т.е. Россия получает платеж  $-1$ , Китай получает платеж  $-6000$ , Япония получает платеж  $-3000$ .

Если бы Россия решила после того, как Япония отказалась от лоббирования самого факта строительства трубопровода, провести переговоры с Китаем, то игра продолжилась бы, а Китай должен был бы принять решение: лоббировать или не лоббировать сам факт строительства трубопровода. Если бы Китай принял решение не лоббировать строительство трубопровода, то игра завершилась бы так же, как и в предыдущем случае, т.е. выплаты были бы снова такими же, как и в случае игры без переговоров при отказе от строительства: Россия получила бы  $-1$ , Китай получил бы  $-6000$ , Япония получила бы  $-3000$ . Если бы Китай решил все же лоббировать строительство трубопровода (lobby 1), то мы бы пришли к исходной простой игре (игре без переговоров) с чуть-чуть измененными платежами. Ведь после завершения переговоров с Китаем (и получения от него выплат, связанных с лоббированием строительства ВСТО) Россия должна была бы принять решение: начать строительство трубопровода или же остаться в состоянии отказа от строительства. Если бы Россия приняла решение не строить, то игра заканчивалась бы, а игроки получили бы свои выплаты, которые изменились бы только у Китая и у России: Россия получила бы  $29 (= -1 + 30)$ , Китай получил бы  $-6030 (= -6000 - 30)$ , Япония получила бы те же  $-3000$ . Если бы Россия приняла решение строить, то мы были бы вынуждены повторить все те рассуждения, которые были описаны выше в ситуации с простой игрой (игрой без переговоров), но с небольшим отличием. Это отличие заключалось бы в следующем: все выплаты для России увеличились бы на  $+30$ , а все выплаты для Китая уменьшились на  $-30$ ; для Японии же выплаты остались бы неизменными.

Что получилось бы, если бы Япония приняла решение лоббировать строительство (lobby 1)? В этом случае потенциально возможны два варианта развития событий, каждый из которых вновь приводит нас к простой игре (игре без переговоров), но со своим вариантом изменения платежей:

— в первом случае, если бы Россия решила построить трубопровод после лоббирования Японией самого факта строительства, возникла бы исходная простая игра (игра без переговоров), но с платежами, измененными следующим образом: все платежи России увеличились бы на  $+20$ , все платежи Японии уменьшились бы на  $-20$  (Россия получила бы дополнительную выгоду, выгода Японии немного уменьшилась бы); Китай же остался бы с неизменными платежами;

— во втором случае, если бы Россия приняла решение не строить трубопровод после лоббирования Японией самого факта строительства, но согласилась бы провести переговоры еще и с Китаем, который бы принял решение лоббировать строительство, и после этого Россия решила бы на строительство, то платежи игроков изменились бы так: Россия извлекла бы дополнительную выгоду +50, Китай уменьшил бы свой платеж на -30, а Япония уменьшила бы свой платеж на -20.

В том случае, если бы Россия после лоббирования Японией строительства трубопровода решила бы еще провести переговоры и с Китаем, а Китай бы не стал лоббировать строительство (т.е. решил бы не предпринимать lobby 1), а также в том случае, если бы Россия после лоббирования Китаем строительства трубопровода осталась при мнении отказать от строительства трубопровода, то игра закончилась бы со следующими платежами: Россия получила бы 19 ( $= -1 + 20$ ), Китай получил бы -6000, а Япония -3020.

Аналогичные рассуждения корректны и в том случае, если бы Россия решила вначале провести переговоры с Китаем. В получившихся трех играх, аналогичных простой игре без переговоров, выплаты Японии и России изменились бы на  $\pm 20$ , если бы только Япония предприняла лоббирование (lobby 1 со стороны Японии), а выплаты Китая остались бы неизменными; выплаты Китая и России изменились бы на  $\pm 30$ , если бы только Китай предпринял лоббирование (lobby 1 со стороны Китая), а выплаты Японии не изменились бы; выплаты России изменились бы на +50, если бы и Китай и Япония предприняли лоббирование (lobby 1 со стороны обоих покупателей российской нефти), выплаты Китая уменьшились бы на -30, а выплаты Японии — на -20.

В графической форме более сложная игра с переговорами может быть представлена как начальная игра без переговоров, в которую играют в семи различных ситуациях.

### Результаты и обсуждение

Если бы простая игра была адекватным описанием ситуации «трубопроводной игры» в Северо-Восточной Азии, то она решалась бы: одним из ее решений (одним из равновесий Нэша) было бы строить трубопровод по совместному маршруту. Тогда выплаты были бы следующими: +560 для России, +6000 для Китая и +3000 для Японии. Однако в данной игре получается более 10 равновесий Нэша, следовательно, возникает вопрос о выборе оптимального из этих равновесий. При анализе простой игры с помощью метода Цермело<sup>15</sup> выясняется, что наилучшим из равновесий Нэша

---

<sup>15</sup> Game Theory // Stanford Encyclopedia of Philosophy Website. URL: <http://plato.stanford.edu/entries/game-theory/> (дата обращения: 30.06.2008).

будет строительство трубопровода в Находку. В этом случае платежи игрокам будут следующими: +960 для России, –6000 для Китая и +7500 для Японии. С другой стороны, необходимо отметить, что данное равновесие является очень убыточным для Китая.

В сложной игре было найдено более 1000 равновесий Нэша. Однако анализ игры с помощью метода Цермело показал, что наилучшим решением является строительство трубопровода в Находку (при этом платежи составят: +1130 для России, –6000 для Китая и +7330 для Японии). Этот результат может быть достигнут двумя путями.

