

ISSN 2221-3260

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

НАУЧНЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

№ 6 (24) 2014

www.theoreticaleconomy.info

ЖУРНАЛ «ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА»

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации Эл № ФС77-42625 от 11 ноября 2010 г.

Учредитель журнала:

Ярославский государственный технический университет

Журнал издается с 2011 года, выходит 6 раз в год

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Гордеев В.А. (Ярославль, Россия)

Первый заместитель главного редактора

Шкиотов С.В. (Ярославль, Россия)

Заместитель главного редактора

Родина Г.А. (Ярославль, Россия)

Члены редакционной коллегии

Алиев У.Ж. (Астана, Казахстан)

Альпидовская М.Л. (Москва, Россия)

Бабаев Б.Д. (Иваново, Россия)

Вахрушев Д.С. (Архангельск, Россия)

Водомеров Н.К. (Курск, Россия)

Кальсин А.Е. (Ярославль, Россия)

Карасева Л.А. (Тверь, Россия)

Корняков В.И. (Ярославль, Россия)

Лемешенко П.С. (Минск, Беларусь)

Липов В.В. (Харьков, Украина)

Николаева Е.Е. (Иваново, Россия)

Сапир Е.В. (Ярославль, Россия)

Туманов Д.В. (Ярославль, Россия)

Усик Н.И. (Санкт-Петербург, Россия)

Чекмарев В.В. (Кострома, Россия)

Юдина Т.Н. (Москва, Россия)

Ответственный секретарь

Ананьев А.А. (Ярославль, Россия)

Адрес редакции:

150023, г. Ярославль, Московский проспект, 88, Г-333

Телефон: (4852) 44-12-50

Сайт: www.theoreticaleconomy.info

e-mail: vagordeev@rambler.ru

Содержание

РУБРИКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

Гордеев В.А. К разработке и развитию теоретической экономики – старые и новые имена и страны 4

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Родина Г.А. Модификация конкуренции в современных условиях» 7

Truel J.L. The concept of national system of economy and its relevance for modern Russia 17

Трюэль Ж.Л. Понятие национальной системы экономики и ее актуальности для современной России 23

Степанов В.Н., Волошин Д.В. Аксиоматический метод формирования тезауруса теории «капитал - антикапитал» 30

Иродова Е.Е. Историко-логический подход в исследовании проблем становления и развития акционерных обществ 37

Горбачев О.Г. Сущность страхового капитала в системе эволюционного развития экономических отношений 45

Волков С.К. Межрегиональное сотрудничество как актуальная форма экономического развития 54

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ

Гуляев Г.Ю. Расширение конкуренции в условиях ВТО 60

ЮБИЛЕЙ УЧЕНОГО-ЭКОНОМИСТА

Гордеев В.А. Коллектив кафедры политэкономии МГУ с юбилеем! 73

От коллектива Центра общественных наук и лаборатории философии хозяйства МГУ им. М.В. Ломоносова Профессору В.И. Корнякову 75

Алиев У.Ж. В.И. Корнякова с юбилеем! 76

К РАЗРАБОТКЕ И РАЗВИТИЮ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ – СТАРЫЕ И НОВЫЕ ИМЕНА И СТРАНЫ

Гордеев Валерий Александрович

доктор экономических наук, профессор. ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет», действительный член Академии философии хозяйства, зарубежный полный член Академии Metaepistemia Universum г. Ярославль, Российская Федерация. E-mail: vagordeev@rambler.ru

Здравствуйтесь, уважаемый читатель!

Представляем Вашему вниманию очередной номер нашего журнала, шестой (двадцать четвертый), который вышел в Интернет 1 ноября 2014 года и который является последним за четыре года нашего постоянного общения с Вами, наш уважаемый читатель.

В этом номере мы пытаемся сделать новые шаги по развитию теоретической экономики как разрабатываемого нами научного направления и представляем Вам при этом и старые, уже известные Вам по предыдущим номерам имена авторов, и новые имена, в том числе расширяя географический охват стран.

Так, рубрику «Актуальные проблемы теоретической экономики» мы открываем публикацией статьи под названием «Модификация конкуренции в современных условиях», которую подготовила Родина Галина Алексеевна, доктор экономических наук, профессор, директор Ярославского филиала ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», заместитель главного редактора нашего журнала (г. Ярославль, Российская Федерация). В этой статье прослеживается модификация конкуренции в XXI веке, основной причиной которой, по мнению автора статьи, является трансформация индустриальной основы общества в сторону индустриально-информационной. Г.А. Родиной выдвигается гипотеза, согласно которой технологические изменения оказали противоречивое влияние на конкуренцию как в сторону развёртывания монополистических тенденций, так и, наоборот, в сторону снижения барьеров проникновения в отрасль.

Затем данную рубрику продолжает статья под названием «Понятие национальной системы экономики и ее актуальности для современной России», автором которой является Жан-Луи Трюэль, профессор Парижского Университета Кретейл, вице-президент Центра Н.Д. Кондратьева (г. Париж, Франция). Она подготовлена по материалам доклада, с которым Ж. Трюэль выступил на конференции, организованной Финансовым университетом при Правительстве Российской Федерации в Москве 4-го марта 2014 года, которой наш журнал обеспечивает информационную поддержку, будучи её соорганизатором. Мы публикуем данную статью на английском языке, как она и была представлена автором, но прилагаем и её перевод с английского на русский язык, произведенный мною. Статья Ж. Трюэля посвящена важному и актуальному для Российской Федерации вопросу. Таким вопросом выступает использование политэкономического понятия национальной системы экономики в практике макроэкономической политики. Автор показывает, как модифицируется указанное понятие со времен Фридриха Листа по настоящее время в

соответствии с объективными изменениями самой экономики. Он обращает внимание на практику структурной политики США во второй половине 20-го века. Главное внимание автор уделяет проблеме оптимизации такой политики в РФ в целях модернизации её экономики.

Далее в данной рубрике публикуется статья под названием «Аксиоматический метод формирования тезауруса теории «капитал-антикапитал». Её подготовили Степанов Вячеслав Николаевич, главный научный сотрудник Института проблем рынка и экономико-экологических исследований Национальной Академии Наук Украины, доктор экономических наук, профессор (г. Одесса, Украина), и Волошин Денис Валентинович, кандидат экономических наук, соискатель степени доктора экономических наук, научный сотрудник Института проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины (г. Одесса, Республика Украина). В их статье рассматривается одна из проблем метода формирования понятийно-категориальной системы «капитал – антикапитал» – создания тезауруса как совокупности концентрированных знаний, своего рода словаря теории капитализации. Для решения поставленной задачи используются аксиоматический подход к формированию целевых установок и метод операторного отображения.

Следующая работа данной рубрики называется «Историко-логический подход в исследовании проблем становления и развития акционерных обществ». Её представила Иродова Елена Евгеньевна, профессор кафедры экономической теории ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет», (г. Иваново, Российская Федерация). В данной статье с позиций единства логического и исторического подходов исследуется объективная обусловленность возникновения и развития акционерных обществ. С позиций логического подхода актуализируется идея развития форм организации хозяйственных процессов как результата разрешения противоречий в механизмах хозяйствования. Акционерные предприятия, по мнению автора, выступают здесь в качестве адекватного и эффективного инструмента снятия противоречий. В рамках исторического подхода в статье Е.Е. Иродовой развернута идея ретроспективного анализа и обобщения разнообразных точек зрения по проблемам организации и развития акционерного бизнеса. Это, как считает автор статьи, обеспечивает выход на так называемые «теории капитала», «теории конкурентных преимуществ», «функциональные теории», «теории эффектов» и ряд других.