Первый оптимальный идентифицированный путь игры будет следующим: Россия решает вначале не строить трубопровод и провести переговоры с Китаем, Китай решает не лоббировать сам факт строительства трубопровода (no lobby 1), Россия решает встретиться с Японией, Япония лоббирует сам факт строительства (lobby 1), Россия интуитивно начинает строить трубопровод в Китай, тогда Япония вновь лоббирует, но уже изменение маршрута (lobby 2), в ответ Россия меняет свое решение и продолжает строительство трубопровода только в Находку.

Второй оптимальный путь игры: Россия также вначале решает не строить трубопровод и ведет переговоры с Японией, Япония лоббирует факт строительства (lobby 1), Россия решает начать строительство трубопровода в Китай, Япония вновь лоббирует, но теперь изменение маршрута трубопровода (lobby 2), тогда Россия меняет свое решение и строит трубопровод в Находку.

Результаты и простой и сложной игр противоречат результатам, ожидавшимся авторами игры. Авторы предполагали, что в игре без переговоров и в игре с переговорами оптимальным равновесным путем игры будет совместное строительство. При этом предполагалось также, что оба потребителя нефти — Китай и Япония — пролоббируют как сам факт строительства, так и изменение маршрута трубопровода. Авторы ожидали, что платежи составят +610 для России, +5970 для Китая и +2980 для Японии<sup>16</sup>.

Конечно, без ответов в данной статье осталось достаточное количество вопросов. Наиболее важными из них являются следующие:

— могут ли повлиять и изменить оптимальный путь игры не прямые ее участники, т.е. третьи страны (в первую очередь США,

---

<sup>16</sup> Имеет смысл упомянуть, что программа «Gambit» (и «Matlab») испытывала сложности с вычислением оптимальных путей сложной игры из-за того, что в игре существовало два оптимальных пути, критерии конвергенции не были достигнуты. Поэтому для проверки была построена игра, в которой Россия могла бы провести переговоры только с Китаем. Новая игра отличалась от прежней только тем, что отсутствовала возможность провести переговоры с Японией до переговоров с Китаем. В этих условиях вычисленный оптимальный путь игры был путем, где по-прежнему только Япония лоббировала как сам факт строительства трубопровода, так и изменение его маршрута и где оптимальные выплаты были равны +1130 для России, –6000 для Китая и +7330 для Японии.

а также маленькие страны Северо-Восточной Азии — Южная Корея и Тайвань)?

— каковы были бы результаты игры, если бы мы представили взаимодействие между Россией, Китаем и Японией как игру с коммуникацией или если бы Россия могла изменить свои решения не единожды (т.е. возможно было бы играть игры с повторениями)?

Эти проблемы будут подробно освещены в ходе дальнейших исследований в рамках совместного российско-тайваньского проекта.

### Заключение

Обе построенные игры, описанные в этой статье, показали, что Россия должна строить нефтепровод ВСТО к Тихому океану. Однако в случае построения трубопровода только в Находку возникают новые проблемы: а) согласится ли Китай с такими катастрофическими для себя выплатами при строительстве трубопровода только в Находку? б) что произойдет, если США станут более активно вмешиваться в происходящее в Северо-Восточной Азии? Данные вопросы будут рассмотрены в ходе дальнейших исследований. Полученные же результаты объясняют, с чем была связана столь длительная задержка строительства окончательного маршрута трубопровода ВСТО (с проведением переговоров между Россией, Китаем и Японией для определения размера лоббирования данного проекта).

### Список литературы

*Канторович Э.А., Коржубаев А.Г., Эдер Л.В.* Перспективы поставок природного газа России в страны Азиатско-Тихоокеанского региона // Регион: экономика и социология. 2008. № 2.

*Капустина Е.* Запасов много, нефти мало // Эксперт Сибирь. 2007. URL: <http://www.expert.ru/printissues/siberia/2007/45/geologorazvedka/>

Новости компании «Баррель» от 05.03.2008. URL: [http://www.barrel.ru/news/2008/03/05/news\\_1.html](http://www.barrel.ru/news/2008/03/05/news_1.html)

Стоимость ВСТО увеличится до \$ 12,5 млрд // ПораСтроить.ру. 21.08.2007. URL: <http://www.porastroit.ru/news/2007/08/21/140317-index.html>

*Egginga R.G., Steven A.G.* Examining Market Power in the European Natural Gas Market // Energy Policy. 2006. Vol. 34.

Game Theory // Stanford Encyclopedia of Philosophy Website. URL: <http://plato.stanford.edu/entries/game-theory/>

*Kabirian A., Hemmati M.R.* A Strategic Planning Model for Natural Gas Transmission Networks // Energy Policy. 2007. Vol. 35.

*Lochner S., Bothe D.* The Development of Natural Gas Supply Costs to Europe, the United States and Japan in a Globalizing Gas Market — Model-based Analysis until 2030 // Energy Policy. 2009. Vol. 37.

*Myerson R.* Game Theory. Cambridge (Mass.), 1997.

*Remme U., Blesl M., Fahl U.* Future European Gas Supply in the Resource Triangle of the Former Soviet Union, the Middle East and Northern Africa // Energy Policy. 2008. Vol. 36.