Продолжает нашу главную рубрику статья на тему «Сущность страхового капитала в системе эволюционного развития экономических отношений». Её подготовил Горбачев Олег Геннадьевич, кандидат физико-математических наук, соискатель ученой степени доктора экономических наук, доцент кафедры математических основ управления ФГБОУ ВПО «Московский физико-технический институт (государственный университет)» (г. Долгопрудный Московской области, Российская Федерация). В его работе вводится авторское определение понятия «страховой капитал», которое исследуется в рамках как классической методологии, так и неоклассического подхода. Показано, что страховой капитал возникает как объект экономических отношений вследствие объективных законов. Исследованы основные функции и структура страхового капитала, его отличие от «близких» экономических понятий, что позволило выделить сущностные свойства страхового капитала в контексте экономических отношений.

Завершает эту основную рубрику статья на тему «Межрегиональное сотрудничество как актуальная форма экономического развития». Её представил Волков Сергей Константинович, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Мировая экономика и экономическая теория», ФГБОУ «Волгоградский государственный технический университет» (г. Волгоград, Российская Федерация). Он считает, что в условиях ужесточения конкуренции во всех сферах хозяйственно-экономической деятельности возникает необходимость в поиске новых инструментов, моделей и методов ведения конкурентной борьбы, одним из которых является коллаборация. В статье рассматривается возможность и целесообразность развития коллаборационных механизмов между регионами в сфере туризма, а также – ограничения их использования. Автором статьи предложены

направления практического развития предлагаемой модели.

В следующей рубрике «Творчество молодых исследователей» предлагаем Вашему вниманию работу по теме «Расширение конкуренции в условиях ВТО». Её автор – Гуляев Герман Юрьевич, аспирант кафедры экономической теории ФГБОУ ВПО «Пензенский государственный университет» (г. Пенза, Российская Федерация). В данной статье рассматриваются цели, позитивные и негативные последствия вступления России в ВТО. Автором исследуется влияние членства России в ВТО на развитие конкуренции, изучается влияние импорта на развитие сельского хозяйства и легкой промышленности. Г.Ю. Гуляев высказывает мнение о необходимости модернизации банковской системы страны. В статье выявлены причины, сдерживающие эффективное развитие ряда отраслей экономики и пути их преодоления.

В заключительной рубрике – «Юбилей ученого-экономиста» – мы, прежде всего, чествуем наших коллег с кафедры политэкономии Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, отмечающей свое 210-летие. Обращаясь к юбилярам кафедры-флагмана политэкономической науки с поздравлением, мы благодарим их, особенно заведующего Анатолия Александровича Пороховского и его заместителя по научной работе Кайсына Асретовича Хубиева за постоянную и активную поддержку нашего журнала, помощь нам квалифицированным советом.

Здесь же публикуются поздравления с 85-летием Василия Ивановича Корнякова, доктора экономических наук, профессора, члена редколлегии нашего журнала и редакционного совета альманаха Экономического факультета и Центра общественных наук МГУ им. М.В. Ломоносова «Философия хозяйства», действительного члена Академии философии хозяйства и Философско-экономического ученого собрания МГУ. Эти поздравления прислали коллектив лаборатории философии хозяйства и Центра общественных наук МГУ во главе с Ю.М. Осиповым и член редколлегии нашего журнала, вице-президент Образовательной корпорации «Туран» из столицы Казахстана г. Астана Урак Жолмурзаевич Алиев. Мы присоединяемся к их поздравлениям и добрым пожеланиям в адрес В.И. Корнякова.

Таково основное содержание представленного Вашему мнению шестого (двадцать четвертого) номера. Кроме того, обращаем Ваше внимание, что в составе редколлегии произошло изменение статуса у Сергея Владимировича Шкиотова: он теперь не просто член редколлегии, а первый заместитель главного редактора. Соответствующую нашу с Г.А. Родиной просьбу поддержали члены редколлегии с учетом необходимости обеспечения завтрашней преемственности в нашей работе.

В заключение позвольте высказать традиционное для завершения рубрики главного редактора пожелание: Успешной Вам работы над новым номером, уважаемый читатель!

С уважением,

В.А. Гордеев

МОДИФИКАЦИЯ КОНКУРЕНЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Родина Галина Алексеевна

доктор экономических наук, профессор. Ярославский филиал ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», директор филиала, действительный член Академии философии хозяйства и Философско-экономического ученого собрания МГУ имени М.В.Ломоносова.
г. Ярославль, Российская Федерация. E-mail: galinarodina@mail.ru

Аннотация. В статье прослеживается модификация конкуренции в XXI веке, основной причиной которой является трансформация индустриальной основы общества в сторону индустриально-информационной. Автором выдвигается гипотеза, согласно которой технологические изменения оказали противоречивое влияние на конкуренцию как в сторону развёртывания монополистических тенденций, так и в сторону снижения барьеров проникновения в отрасль.

Ключевые слова: конкуренция; индустриальная экономика; индустриально-информационная экономика; монополия; совершенная конкуренция; сетевые внешние эффекты

Код УДК: 339.137

Annotation. In article is traced the competition modification in the XXI century, which main reason transformation of an industrial basis of society towards the industrial and information is. The author makes a hypothesis according to which technological changes had inconsistent impact on the competition as towards expansion of monopolistic tendencies, and, on the contrary, towards decrease in barriers of penetration into a branch.

Keywords: competition; industrial economy; industrial and information economy; monopoly; perfect competition; network external effects

Прежде чем говорить о модификации конкуренции в современных условиях, целесообразно привести ортодоксальные, классические, «досовременные» характеристики конкуренции. Представим их в тезисном виде:

- конкуренция – это соперничество (от «войны всех против всех» – до различных добровольно-принудительных договорённостей о разделе рынков, квотировании выпуска и контроле над ценами) рыночных субъектов за наиболее выгодные условия производства, продажи и покупки ресурсов и продукции;
- конкурентный механизм подобен «невидимой руке», выстраивающей действия отдельных индивидуумов, ведомых своими собственными эгоистическими интересами, в направлении достижения общего блага для всех, как писал ещё А. Смит, т.е. это практически универсальный механизм общественного развития как на микро-, так и на макроуровне, как в статике, так и в динамике;
- конкуренция – это необходимое и главное условие экономической эффективности на любом уровне;

- поэтому существует прямо пропорциональная связь между конкурентностью рыночных структур и эффективностью использования ограниченных ресурсов;
- чем эффективнее национальное производство, тем более сильным игроком становится страна и на международной арене;
- в итоге: больше свободной конкуренции – больше эффективности и, наоборот, меньше конкуренции – меньше эффективности.

Однако к XXI веку эта логически непротиворечивая конструкция, превратившаяся, казалось, в аксиому, начала обнаруживать и накапливать изъяны.

Во-первых, сама конкурентная среда в последней трети XIX века породила собственное отрицание в виде *монополий*, получивших власть над рыночными ценами. Как конкуренция, так и монополия произрастают из одного рыночного корня, сопряжены с модификацией не частной собственности как таковой, а её видов; что не выходит за рамки капиталистических производственных отношений. Поэтому экономическая наука не противопоставила конкуренцию и монополию друг другу, а выделила два вида конкуренции: совершенную и несовершенную. Это несовершенство привело к некоторой потере рыночной эффективности и породило потребность в его корректировке. Поскольку монополия, являясь продуктом развития свободного рынка, рыночными мерами не может быть взята под контроль, постольку для стимулирования эффективного использования ресурсов и снижения дефicits убытков понадобилось подключение с конца XIX века *антимонопольного законодательства*. Так рыночный механизм ответил на своё собственное несовершенство, обнаружив, что не может обеспечить достижение эффективности без вмешательства извне.

Во-вторых, стремительное углубление разделения труда на индустриальной материально-технической базе настолько усилило общественный характер производства, что всё общество оказалось как бы скреплённым, прошитым изнутри. С одной стороны, это позволило резко увеличить производительность труда, а с другой, – привело к взаимозависимости практически всех от всех. Открылись новые аспекты рыночного фиаско: совершенная конкуренция игнорирует спрос на товары коллективного пользования, которых становилось всё больше и больше по мере нарастания общественного характера производства. К этому прибавились внешние эффекты, роль которых в общественном развитии возросла по мере углубления разделения труда. Для поступательного развития *социума* оказалось недостаточно обеспечить рыночное равновесие, основанное на учёте внутренних (*частных*) издержек производства и *частного* спроса. Чисто рыночная эффективность обернулась перепроизводством товаров с отрицательными и недопроизводством товаров с положительными экстерналиями. Заточенный под индивидуализм, рыночный конкурентный механизм обнаружил неспособность вывести социум на уровень *общественной эффективности*. Вновь понадобилось внешнее вмешательство в виде корректирующих программ в фискальной и монетарной областях, *антициклической, антиинфляционной, социальной политики государства*.

В-третьих, *трансформация самой индустриальной основы в сторону индустриально-информационной оказала противоречивое влияние на конкуренцию как в сторону развёртывания монополистических тенденций, так и, наоборот, в сторону снижения барьеров проникновения в отрасль*. Данная статья посвящена доказательству подобной гипотезы.

Кроме непосредственно информационных продуктов, даже товары и услуги, бывшие основным продуктом механической технологии, в индустриально-информационной экономике становятся тесно связанными с информацией при их производстве и потреблении, превращаясь в *инфотовары* и *инфоуслуги*. Вся система экономики становится пронизанной сетью сбора и обмена информацией. Как это влияет на конкуренцию?

1. Производство таких инфотоваров и инфоуслуг претерпевает существенные изменения со стороны издержек. В наукоемких производствах отношение инвестиций к доходу растет с увеличением использования знаний, что меняет традиционную *структуру издержек*. Самой значимой их частью становятся расходы на НИОКР, т.к. создание информационного продукта обходится дорого, но этот продукт впоследствии легко производится.

П. Ромер предложил яркий пример, иллюстрирующий разницу между продуктом-предметом, атрибутом индустриальной экономики, и продуктом-идеей, атрибутом информационной экономики [7]. В качестве первого выбраны апельсины, в издержки производства которых входят издержки на регулярный отвод части земли для посадки новых деревьев, на сбор урожая и т.д. При этом издержки каждого последующего апельсина примерно равны издержкам предыдущего. В качестве второго выбрана полимерная цепная реакция, позволяющая из небольшого количества ДНК, помещенных в раствор с энзимом, при каждом цикле нагревания-охлаждения получать удвоение молекул ДНК, в результате чего две первоначальные молекулы способны за достаточно короткое время произвести миллиарды молекул ДНК.

Это приводит, с одной стороны, к необходимости разделения информационного рынка на рынок первичной информации, которую можно произвести единожды, и тиражируемой информации, производство и распространение которой схоже с производством однородных индустриальных товаров массового спроса и потребления. С другой стороны, в структуре издержек начинают преобладать те из них, которые связаны с живым трудом, что увеличивает долю расходов на живой труд в общих издержках фирмы и позволяет квалифицировать эти издержки как постоянные, ибо они не «привязаны» непосредственно к текущему объему выпускаемой продукции. Наконец, с третьей стороны, это оборачивается ростом в структуре издержек «традиционных» постоянных издержек.

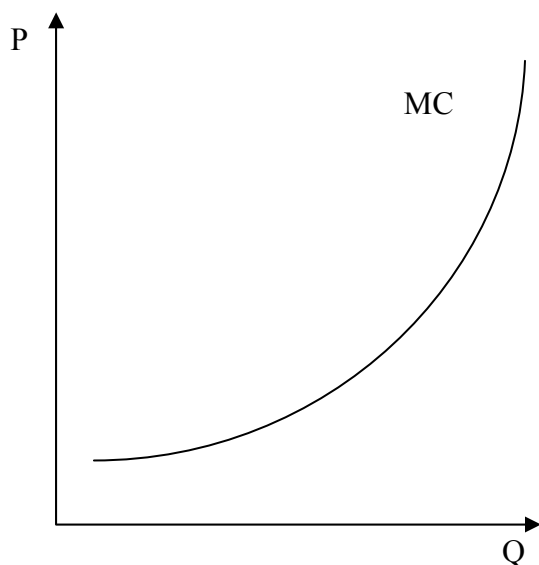
Таким образом, для рынка первичной информации интеллектуальный творческий высококвалифицированный труд играет первостепенную роль, а материальные ресурсы – второстепенны; на рынке же тиражируемой информации может преобладать доля материальных затрат при более низком удельном весе трудовых затрат. Иными словами, для рынка информационных продуктов характерны *высокие постоянные и низкие, порой приближающиеся к нулю, предельные издержки*. Такая структура издержек в старой экономике типична для *естественных монополий*, однако выводы об усилении монополизации в информационной экономике преждевременны.

2. Изменение структуры издержек корректирует зависимость между размером издержек и доходностью, с одной стороны, и объемом выпуска – с другой.

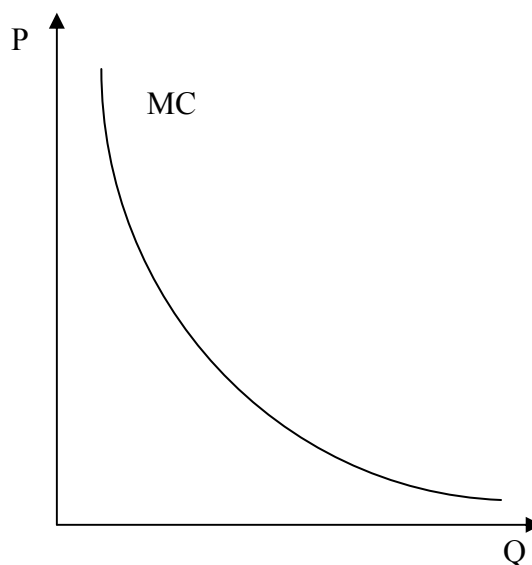
Традиционная экономическая теория исходит из действия закона убывающей доходности, на основе которого объясняется изменение издержек и дохода в зависимости от объема выпускаемой продукции. Однако информационные продукты не подчиняются этому закону или, во всяком случае, демонстрируют *возрастающую доходность в весьма долгосрочной перспективе* (рис. 1). Поскольку информация отличается высокими постоянными затратами и низкими переменными, то на фоне дороговизны создания первоначального продукта становится относительно дешевым его воспроизводство в нарастающем объеме. Соответственно, отрасли, занятые производством информационного продукта, получают огромные возможности для эксплуатации *эффекта масштаба*. Феномен растущей доходности анализировался экономистами и раньше: А. Маршалл исследовал его еще в 1890 году в таких отраслях, как железные дороги, газовая промышленность, электроэнергия.

Вместе с тем реализация эффекта масштаба, как правило, ведет к *нарушению совершенной конкуренции*, поскольку сопровождается концентрацией производства и укрупнением фирм,

которые становятся монополистами. Инновационные фирмы могут возместить значительные издержки по НИОКР либо за счёт огромного объёма производства и, соответственно, продаж, либо за счёт высоких цен. Это обуславливает монополистическую и олигополистическую структуру рынка информационного продукта. IT-фирмы связаны с возникновением *сетевых внешних эффектов*, когда полезность товара для одного субъекта зависит от того, какое количество других субъектов являются его потребителями. Эти сетевые эффекты проявляются и со стороны спроса, и со стороны предложения; однако лишь при условии достижения некой критической массы пользователей, т.е. при очень большом объёме производства и потребления информационного продукта. Все это способствует продвижению монополий на рынке информационных технологий.