**М.И. Лугачев<sup>1</sup>,**

докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономической информатики экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

**Т.В. Новикова<sup>2</sup>,**

канд. техн. наук, доцент кафедры медицинской и биологической кибернетики ГОУ ВПО «Сибирский государственный медицинский университет Росздрава»

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАТИКА И ПРИКЛАДНОЙ СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ**

Статья посвящена анализу предмета и методов экономической информатики с позиций прикладного системного анализа в целях определения областей пересечения и выявления возможности формирования синергетического эффекта от применения комбинированного подхода и синтеза двух наук для решения реальных задач бизнеса.

**Ключевые слова:** экономическая информатика, прикладной системный анализ, информационные системы, бизнес-процессы.

This article deals with attempt of synthesis of economical informatics and applied system analysis approaches for real business problems solution.

**Key words:** economical informatics, applied system analysis, information systems, business-processes.

Информатика традиционно изучается как наука об информации и средствах ее обработки с применением ЭВМ. Становление рыночной экономики требует включения в курс информатики разделов, посвященных обоснованию целесообразности внедрения и обновления информационных систем (ИС) на предприятии<sup>3</sup>. Полезность затрат на развитие ИС оценивается путем сопоставления доходов, получаемых в существующей системе бизнес-процессов, и эффектов, ожидаемых после внедрения новых средств информатизации. В идеале для оценки эффективности внедрения ИС в организации необходимо иметь:

- описание существующей системы бизнес-процессов (модель «как есть»);
- проект внедрения ИС;
- описание системы бизнес-процессов после внедрения ИС (модель «как будет»).

Для построения указанных моделей предлагается использовать метод системного анализа.

---

<sup>1</sup> Лугачев Михаил Иванович, тел.: +7(910) 400-12-83; e-mail: mil@econ.msu.ru

<sup>2</sup> Новикова Тамара Владимировна, тел.: +7(3822) 53-39-33; e-mail: novitamara@yandex.ru.

<sup>3</sup> Экономическая информатика: Введение в экономический анализ информационных систем: Учебник. М., 2005.

## Метод системного анализа

Системный анализ — это работа по построению структурированного содержательного описания той части реальности, с которой субъект имеет дело в своей профессиональной деятельности. Главное требование — отображение системных свойств изучаемого объекта. Это означает, что, исходя из цели анализа, в объекте и его отношениях со средой необходимо выделить все то, без чего его существование как обособленного и целостного целого с заданными свойствами и функциями становится невозможным. Такое описание строится на основе заведомо полной модели-фрейма<sup>4</sup>, которая подсказывает исследователю, какие элементы и связи предметной области следует включить в модель<sup>5</sup>. Полученная модель становится основным инструментом (моделью-основанием) для декомпозиции — основной процедуры системного анализа. Декомпозиция — сопоставление объекта анализа с моделью-основанием, при котором в разделяемом целом отыскиваются части, соответствующие элементам модели. В результате объект представляется как система, которая является конкретным воплощением модели.

Технологически метод системного анализа реализуется в виде двух базовых схем. Первая носит название «этапы системного подхода к исследованию и проектированию объектов»<sup>6</sup>, вторая — «прикладной системный анализ для решения проблем»<sup>7</sup>. Анализ в обоих случаях начинается с регистрации проблемы.

Первая схема выстраивается в виде последовательности этапов анализа проблемной ситуации, целей, функций, структуры и внешних условий (ресурсов) (рис. 1).

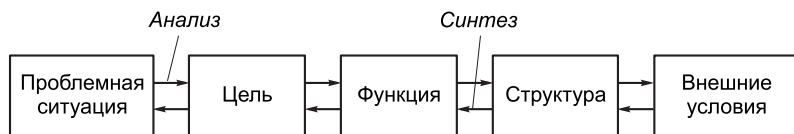


Рис. 1. Общая схема системного подхода

Сначала определяется исследуемая система и формулируется ее глобальная цель (миссия). Перечисляются конечные продукты. За-

<sup>4</sup> *Фрейм* — конструкция, элементы которой (слоты) представляют поименованные сущности предметной области. По мере познания слоты наполняются содержанием. Задача исследователя — заполнить фрейм.

<sup>5</sup> *Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П.* Основы системного анализа: Учебник. 3-е изд. Томск, 2001.

<sup>6</sup> Системное проектирование АСУ хозяйством области / Под общ. ред. Ф.И. Перегудова. М., 1977.

<sup>7</sup> *Тарасенко Ф.П.* Прикладной системный анализ (Наука и искусство решения проблем): Учебник. Томск, 2004.

тем определяется пространство целеполагания — перечень объектов, чьи цели, потребности, мотивы, законы, ограничения, мнения, влияния или реакции считаются существенными для формирования целей системы. Эти объекты называют целеполагающими системами (ЦПС)<sup>8</sup>. Перечень ЦПС становится основой для построения дерева целей (целевой структуры) деятельности предприятия. Анализ в целом осуществляется в соответствии со схемой, представленной на рис. 2.