(а) Закон убывающей доходности



(б) Закон возрастающей доходности

Рис. 1. Сравнение изменения издержек и дохода в зависимости от объёма выпускаемой продукции в индустриальной (а) и информационной (б) экономике

Вместе с тем реализация эффекта масштаба, как правило, ведет к *нарушению совершенной конкуренции*, поскольку сопровождается концентрацией производства и укрупнением фирм, которые становятся монополистами. Инновационные фирмы могут возместить значительные издержки по НИОКР либо за счёт огромного объёма производства и, соответственно, продаж, либо за счёт высоких цен. Это обуславливает монополистическую и олигополистическую структуру рынка информационного продукта. IT-фирмы связаны с возникновением *сетевых внешних эффектов*, когда полезность товара для одного субъекта зависит от того, какое количество других субъектов являются его потребителями. Эти сетевые эффекты проявляются и со стороны спроса, и со стороны предложения; однако лишь при условии достижения некой критической массы пользователей, т.е. при очень большом объёме производства и потребления информационного продукта. Все это способствует продвижению монополий на рынке информационных технологий.

3. *Монополистические начала* в информационной экономике получают *дополнительное развитие* в связи с увеличившейся возможностью проведения *политики ценовой дискриминации*, т.к. производитель/продавец получает большой объём информации о своих потенциальных клиентах, их финансовых возможностях и готовности платить. Если продавец, обладающий такой информацией, предложит каждую единицу товара каждому покупателю по максимально

допустимой для него цене (ценовая дискриминация первой степени, или совершенная ценовая дискриминация), то весь излишек покупателя трансформируется в излишек продавца. В индустриальной экономике такая ситуация является скорее гипотетической, т.к. невозможно обеспечить полную осведомленность продавца о готовности платить каждого потенциального клиента. Но в условиях информационной экономики возможность применения совершенной ценовой дискриминации резко возрастает, ибо появляется возможность сбора информации о поведении потенциального и реального покупателя, накапливаемой в собственных базах данных продавца.

Индивидуальное ценообразование пока недоступно, однако уже сегодня дифференциация цен при заказах идентичных товаров различными покупателями одновременно весьма существенна (скажем, для компакт-дисков – до нескольких сотен рублей). Практика электронной торговли показывает, что в более выигрышном положении оказывается тот, кто предлагает не просто более низкие цены, а более удачное сочетание скидок, соответствующее запросам покупателей. Так, по данным Ю.П. Воронова, фирма «Amazon.com» конкурирует с «Rakuten.com» (бывший «Buy.com»), однако сопоставление их цен не представляется корректным: сроки поставки купленного товара у одной компании составляют 48 часов, у другой – несколько месяцев [4].

4. Возникают механизмы, *усиливающие монополистические тенденции*, связанные с последствиями действия *эффекта экономии на масштабе* не только со стороны предложения, что существует в индустриальной экономике, но и *со стороны спроса*. Этот эффект стимулирует отсеивание технологий, альтернативных доминирующей, даже если они более совершенны. «Если сеть достигла привлекательной для пользователей величины, она становится своеобразным центром гравитации, притягивая новых участников. В таком случае новой конкурирующей системе проблематично добиваться успеха, даже когда обнаруживаются её преимущества в пользовании и/или затратах» [2]. Например, офисные средства фирмы «Microsoft» практически стали стандартом отрасли, поэтому их полезность для новых пользователей больше, по сравнению с полезностью аналогичных продуктов конкурентов, т.к. дают возможность наладить документооборот с иными пользователями, которые, освоив определённую компьютерную программу, не склонны переходить на другую, несмотря на её сравнительные преимущества. Трудно найти более убедительный пример, нежели клавиатура QWERTY: более удобные клавиатуры с другим расположением букв остались невостребованными; поэтому данный феномен известен как «эффект КВЕРТИ».

Возможность использовать этот эффект стимулирует информационные компании к бесплатной раздаче новаторской продукции в больших масштабах для «прикармливания» потенциальных пользователей. Вряд ли такая стратегия оказалась бы прибыльной в индустриальной экономике. Однако в информационной экономике компания для дальнейшего развития нуждается в изначальном установлении своего стандарта, что позднее, когда продукт станет известным и незаменимым для критической массы пользователей, позволит ей перейти к продаже обновлённых, дополнительных или расширенных версий первоначального программного продукта. В результате то, что сегодня бесплатно, завтра обернётся ощутимыми преимуществами и прибылью. Например, «Netscape» бесплатно распространила первые 40 млн. копий своего программного продукта, а корпорация «SUN» на безвозмездной основе предоставила язык программирования Java. Мы согласны с мнением И.А. Стрелец: единые стандарты, к которым привыкает пользователь, усиливают власть того, кто первым захватил рынок и ввел эти стандарты [5]. Данное явление получило название «*эффекта захвата*».

Традиционное представление о распределении рыночной власти заставляет оценивать данный эффект негативно, однако если «отменить» подобную монополию, приведшую к установлению единого для всех пользователей стандарта, то вряд ли экономическая эффективность повысится: появится большое количество несовместимых программных продуктов, а вслед за этим встанет

вопрос об их необходимом согласовании. Поэтому даже в тех сферах, где отсутствует явная монополия, фирмы-конкуренты предпочитают придерживаться стандартов, разработанных лидирующей компанией (как поступали, например, «Сугіх» (до своего поглощения Тайваньской компанией «VIA Technologies») или «AMD», ориентировавшиеся на стандарты «Intel»), для обеспечения сбыта своей продукции. Требование совместимости стандартов приводит к тому, что в одном сегменте информационного рынка присутствуют не более двух крупных игроков, как, например, «Intel» и «AMD». Две технологии существуют в том случае, если они при всем различии между собой дополняют друг друга (как flash и html); в противном случае рынок эволюционирует в сторону единого стандарта.

Данная тенденция привела ещё к одному интересному эффекту: порой компания, чтобы утвердить свой продукт в качестве отраслевого стандарта, должна поощрять вхождение в отрасль конкурентов! Таким примером является деятельность корпорации «Эдоб Системз», вложившей крупные капиталы в разработку языка описания страниц для настольных издательских систем, именуемого «постскриптумом» (PostScript). Для того чтобы компании начали вкладывать время и деньги в изучение «постскриптума», фирма разрешила конкурентам копировать созданный ею язык, чтобы создать конкурентный рынок толкователей «постскриптума». Стратегия оказалась удачной: появилось несколько конкурентов, и PostScript стал широко признанным стандартом для настольных издательских систем.

В результате в информационной экономике на фоне неослабевающей конкуренции появляется тенденция к сотрудничеству, обусловленная необходимостью установления глобальных стандартов и универсализации технологии и продуктов. Стандарты модифицируют направление конкуренции: несовместимые системы конкурируют *за* рынок, совместимые продукты конкурируют *на* рынке; стандарты приводят к конкуренции между компонентами, что служит интересам конкретных специалистов, но не к конкуренции между целыми системами, что было бы предпочтительнее для универсалов.

Мы вскрыли основные факторы, *ослабляющие* конкуренцию в информационной экономике. Однако специфика последней рождает и *противоположные* тенденции.

1) В условиях распространения информационных технологий происходит, скорее, *снижение рыночных барьеров*: с одной стороны, потребители получают возможность сравнивать цены, что ведёт к развитию конкуренции; с другой стороны, электронный бизнес сам по себе чрезвычайно прозрачен: наблюдать за конкурентами можно не сходя с рабочего места, анализируя их сайты.

Поскольку условия взаимодействия для всех предприятий одинаковы, постольку новые, небольшие и агрессивные компании часто могут на равных конкурировать с крупными, хорошо известными. В бизнесе, где постоянно возникают все новые конкуренты, сохранение рыночных позиций требует непрерывного внимания, в противном случае этот потенциал окажется нереализованным. По некоторым оценкам, 95% новичков в Интернет-бизнесе терпят неудачи. *Равноэффективное сосуществование в отрасли крупных и мелких фирм также расширяет возможности для распространения немонаполистических тенденций.*

2) Немалую роль в *усилении конкурентных тенденций* играют *транзакционные издержки*, под которыми принято понимать издержки фирмы, связанные с поиском информации, координацией взаимодействия, обменом данными между сотрудниками внутри фирмы.

В условиях индустриальной экономики подобные затраты на взаимодействие были весьма велики: от 40% в добывающей промышленности до 70% в банковском секторе. В итоге эти затраты превышали ценность самого взаимодействия, что приводило к формированию рыночных границ, особенно в географическом и отраслевом разрезах. Контроль над всей цепочкой создания стоимости был самым эффективным способом минимизации транзакционных расходов, что

обернулось созданием вертикально выстроенных компаний, чья прибыль зависела в основном от объемов используемых ресурсов. При этом уменьшение масштабов и увеличение специализации было затруднено в силу дороговизны поиска внешних поставщиков, затрат на координацию сотрудничества и контроль качества.

В условиях всеобщей компьютеризации, распространения единых стандартов, либерализации рынков и возрастания мобильности капитала резко снижаются транзакционные расходы, конкуренция между компаниями всё в большей степени определяется контролем не над материальными, а над нематериальными, неосязаемыми активами (*intangibles*), к которым мы относим предпринимательский дух, системное мышление, постоянную учёбу, атмосферу творчества, нестандартность и повышенную скорость принятия решений, здоровый авантюризм, экспериментирование, командный дух, способность работать в условиях практически непрерывных изменений, преданность работе, воспоминания, человеческие отношения, «бренднейм», имидж.

Снижение расходов на взаимодействие обеспечивает фирмам более лёгкий доступ к клиентам. Скажем, основная причина, по которой люди любят большие супермаркеты, – всё, что им может понадобиться, физически находится в одном месте. В итоге потребитель экономит время и деньги. Но в Интернете физическое местоположение не имеет значения, между магазинами не существует никакого расстояния. Поэтому в сети лучше заниматься каким-то одним делом и делать его действительно хорошо – в этом залог победы в конкурентной борьбе. Также упрощается работа и с поставщиками, что способствует разделению цепочки создания стоимости на отдельные специализированные компании и объективно создаёт возможность для более глубокой специализации. Эта возможность подкрепляется уменьшением и размера компании, и периода получения предпринимательской прибыли в условиях морального старения используемых знаний. Большие корпоративные размеры означают в информационной экономике скорее рост масштабов кооперации, чем рост размеров отдельных корпораций; поэтому средние размеры фирм в такой экономике уменьшаются.

Дополнительные аргументы в пользу усиления конкуренции в информационной экономике связаны с сокращением издержек не только производителей, но и потребителей по поиску и получению информации. Поэтому продавцы оказываются в ситуации совершенной конкуренции и вынуждены снижать цены до уровня предельных издержек. Кроме возросшей конкуренции между продавцами и лучшей информированности потребителей, электронные рынки должны обеспечивать экономию для торговых онлайн-компаний из-за отсутствия издержек на аренду офисных и складских помещений. В итоге, идентичные товары в Интернете должны продаваться по одинаковой цене, близкой к предельным издержкам. Однако сравнение онлайн- и офлайн-цен даёт противоречивые результаты, а дисперсия цен на электронных рынках не только не стремится к нулю, но на практике оказывается не ниже, а, наоборот, выше. Несмотря на отсутствие принятого экономическим сообществом объяснения подобного несовпадения теории и практики, считаем возможным согласиться с гипотезой А. Кузнецова [1]:

- даже абсолютно одинаковые товары в различных магазинах являются неоднородными, т.к. приобретаемый при каждой покупке набор услуг и информационная составляющая товара отличаются у разных продавцов. Для поправки на неоднородность товаров принято использовать гедонические регрессии, однако применительно к Интернет-рынкам даже их использование не исключает высокую дисперсию цен. Как метко заметил Дж. Стиглер более полувека назад: «дисперсия цен – это и проявление, и на самом деле мера невежественности на рынке» [8, с. 213-225];
- информация о «местоположении» Интернет-фирмы на цифровых рынках не менее важна, чем на обычных: покупатели и продавцы на электронных рынках разделены во времени и пространстве (доставка происходит через определенное время после совершения покупки),

и покупатель, используя кредитные карточки, должен быть уверен, что его финансовая информация не попадёт в «чужие руки», за что готов платить дополнительно (этим и пользуются фирмы с хорошей репутацией);

- Интернет облегчает ценовой сговор: если на традиционных рынках покупатели реагируют на снижение цены одним из продавцов раньше конкурентов, что позволяет инициатору изменения цены рассчитывать на дополнительную прибыль (и эта возможность обуславливает внутреннюю нестабильность картельных соглашений), то на практике электронный продавец просто не успеет получить ощутимого выигрыша от снижения цены, поскольку информация об этом мгновенно становится доступной другим продавцам и ответные действия последуют быстрее, чем реакция покупателей. Это объективно создаёт возможность для повышения цен. Так, если один из продавцов инициирует повышение цен и если это действие будет поддержано другими игроками (это становится ясно довольно быстро), то все продавцы окажутся в выигрыше; если нет – инициатор может вернуть цену на прежний уровень до того, как она окажет влияние на объём продаж и прибыль.

3) *Монополистическое положение* в новой экономике оказывается гораздо *менее устойчивым*, нежели в отраслях индустриальной экономики. Х. Вэриан выявил четыре фактора подобной неустойчивости [9]:

- конкуренция за монопольное положение: если самая крупная фирма обладает существенными преимуществами по издержкам, то фирмы станут интенсивно бороться за то, чтобы быть самыми крупными; результатом этой борьбы будет снижение цен на рынке;
- конкуренция с собой: более старые продукты одной компании, проданные ранее и уже используемые потребителями, являются серьезным конкурентом для её же собственных, но более новых продуктов, что характерно, скажем, для продукции крупнейшего производителя компьютерной техники Intel, являющегося лидером на своём рынке.
- давление со стороны производителей товаров-комплементов: производители продукции, которая дополняет определённый информационный продукт, могут оказаться заинтересованными в снижении его цены, что, согласно закону спроса и предложения, вызовет рост величины спроса на этот продукт; при увеличении же объёма его продаж автоматически возрастает объём продаж и товаров-комплементов; часто давление со стороны производителей последних серьёзно корректирует ценообразование на монопольных рынках;
- изобретение аналогов: в условиях более прозрачной и более быстрой информационной экономики конкурирующие фирмы, даже при использовании системы патентной защиты, оперативнее найдут аналогичное или даже более совершенное решение проблемы, если это приносит приемлемую прибыль.

Мы можем прибавить к этому фактор времени, ускоряющий жизненный цикл бизнеса и предопределяющий сокращение времени господства отдельных компаний на рынке. Если «Microsoft», чьи позиции кажутся незыблемыми, пропустит что-то принципиально новое, его просто-напросто не станет. Таким образом, одним из главных факторов конкурентоспособности становится скорость обновления. Вспоминаются сказочные приключения Алисы в Стране чудес, когда для того, чтобы остаться на месте, нужно было довольно быстро идти, а чтобы суметь переместиться вперёд, нужно было просто-напросто бежать изо всех сил. «Приходится жертвовать совершенством и приспособленностью к сложившемуся рынку, – отмечает К. Келли в своей работе «Новые правила для новой экономики», ставшей программной и не потерявшей актуальности, несмотря на то, что она была написана в 1998 г., – и становиться пусть менее совершенным и приспособленным, но более гибким и децентрализованным, и уметь на самом пике успеха вовремя

«провести демонтаж» продукта или целого сектора и устремиться к новому пику» [6].