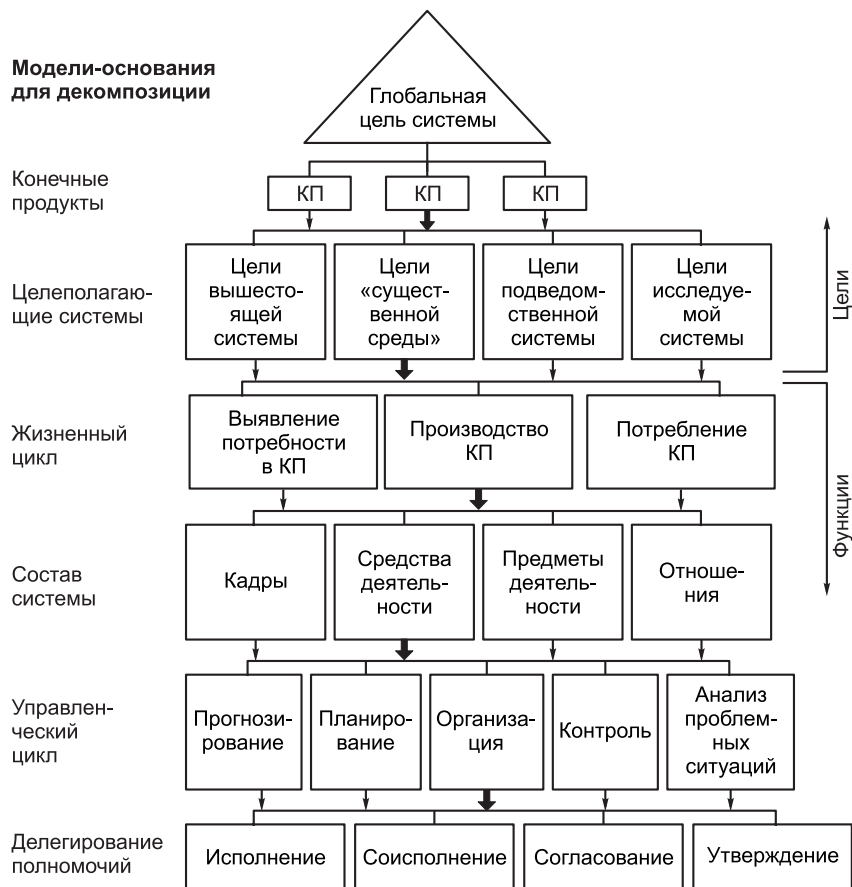


Рис. 2. Фрагмент (одна ветвь) дерева, получающегося при декомпозиции глобальной цели системы

Во второй технологической схеме изучаемой целостностью является проблемная ситуация. Основу анализа составляет перечень участников ситуации (стейкхолдеров, stakeholders) — всех тех, кто

<sup>8</sup> Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П. Указ. соч.

оценивает ситуацию со своих позиций и кто заметит ее любое изменение. Цель анализа — выработать улучшающее вмешательство, или изменение ситуации, которое положительно оценивается хотя бы одним из ее участников и неотрицательно — всеми остальными. С этих позиций прикладной системный анализ понимается как теория и практика проектирования и реализации улучшающих вмешательств. В процессе анализа выясняются проблемы и цели участников, формируются критерии и модель ситуации, генерируются альтернативы и осуществляется выбор наилучшего проекта вмешательства.

### **Примеры системного подхода в задачах экономической информатики**

#### *1. Построение концептуальной модели деятельности предприятия*

Исследуемой системой является система бизнес-процессов предприятия. Бизнес-процесс при этом понимается в широком смысле.<sup>9</sup> Это означает, что в систему бизнес-процессов входят все действия, от которых зависит результативность бизнеса в целом. Цель анализа — построить модель этой системы, предназначенную для оценки затрат на информационное обслуживание бизнеса. С точки зрения задачи развития ИС это — модель «как есть».

Формально система бизнес-процессов представляется как совокупность действий, взаимосвязанных посредством событий. Это — микроуровень описания системы. В задачах экономической информатики действия классифицируются в аспектах информатизации (интеллектуальные, информационные и действия с материальными объектами) и экономики бизнеса (добавляющие и не добавляющие потребительскую стоимость). На основе данной классификации определяются затраты на сервисы ИТ и их эффекты по видам деятельности<sup>10</sup>.

Воспользуемся схемой «Этапы системного подхода к исследованию и проектированию объектов» для построения модели системы бизнес-процессов предприятия. В соответствии с данной схемой любое действие:

- способствует достижению цели предприятия, т.е. соотносится с определенным элементом его целевой структуры;
- участвует в преобразовании входного потока в выходной, т.е. является элементом функциональной структуры;

---

<sup>9</sup> Скрипкин К.Г. Экономическая эффективность информационных систем. М., 2002.

<sup>10</sup> Экономическая информатика: Введение в экономический анализ информационных систем: Учебник.

- выполняется на конкретном рабочем месте в соответствии с организационной структурой;
- использует ресурсы (труд персонала, энергию, материалы, информацию, время, финансы);
- потребляет определенные виды информационного обслуживания.

Распределение действий по элементам целевой, функциональной и организационной структур представляет систему бизнес-процессов на макроуровне. Модель системы будем строить, переходя иерархически от ее макро- к микроописанию, т.е. от целевой структуры к функциональной модели и далее — к элементарным действиям.

Целевая структура — результат иерархической декомпозиции глобальной цели. На первом уровне фиксируются конечные продукты, которые предприятие производит для достижения цели. По каждому виду продуктов формулируются цели производства в натуральном, финансово-экономическом и социально-ценностном выражении. На втором уровне цели по конечным продуктам дополняются свойствами, вытекающими из потребностей и ограничений со стороны элементов среды. Отсюда задача — выделить в среде объекты, существенно влияющие на целеобразование предприятия. Это означает, что необходимо подобрать модель-основание и выполнить декомпозицию среды.

Целеполагание — функция управления, поэтому воспользуемся моделью, где исследуемой является организационная система, а в среде выделяются вышестоящие, нижестоящие системы и «существенная среда»<sup>11</sup> (рис. 3).