4) Поскольку время превращается в стратегический фактор успеха из-за морального старения используемых знаний, период получения предпринимательской прибыли постепенно уменьшается, и *производство* должно постоянно *«ускоряться»*.

С одной стороны, это осложняет поиск альтернативных ресурсов для компании, т.к. фактор времени не предоставляет фирме возможность заниматься подобным поиском долго: некоторые виды информации требуются незамедлительно. С другой стороны, продолжительность жизни многих продуктов на рынке постоянно снижается, иногда до нескольких месяцев, пока конкуренты не запустят свое производство. Единственный способ выжить в таких условиях – начинать разработку продукта № 2, когда продукт № 1 только запускается, и выводить № 2 на рынок тогда, когда цена на № 1 начинает падать, поскольку конкуренты-имитаторы овладели искусством производить № 1. Следует изобретать новые продукты быстрее, нежели предыдущие станут привычным товаром.

Недаром экономику бенчмаркинга профессора Стокгольмской школы экономики Й. Риддерстрале и К. Нордстрем назвали «караоке-капитализмом», который «никогда не приведет на вершину, а только выведет в середняки» [3, с. 28]. Поскольку ситуация в электронной экономике гораздо изменчивее, чем в традиционной, постольку это требует более интенсивной и быстрой работы. Часто говорят, что в Интернет-экономике три месяца должны засчитываться за год работы в традиционной экономике.

Поэтому среди продавцов информации *преобладает неценовая конкуренция*, определяемая такими факторами, как скорость, достоверность, полнота, конфиденциальность и др. специфическими свойствами информации.

Конкуренция между продавцами эволюционирует от соперничества в ценах и качестве обслуживания – к борьбе за объём рекламы и силу бренда также в силу легкодоступности для покупателей информации о товарах. Особая роль рекламы в электронной конкуренции объясняется тем, что, по сравнению с оффлайновыми продавцами, онлайн-овые не имеют возможности использовать, скажем, витрину магазина в качестве статичной информационной рекламы – они обязаны постоянно вкладывать средства в баннеры и рассылку электронных писем, что значительно превышает издержки показа вывески или рекламного щита в оживлённых районах.

Таким образом, мы со всей очевидностью сталкиваемся с *двойственной модификацией рынка* в условиях распространения информационных технологий. С одной стороны, рынок неизбежно монополизирован, но с другой стороны, входные барьеры снижаются, да и монополии в большей степени начинают вести себя, как совершенные конкуренты, то есть нетрадиционным способом, когда им становится невыгодно повышать цены и сдерживать объёмы производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецов В.А. Электронные деньги. Интернет-платежи / В.А. Кузнецов, А.Ф. Андреев. – Москва: Маркет ДС, 2010. – 176 с.
2. Пахомова Н.В. Взаимосвязь структуры рынка и инновационной активности фирм: новые результаты с учетом технологических возможностей отраслей / Н.В. Пахомова, А.А. Казьмин // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 4 (48).
3. Риддерстрале Й. Караоке-капитализм. Менеджмент для человечества: пер. с англ. / Й. Риддерстрале, К. Нордстрем // Bookland.ru [Электронный ресурс] : книжная поисковая система. –

Режим доступа: <http://www.bookland.ru/book1924175.htm>. – Дата доступа: 10.10.2014.

4. Родина Г.А. Особенности конкуренции в новой экономике / Г.А. Родина // Экономические и социальные проблемы российского общества: сборник научных работ: по материалам научно-практической конференции, посвященной 50-летию Ярославского филиала ВЗФЭИ / под ред. Г.А. Родиной. – Ярославль, 2008. – Вып. 10.
5. Стрелец И.А. Новая экономика: гипотеза или реальность? / И.А. Стрелец // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 2. – С. 16–23.
6. Стрелец И.А. Макроэкономика: учебник для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» / И.А. Стрелец. – Москва: Рид Групп, 2011. – 192 с.: ил., табл. – (Национальное экономическое образование).
7. Kelly K. New Rules for the New Economy: 10 Radical Strategies for a Connected World / К. Kelly. – Viking Pr., 1998.
8. Romer P. The Origins of Endogenous Growth / P. Romer // Journal of Economic Perspectives. – 1994. – Volume 8, no.1.
9. Фролов И.Э. Современные проблемы построения моделей научно-технической сферы экономики / И.Э. Фролов, И.Г. Чаплыгина // Российская Академия наук. Институт народнохозяйственного прогнозирования [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=pub/frol02>. – Дата доступа: 20.09.2014.
10. Stigler G. The Economics of Information / G. Stigler // Journal of Political Economy. – 1961. – Vol. 69, № 3.
11. Varian H. Statement of Hal Varian before the US Congress Subcommittee on Basic Research / H. Varian // US Berkeley School of Information [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.sims.berkeley.edu/~hal/Papers/congress.html>. – Date of access: 05.10.2014.

THE CONCEPT OF NATIONAL SYSTEM OF ECONOMY AND ITS RELEVANCE FOR MODERN RUSSIA

Truel Jean-Louis

Associate Professor Université Paris-Est Créteil, Vice-president Cercle Kondratieff
Paris, France. E-mail: jltruel@cario.fr

Аннотация. Статья посвящена важному и актуальному для Российской Федерации вопросу. Таким вопросом выступает использование политэкономического понятия национальной системы экономики в практике макроэкономической политики. Автор показывает, как модифицируется указанное понятие со времен Фридриха Листа по настоящее время в соответствии с объективными изменениями самой экономики. Автор обращает внимание на практику структурной политики США во второй половине 20-го века. Главное внимание автор уделяет проблеме оптимизации такой политики в РФ в целях модернизации её экономики.

Ключевые слова: политэкономическое понятие национальной системы экономики; межотраслевые взаимосвязи внутри национальной системы экономики; соотношение финансового и реального секторов экономики; структурная политика; модернизация; экономика

Код УДК: 330.1

Annotation. This article is devoted to important and actual question for the Russian Federation. Such question is using of politeconomical concept National System of Economy in macroeconomic politics. The author shows that this concept changed since F. List' time to present time, because economy changed according to objective laws. The author pays attention to practice of structural policy of the USA in the second half of the 20th century. The author pays the main attention to a problem of optimization of such policy in the Russian Federation for modernization of its economy.

Keywords: politeconomical concept national system of economy; intersectoral interrelations in national economy; ratio of financial and real sectors of economy; structural policy; modernization; economy

The concept of National System of Economy has been developed by Friedrich List in the 19th century as a pillar of political economy. Superseded by macro-economic theories it has known a revival in the late 20th century and beginning of 21st century with some relevance as a policy tool for many countries, including Russia.

RISE, FALL AND REVIVAL OF FRIEDRICH LIST

Contrary to a common view, List's theory was less about protectionism than about interactions between the various sectors of the economy: «The whole social state of a nation will be chiefly determined by the principle of the variety of occupations and the co-operation of its productive powers» [2]. In the context of the 19th century, «the most important co-operation of productive powers in material production is that of agriculture and manufacturing». This implied that policies should push for the development of a

national system of economy that would keep balance between the various activities. The most notorious example was the promotion of infant industries through **temporary protectionism** in order to allow them to become competitive in the context of overall development of the economy.

This subtle argument was dropped during the second half of the 19th century, with the rise of «**permanent protectionism**» in Europe and in the US. Yet List's thought had an inspirational role for the implementation of several national economic policies, such as those of Sergei Witte, in Russia at the end of the 19th century.

Permanent and indiscriminating protectionism showed its negative effects during the Great Depression. After that, the infant industry argument was abandoned in developed countries together with any idea of protectionism¹. This meant a shift towards a macro-economic theory of specialization through the development of free trade.