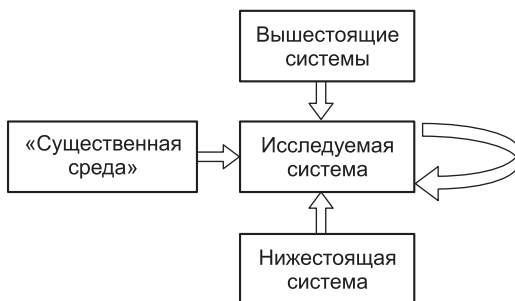


Рис. 3. Модель для описания пространства целеполагания организационной системы

Для организационной системы бизнес-предприятия вышестоящими будем считать организации, задающие обязательные для

<sup>11</sup> Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П. Указ. соч.

исполнения цели и ограничения. Это — законодательные, природоохранные, местные, федеральные директивные органы, системы научно-технических знаний и др. Понятие официальной институциональной среды, введенное в учебнике «Экономическая информатика: Введение в экономический анализ информационных систем» (2005), относится к этой сфере деятельности. К нижестоящей системе отнесем объекты, в отношении которых предприятие может действовать по своей инициативе и делать выбор. Сюда относятся: поставщики, потребители, партнеры, союзники, подведомственные организации. В «существенную среду» включим предприятия, к которым бизнес должен адаптироваться, чтобы обеспечить свое выживание и конкурентоспособность. Это — предприятия, выпускающие аналогичные виды продукции и возможные заменители, представители мировых тенденций и лучших деловых моделей в данной отрасли, потенциальные конкуренты, финансовые структуры, транспортная, энергетическая и информационная инфраструктура. Все это, наряду с природой, климатом и так называемыми невидимыми институтами<sup>12</sup>, образует условия функционирования. В собственных интересах организационная система предприятия должна действовать так, чтобы создаваемая в бизнесе добавленная стоимость приносила пользу всем сотрудникам, превращалась для них в добавленную ценность (в отличие от прибавочной стоимости К. Маркса). Здесь можно говорить о создании дружественной для коллектива корпоративной институциональной среды. Полученный перечень объектов будем считать моделью-основанием для декомпозиции пространства целеполагания объектов типа «бизнес-предприятие».

Целевая структура выражает внешние требования к конечным продуктам и собственные интересы предприятия как целого. Функциональная структура определяет, что должно делаться внутри предприятия для достижения целей. Описание функциональной структуры составляется поэтапно. На первом этапе определяются целевые направления деятельности. Моделью-основанием для этого служит целевая структура. Направления формулируются в терминах действий, необходимых для удовлетворения требований ЦПС. На втором этапе для каждого направления формируется состав входных и выходных потоков и перечисляются процессы деятельности. Затем выполняется декомпозиция процессов в соответствии с жизненными циклами конечных продуктов. Формально жизненный цикл конечного продукта включает следующие этапы: выявление потребности, производство, потребление. Конкретным

---

<sup>12</sup> Экономическая информатика: Введение в экономический анализ информационных систем: Учебник. С. 37.

воплощением данной последовательности является «цепочка добавления стоимости и обеспечивающих процессов для производственной компании»<sup>13</sup>. После этого для каждого этапа жизненного цикла конечного продукта определяются субъект, объект, средства деятельности и отношения между ними. Анализ отношений определяет виды деятельности, средств труда — технологию. Фиксируя вход и результат каждой единицы действия, можно составить сколь угодно детальное описание деятельности. Завершить декомпозицию можно путем ограничения уровня ответственности за результат или перечисления типов клиентов процесса.

Представленные выше рассуждения строились исходя из перечня конечных продуктов, необходимых для осуществления глобальной цели предприятия. Это — основная производственная деятельность. Успех предприятия невозможен без эффективного управления и ресурсного обеспечения, отсюда — управленческая и вспомогательная деятельность. Для декомпозиции вспомогательной деятельности для каждого вида производственной деятельности определяются материальные, финансовые, информационные, временные и трудовые ресурсы. Для каждого вида ресурсов существуют этапы выявления потребности, приобретения, использования. На них рассматриваются объекты, субъекты, средства деятельности, отношения и т.д. Управленческая деятельность подразумевает следующие функции: прогнозирование, планирование, организация, контроль, анализ проблемных ситуаций. Эти функции определяются для управления производством конечных продуктов и всеми видами ресурсов. Полученную таким образом модель назовем целевой комплексной моделью деятельности предприятия (ЦКМД).

Теперь необходимо получить описание системы бизнес-процессов, которое можно использовать: 1) для оценки затрат на информационное обслуживание бизнеса; 2) для совершенствования системы бизнес-процессов путем интеграции с новыми ИС. Это означает, что от модели, сформулированной на языке производственных, управленческих и ресурсообеспечивающих действий, необходимо перейти к модели, основанной на языке информационных процессов и технологий. Для решения данной задачи в ЦКМД предлагается выделить:

— подсистему управления информационными ресурсами. Получим систему потоков данных, аналогичную системе финансовых или материальных потоков. Так данные, определенные в учебнике «Экономическая информатика: Введение в экономический анализ информационных систем» (2005) как часть инфраструктуры ИТ, могут рассматриваться как информационный ресурс организации;

---

<sup>13</sup> Там же. С. 455.