One of the main effects of this shift of focus is that the nationality of companies and the coherence of the national economies were not deemed important in economic theory.

An extreme illustration is the theoretical bases that underlie the conception of GATT, and afterwards of WTO. They appear to be «country neutral»: the coherence of economic relations within a country is less important than the overall efficiency of the allocation of factors [3].

The current globalisation process and the ongoing crisis entice us to review our paradigms and to come back to the fundamental issues of political economy. That's why the concept of National System of Economy has been revived under a modernized form since the last quarter of the 20th century.

A MODERN APPROACH OF THE NATIONAL SYSTEM OF ECONOMY

Most of the modern approaches focus on the concept of «productive system», defined as the combination of the various industries within a given economy, with special attention paid to links between these industries and to the implicit hierarchies they imply.

The notion of hierarchical links is not new. It was popular in 1960's under the name of «Industrializing industries» [4]. It was developed under a more sophisticated form by the French school of economics under the name of «filières».

Under this form, the concept of «filière» tried to show how industries, and especially manufacturing industries, are linked not only by input/output relations but also by technological relations. A similar concept, focusing on the combinations of technologies as well as on the conditions in which they are produced, is that of «technical system».

Another variant, that gives a greater role to the various components of innovation, is the concept of National System of Innovation, that has been developed in the 80's and 90's by B.A. Lundvall and C. Freeman [7; 8]. This concept highlights the role of interactions between agents: «The quality of relationships between agents and organizations is crucial for the performance of the system. **It is not efficient to enhance effort or performance of the single elements if the interaction does not work well**» [9].

A common point in the modern approaches is that they stress the importance of non-material factors.

First of all the **financial dimension** has taken a much more significant part. Capital cannot anymore be considered as a versatile input, as in the classical model; it is an integral part of the national system of economy. This is due to the complex mechanisms involved between the generation of saving and its availability to the economy (investment) and to the pivotal role played by the financial industry in this process. We will show below what kinds of asymmetries are generated by this mechanism.

Many other non-material factors are involved in keeping the coherence and the control over the national

¹ Although it was still popular in countries that were rebuilding their economy, such as post-war Japan.

economics systems:

1) Intellectual property. In an environment where physical Research and Development is more and more outsourced offshore, the control of intellectual property through patents is becoming crucial. It is no coincidence that intellectual property issues a source of strong conflict between the US, European countries and other members within the WTO.

2) Standardisation of production methods. It allows the «slicing up of the production chain», which facilitates the delocalization of part the production as well as intra-firm/inter-countries trade. Therefore the definition and control of these standards – sometime called «knowledge management» plays a key role in keeping the control of the whole production process. The same is true for management and accounting standards.

3) Control of brands and distribution networks. This now extends to the control of the structure of information and of data on consumers and individuals through internet and mobile communications.

4) Institutions. At a national level, institutions guarantee the quality of relations between agents and organisations mentioned by B-A. Lundvall.

As a whole, **the productive systems of the 21st century are a combination of material, immaterial, technical and financial links that are increasingly complex and pervasive.** Most of all these links are characterized by the emergence of new hierarchies and new asymmetries [11].

THE CHALLENGES FOR ECONOMIC POLICIES

The control or restoration of the coherence of the national productive system requires much more than macro-economic policies or more or less protectionist measures. In fact, efficient policies are based on a mix of measures aimed at boosting the balanced development of the industries that are strategic at a certain period of time.

THE CASE OF THE US: STATE INTERVENTIONISM AND CONTROL OF THE FINANCIAL SECTOR

The US industrial policy in the second half of the 20th century has been a good example of permanent adaptation to keep the national productive system coherent and competitive. It included actions at a multiplicity of levels:

1) Public research programmes and procurement policy. This is notorious in high tech where US Department of Defense contracts played a crucial role in accelerating the early growth of Silicon Valley and of most electronic and IT industry. This policy also extended to the whole economy with the public procurement programmes for small and medium companies coordinated by the Small Business Administration [12].

2) Favorable measures to provide financing to companies at all stages of development. This includes measures to encourage private investment but also a full range of publicly guaranteed low interest loans, especially for small and mid-size business. For instance, the Small Business Investment Company (SBIC) program in the United States led to the formation of the infrastructure for much of the modern venture capital industry [13].

3) Control of standards in such diverse areas as production methods, international accounting, intellectual property.

4) Control of higher education and research. The US educative system is no more efficient than that of most developed countries. Yet the country compensates this relative weakness at secondary level by attracting graduate students and academics from other countries and by the setting international educational standards.

5) Soft protectionism. The US judicial system is especially efficient to help protecting national interest.

One of the most fundamental factors structuring the US national system of economy is the **domination of its financial sector that is largely put to the service of the development of the real economy**². The main mechanism is the ability of the US financial sector to recycle the trade surpluses of other countries through the purchase of US Treasury Bonds and corporate bonds: foreign ownership represented nearly 60% of the US Treasury bond market at the end of 2013, against only 25% in 1995. At the same time foreign investors represented only 15% of the equity market [14]. The US funds widely dominate their national equity market as well as the international ones [15].

To make it short, foreign funds are attracted to purchase Treasury Bonds and corporate bonds to finance the US twin deficits while **US public and private money go to investment in the productive system** [16].

These elements have combined to allow the US economy to keep its global leadership in all areas that have successively been the cornerstone of the productive system in the past 50 years.

THE CASE OF RUSSIA: HOW THE CONCEPT COULD APPLY

Russia is a very specific case when it comes to the analysis of its national economic system. The weaknesses of the «material» aspects are obvious. Not only is the economy dependent on energy and raw materials but many manufacturing industries are obsolete or not existing. The inability of the Russian companies to expand their share on their domestic market during the 2008-2009 depreciation of the rouble is a perfect illustration of this situation [17].

Russia is also lagging behind in some of the crucial immaterial components (finance, entrepreneurial atmosphere). One illustration is the status of innovation, where we see the sharp contrast between the high scientific potential and the limited development of innovative industries in competing on open markets.

Compared to the OECD average, Russia has a higher rate of tertiary education graduates, with a headcount of R and D personnel close to the average. Yet expenditure in R and D is significantly below average and the number of international patents is extremely low (tab. 1).

Table 1

Key Indicators

Indicators	Russia	OECD average
Adults with tertiary educational level, %	53	38
R&D personnel per thousand employees	6,4	7,5
Public R&D expenditure as % of GDP	0,46	0,71
Private R&D expenditure as % of GDP	0,70	1,27
Number of international patents per billion USD of GDP	0,02	0,8

Source: OECD

² Although it was still popular in countries that were rebuilding their economy, such as post-war Japan.

This means that the Russian system of innovation is not efficient, in other words that it is «strong at its input and relatively weak at the output» [18].

At the same time, Russia masters some of the elements that would allow the country to regain partial control of its productive system. To give two examples in highly crucial areas:

1) It has financial reserves that could be redirected in the development of the «real» economy. Getting full advantage of the potential is not obvious, and the transformation process of financial surplus is far from being an easy task. The banking system lacks experience and efficiency, and the public Funds – National Welfare Fund and Reserve Fund – have legal constraints that oblige them to invest much of their assets in foreign state bonds³. Therefore the heated debate about the use of the National Wealth Fund for the development of the economy is a fundamental one.

2) Russia has the potential to develop a competitive industry in high tech sectors as IT and internet. Indeed it is one of the very few countries that have been able to avoid the domination of US companies in the area of internet. Yet, being at a competitive edge in a few industries is not sufficient if they are disconnected from the rest of the economy [19].