— совокупности действий по информационному отображению и сопровождению всех видов деятельности. Это — различные виды учета, подготовка и передача справок, сводок и других документов. Получим описание документооборота;

— действия и процессы, содержание которых составляет преобразование входных данных в данные-результат. Это — функции управленческого цикла, расчеты, подготовка отчетов, производство рекламной продукции и др.;

— процессы передачи информации о событиях, обеспечивающих непрерывность бизнес-процессов.

В результате получим подмножество действий и процессов, в которых используются или могут использоваться ИТ. Это — информационные процессы и информационные сервисы. Данную часть деятельности назовем СИПС (система информационных процессов и сервисов). В работе К.Г. Скрипкина<sup>14</sup> СИПС ассоциируется с системой бизнес-процессов «в узком смысле», где «бизнес-процесс рассматривается как объект задач управленческой автоматизации в отличие от объектов производственной автоматизации». Анализ СИПС может привести к идее развития ИС предприятия, сформулировать цель проекта и определить состав требуемых сервисов ИТ.

На стадии эксплуатации ИС затраты на информационное обслуживание бизнеса определяются ресурсами, которые используются службой ИС для поддержания сервисов ИТ в рабочем состоянии. Для оценки затрат устанавливаются связи между объектами затрат (сервисами ИТ), видами деятельности службы ИС и потребляемыми ресурсами, т.е. строится ВД-модель.<sup>15</sup> Объектом системного анализа в этом случае является система бизнес-процессов службы ИС. Исходная информация для анализа — перечень предоставляемых бизнесу сервисов ИТ.

## *II. Разработка проекта развития системы информационного обслуживания бизнеса*

Развитие системы информационного обслуживания бизнеса (СИОБ) является улучшающим вмешательством в деятельность предприятия. В описании проекта развития СИОБ выделим следующие составляющие: целевую (модель системы бизнес-процессов предприятия после внедрения ИС), структурно-функциональную (программа действий по достижению цели) и управленческую (процедуры анализа рисков, обнаружения проблем и принятия решений при реализации проекта). Цель анализа — построить мо-

<sup>14</sup> Скрипкин К.Г. Указ. соч. С. 12.

<sup>15</sup> Экономическая информатика: Введение в экономический анализ информационных систем: Учебник.



дель системы бизнес-процессов предприятия, предназначенную для составления спецификаций сервисов ИТ, обеспечивающих осуществление цели проекта. С точки зрения задачи развития ИС это — модель «как будет».

Этапы анализа:

1) описание пространства целеполагания проекта развития СИОБ;

2) формулирование проблем — источников идеи проекта;

3) определение целей проекта;

4) формирование состава сервисов ИТ (конечных продуктов создаваемой СИОБ);

5) определение состава необходимых изменений в бизнес-процессах в связи с внедрением ИС;

6) проектирование связанных с внедрением ИС организационных изменений в системе бизнес-процессов предприятия.

## **1. Описание пространства целеполагания проекта развития СИОБ**

Пространство целеполагания проекта развития СИОБ представим на основе рис. 3. Получим схему, представленную на рис. 4. Исследуемая система — часть проекта, которая представляет пользователям будущую СИПС. Вышестоящими будем считать систему бизнес-процессов предприятия и системы, образующие корпоративную институциональную среду. К нижестоящим системам отнесем существующую СИПС, рынки ИС и информационных услуг, организации, разрабатывающие новые ИТ. В «существенной среде» учтем примеры лучших СИОБ в данной сфере деятельности, мировые тенденции развития средств информатизации, условия интеграции создаваемой системы в единое информационное пространство отрасли и современное киберпространство, опыт конкурентов и других организаций отрасли по развитию ИТ. Внутренним субъектом целеполагания для СИОБ является служба ИС.

## **2. Формулирование проблем — источников идеи проекта**

Идея проекта развития СИОБ со стороны бизнеса может быть обусловлена: 1) неудовлетворенностью пользователей параметрами существующих информационных сервисов<sup>16</sup>; 2) реинжинирингом системы бизнес-процессов.

Требования корпоративной институциональной среды к СИОБ могут касаться различных видов консультирования, таких как применение стандартов, обработка данных, ознакомление сотрудни-

---

<sup>16</sup> Там же.

ков с планами, проектами, архивами, распределение прав, обязанностей, полномочий и ответственности в коллективе.

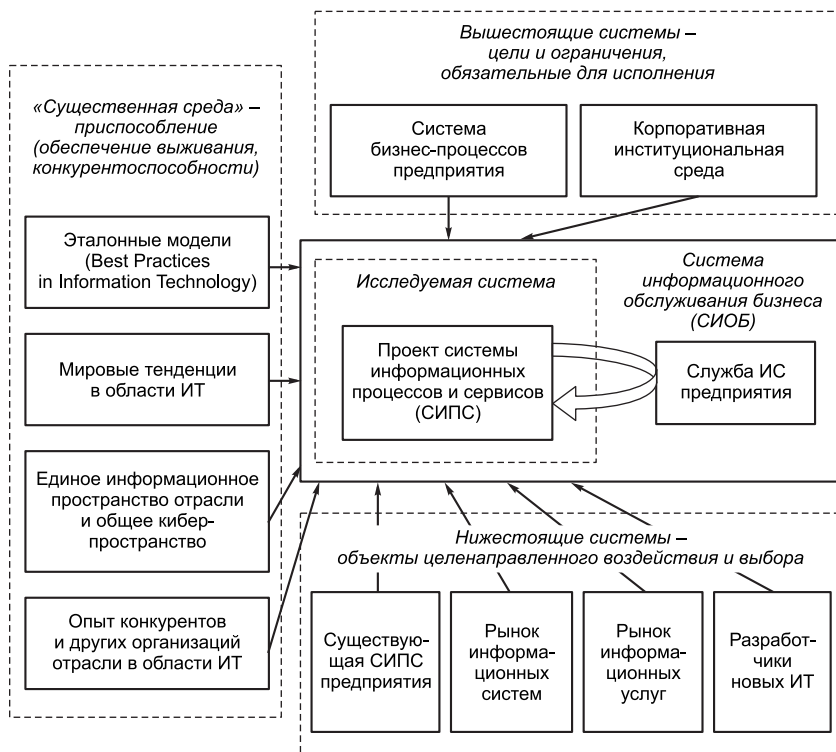


Рис. 4. Модель для описания пространства целеполагания проекта развития системы информационного обслуживания бизнеса

Существующая СИПС рассматривается как совокупность объектов выбора — информационных процессов и сервисов, которые предполагается выполнять средствами ИТ. Рынки ИС и сервисов дают варианты для соответствующих ИТ-решений<sup>17</sup>. Потенциал новых ИТ — источник идей для реинжиниринга бизнес-процессов.

Изучение «существенной среды» — передового опыта, достижений конкурентов и мировых тенденций — источник мотивации для пересмотра существующей СИОБ в плане внедрения прогрессивных технологий. Интеграция СИОБ в систему более высокого уровня ограничивает множество ИТ-решений выбором конкретной ИТ-платформы, необходимостью защиты информации, стандартами хранения и представления данных, формы запросов, входных и выходных документов.

<sup>17</sup> Там же.

Со стороны службы ИС решение о развитии СИОБ может быть обусловлено неудовлетворенностью регламентом работы с бизнес-подразделениями, уровнем автоматизации управления сервисами и приложениями, инфраструктурой ИТ и телекоммуникаций. Решение подобных проблем возможно путем внедрения модели ITIL/ITSM<sup>18</sup>.

Теперь существующую СИПС можно проанализировать для выявления проблемных процессов и сервисов.

### **3. Определение целей проекта**

После изучения позиций заинтересованных сторон все проблемы, идеи и требования суммируются и оформляются в цели проекта. Например, проблему неудовлетворенности бизнеса параметрами сервисов можно свести к цели снижения рисков путем развития ИС за счет уменьшения неопределенности ситуаций принятия решений. Цели реинжиниринга трансформируются в цели использования ИТ для перехода к более эффективным формам организации интеллектуального труда. Аналогично формируются цели других ЦПС. Для независимых целей можно определить отдельные проекты и решить задачу выбора очередности реализации.

### **4. Формирование состава сервисов ИТ**

Для определения состава проектируемых сервисов ИТ модель существующей СИПС анализируется с точки зрения целей проекта. В результате формируются подмножества действий и процессов, изменение которых путем внедрения ИС и реинжиниринга обеспечит осуществление целей проекта. Часть операций при этом будет автоматизирована путем приобретения прикладных программ. Другая часть передастся на аутсорсинг. Для третьей части потребуются стандартизация данных. У работающих сервисов изменятся параметры. Наконец, могут быть выделены группы операций, которые автоматизируются полностью. Для полученных сервисов специфицируются параметры и выбираются ИТ-решения.

### **5. Определение состава необходимых изменений в бизнес-процессах**

Перечень проектируемых сервисов ИТ сопоставляется с ЦКМД предприятия и выделяются бизнес-процессы, в которые необходимо внести изменения для внедрения этих сервисов. Решая данную задачу, можно учесть сервисы, используемые во многих бизнес-

---

<sup>18</sup> Там же.

процессах; сервисы, которые связывают последовательные действия; последовательности операций, в которых отсутствуют акты интеллектуального выбора.

## **6. Проектирование организационных изменений в системе бизнес-процессов**

Проектирование связанных с внедрением ИС организационных изменений осуществляется на основе макроописания системы бизнес-процессов. Уровень целей остается неизменным. На уровне функций старые правила бизнеса заменяются новыми. По элементам организационной структуры действия распределяются в соответствии с новыми правилами и спецификациями сервисов ИТ. Соответственно планируются материальные, трудовые, финансовые и другие ресурсы.

### **Заключение**

Применение прикладного системного анализа при изучении экономической информатики развивает самостоятельность и креативность мышления студентов, стимулирует учащихся задавать себе вопросы и находить ответы. И даже если используемые для анализа модели-основания не совсем точны, адекватны или не имеют строгого теоретического обоснования, их применение упорядочивает поиск недостающей информации, вносит системность в рассуждения, в результате чего формируется культура системного мышления.

### **Список литературы**

*Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П.* Основы системного анализа: Учебник. 3-е изд. Томск, 2001.

Системное проектирование АСУ хозяйством области / Под общ. ред. Ф.И. Перегудова. М., 1977.

*Скрипкин К.Г.* Экономическая эффективность информационных систем. М., 2002.

*Тарасенко Ф.П.* Прикладной системный анализ (Наука и искусство решения проблем): Учебник. Томск, 2004.

Экономическая информатика: Введение в экономический анализ информационных систем: Учебник. М., 2005.

## **Требования к статьям, принимаемым к публикации журналом «Вестник МГУ. Серия 6. Экономика»**

Представленная в 2-х 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. ГФ, факультет экономики, ауд. 326; тел.: +7 (495) 939-28-82.*

Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет на сайте экономического факультета МГУ и на сайте НИВЦ МГУ в составе университетской информационной системы «РОССИЯ» электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник МГУ. 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.**

В составе «Вестника Московского университета» со второго полугодия 2010 г. открывается новая серия – 26. «Государственный аудит».

Журнал ориентирован на научных и практических работников, научные исследования и сфера деятельности которых связаны с проблемами государственного финансового контроля.

В журнале планируется публиковать статьи известных ученых и специалистов Счетной палаты РФ и других контрольно-счетных органов.

Членами Редакционного совета журнала являются:

**Степашин С.В.**, Председатель Счетной палаты Российской Федерации, доктор юрид. наук, профессор;

**Осипов Г.В.**, директор Института социально-политических исследований РАН, академик РАН;

**Горегляд В.П.**, заместитель Председателя Счетной палаты Российской Федерации, доктор экон. наук;

**Грязнова А.Г.**, Президент Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, доктор экон. наук, профессор;

**Артюхин Р.Е.**, руководитель Федерального казначейства;

**Шахрай С.М. (главный редактор)**, научный руководитель Высшей школы государственного аудита МГУ им. Ломоносова, заслуженный юрист России, доктор юрид. наук, профессор.

Подписаться на журнал можно в любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России» или каталогу «Газеты. Журналы» Агентства «Роспечать».

***В Издательстве Московского университета  
работает***

**Ассортиментный кабинет  
вузовской литературы**

Здесь Вы найдете весь спектр учебной литературы для студентов и абитуриентов от Издательства Московского государственного университета и различных факультетов и подразделений МГУ, Издательства СПбГУ, а также других университетских и вузовских издательств. Представлена литература издательств «Высшая школа», «Инфра-М», «Наука», «Аспект Пресс», «Дрофа», «Юридическая литература» и многих других.

***Книги продаются по минимальной розничной цене.***

Москва, ул. Хохлова, 11 (Воробьевы горы, МГУ).

***Тел./Факс:*** (495) 939-33-23

***E-mail:*** [izd-mgu@yandex.ru](mailto:izd-mgu@yandex.ru)

Сайт Издательства МГУ:

[www.msu.ru/depts/MSUPubl2005](http://www.msu.ru/depts/MSUPubl2005)



## **УЧРЕДИТЕЛИ:**

**Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова;  
экономический факультет МГУ**

## **РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:**

**В.П. КОЛЕСОВ — главный редактор,  
А.Л. БОБРОВ — зам. главного редактора, отв. секретарь  
А.А. ПОРОХОВСКИЙ — зам. главного редактора,  
А.Д. ШЕРЕМЕТ — зам. главного редактора,  
А.А. АУЗАН, О.С. ВИХАНСКИЙ, В.В. ГЕРАСИМЕНКО, М.В. ГРАЧЕВА,  
Э.П. ДУНАЕВ, Е.В. ЕГОРОВ, В.В. ЕЛИЗАРОВ, Е.Н. ЖИЛЬЦОВ,  
Ю.Н. ИВАНОВ, Н.П. ИВАЩЕНКО, В.А. ИОНЦЕВ, С.В. КИСЕЛЕВ,  
Р.П. КОЛОСОВА, И.Б. КОТЛОБОВСКИЙ, Г.М. КУМАНИН,  
М.И. ЛУГАЧЕВ, Ю.М. ОСИПОВ, М.Н. ОСЬМОВА, М.В. ПАЛТ,  
М.Э. ПОТАПОВА, Л.А. ТУТОВ, А.В. УЛЮКАЕВ, И.О. ФАРИЗОВ,  
Г.Г. ФЕТИСОВ, А.Г. ХУДОКОРМОВ, В.Н. ЧЕРКОВЕЦ, В.Х. ЭЧЕНИКЭ**

**Редактор М.Э. ПОТАПОВА**

**Технический редактор Н.И. Матюшина**

**Корректор Н.И. Коновалова**

Адрес редакции:

*119991, Москва, Ленинские горы,  
экономический факультет, тел. 939-28-82.*

Журнал зарегистрирован в Министерстве печати и информации РФ.  
Свидетельство о регистрации № 1551 от 14 февраля 1991 г.

**Решением Высшей аттестационной комиссии Министерства  
образования Российской Федерации журнал «Вестник Московского  
университета. Серия 6. Экономика» включен в «Перечень ведущих  
рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть  
опубликованы основные результаты диссертации на соискание  
ученой степени доктора и кандидата наук»**

---

Сдано в набор 06.04.2010. Подписано в печать 08.06.2010.

Формат 60×90 1/16. Бумага офс. № 1. Гарнитура Таймс.

Офсетная печать. Усл. печ. л. 7,5. Усл. кр.-отт. 6,4.

Уч.-изд. л. 6,3. Тираж 890 экз. Заказ № . Изд. № 8936.

---

Ордена «Знак Почета» Издательство Московского университета.  
125009, Москва, ул. Б. Никитская, 5/7.

Тел.: 697-31-28.

Типография ордена «Знак Почета» Издательства МГУ.

119992, Москва, Ленинские горы.

**ISSN 0201—7385**  
**ISSN 0130—0105**

**И Н Д Е К С 7 0 9 9 7** — каталог «Роспечать»  
**И Н Д Е К С 3 9 3 0 9** — каталог «Пресса России»

ISSN 0201—7385. ISSN 0130—0105  
ВЕСТН. МОСК. УН-ТА. СЕР. 6. ЭКОНОМИКА. 2010. № 2. 1—120.