The key issue for Russia is to think the national economic system, and within it the innovation system as a whole. The immaterial components have to be integrated with the real sector. This implies that policies that would only deal with «reindustrialisation» would not take into account the major reorganisation of the value chain that occurred these recent years. On the other hand «modernisation» policies centred only on the innovative, export oriented sector would leave if groundless.

Since List's times, the dominant industries have changed, interactions between industries have changed and non-material factors have taken a leading role. Yet, the need to have a «systemic» approach to political economy remains, in Russia as in other countries.

SOURCE

1. Das Nationale System der Politischen Ökonomie (1841), translated into English as The National System of Political Economy. – London: Longmans, Green and Co., 1909.
2. List F. The National System of Political Economy / F. List. – P. 129.
3. Bagwell K. The WTO: theory and practice / K. Bagwell, R. Staiger // National Bureau of Economic Research [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w15445>. – Date of access: 15.10.2014.
4. Bernis G. de. «Industries industrialisantes et contenu d'une politique d'intégration régionale» / G. de Bernis // *Economie Appliquée*. – 1966. – T. XIX, 3-4.
5. Lorenzi J.H. La crise du XX eme Siècle / J.H. Lorenzi, O. Pastré, J. Toledano. – Paris : Economica, 1980.
6. Dosi G. Technical change and industrial transformation / G. Dosi. – London: Macmillan, 1984.
7. Freeman C. The National System of Innovation in Historical Perspective // C. Freeman // *Cambridge Journal of Economics*. – 1995. – № 19. – P. 5–24.
8. National Innovation Systems: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / B-A. Lundvall (ed.). – London: Pinter, 1992.

³ Incidentally since much of this money is invested in US treasury bonds, this shows the efficiency of the US mechanism of recycling foreign trade surpluses.

9. B-A Lundvall interview in *Innovation Trends*. – 2011. – №4.
10. Krugman P. *Growing world Trade: Causes and Consequences* / P. Krugman // *Brookings papers on Economic Activity*. – 1995. – № 1. – P. 327–377.
11. D. Namur J.L. Truel « Délocalisations, désindustrialisation et marchés financiers : l'économie réelle sous influence » (« Offshore manufacturing, de-industrialisation and access to financial markets: the impact on real economy »). *Problèmes Economiques, Documentation Française Paris*, June 2005.
12. Villemeur Alain. *La croissance américaine ou la main de l'Etat* / Alain Villemeur. – Seuil, 2007.
13. Lerner Josh. *Boulevard of Broken Dreams* Princeton / Josh Lerner. – Princeton: Princeton University Press, 2009.
14. Walker Dinah. *Quarterly Update: Foreign Ownership of U.S. Assets* / Dinah Walker // *Council on Foreign Relations* [Electronic resource]. – 2014. – Mode of access: http://www.cfr.org/content/publications/attachments/ForeignOwnershipofUSAssets_edited.pdf. – Date of access: 20.09.2014.
15. 2013 *Investment Company Fact Book* [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.icifactbook.org/2013/fb_ch1.html. – Date of access: 25.09.2014.
16. Lorenzi J.H. *Deindustrialisation in relation to the coherence of national productive systems and availability of financial resources: paper presented at the MSU conference on Economic Theory, Lomonosov University, Moscow, 10–11 June 2004* / J.H. Lorenzi, D Namur, J.L Truel. – Moscow, 2004.
17. Truel J.L. «La Russie dans la crise : du déni à la cure d'austérité» («Russia in Crisis, from denial to austerity policies») / J.L. Truel; note for Jean-Jaurès Foundation, Paris, 24 March 2009.
18. Nureev R. *Concepts of Socio-Economic Development of Russia: myths and reality* / R. Nureev // *Recent Development in the Russian Business Economics* : conference, held at Kyoto University in 9-10 December 2011.
19. Truel J.L. *Russian policy of Innovation Centers in the light of international comparisons* / J.L. Truel, K. Fomina // *Rossiskaïa Economisheskaïa Model, Dinamika i Konteksty*, Kuban University. – Krasnodar, 2013.

ПОНЯТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ АКТУАЛЬНОСТИ ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Трюэль Жан-Луи

профессор, Парижский Университет Кретейл, вице-президент Центра Н.Д. Кондратьева
г. Париж, Франция. E-mail: jltruel@cario.fr

Аннотация. Статья посвящена важному и актуальному для Российской Федерации вопросу. Таким вопросом выступает использование политэкономического понятия национальной системы экономики в практике макроэкономической политики. Автор показывает, как модифицируется указанное понятие со времен Фридриха Листа по настоящее время в соответствии с объективными изменениями самой экономики. Автор обращает внимание на практику структурной политики США во второй половине 20-го века. Главное внимание автор уделяет проблеме оптимизации такой политики в РФ в целях модернизации её экономики.

Ключевые слова: политэкономическое понятие национальной системы экономики; межотраслевые взаимосвязи внутри национальной системы экономики; соотношение финансового и реального секторов экономики; структурная политика; модернизация; экономика

Код УДК: 330.1

Annotation. This article is devoted to important and actual question for the Russian Federation. Such question is using of politeconomical concept National System of Economy in macroeconomic politics. The author shows that this concept changed since F. List' time to present time, because economy changed according to objective laws. The author pays attention to practice of structural policy of the USA in the second half of the 20th century. The author pays the main attention to a problem of optimization of such policy in the Russian Federation for modernization of its economy.

Keywords: politeconomical concept national system of economy; intersectoral interrelations in national economy; ratio of financial and real sectors of economy; structural policy; modernization; economy

Понятие Национальной Системы Экономики было развито Фридрихом Листом в 19-м веке как важная категория политической экономии [1]. С рождением и развитием макроэкономической теории это понятие получило возрождение в конце 20-го века и начале 21-го века как обозначение средства осуществления политики для многих стран, включая Россию.

ВОЗВЫШЕНИЕ, ПАДЕНИЕ И ВОЗРОЖДЕНИЕ ФРИДРИХА ЛИСТА

Вопреки общему мнению теория Листа была в меньшей степени о протекционизме, а в большей – о взаимодействиях между различными секторами экономики: «В целом социальное государство страны будет в основном определяться принципом разнообразия занятий и сотрудничества его производительных полномочий» [2]. В контексте 19-го века, «самое важное сотрудничество производительных полномочий в материальном производстве – сотрудничество

сельского хозяйства и промышленного производства» [там же]. Это подразумевало, что политика должна стремиться к развитию национальной системы экономики, которая сохранила бы равновесие между различными отраслями. Самым печально известным примером было продвижение зарождающейся промышленности через временный протекционизм, чтобы позволить ей становиться конкурентоспособной в контексте целостного развития экономики.

Указанный аргумент был сначала практически не замечен в течение второй половины 19-го века с повышением «постоянного протекционизма» в Европе и в США. Однако теория Листа содержала важные положения для внедрения целого ряда национальных принципов экономической политики, подобных тем, которые Сергей Витте предложил применить в России в конце 19-го века.

Но постоянный и недискриминированный протекционизм показал свои отрицательные эффекты во время Великой Депрессии. После этого аргумент зарождающейся промышленности был оставлен в развитых странах вместе с любой идеей протекционизма. (Хотя он все еще оставался популярным в странах, которые восстанавливали свою экономику, например, в послевоенной Японии). А в целом это означало и изменение отношения к макроэкономической теории специализации посредством развития свободной торговли. Один из главных результатов этого изменения – то, что национально-страновая принадлежность компаний и последовательность отраслей в структуре народных хозяйств не стали считаться важными в экономической теории. Яркий пример – теоретические основания, которые были положены в основу концепции ГАТТ, а впоследствии – ВТО. Они, кажется, предназначены для «нейтральной страны», где последовательность экономических отношений внутри неё менее важна, чем полная эффективность распределения факторов [3].

Текущий процесс глобализации и продолжающийся кризис заставляют нас рассматривать наши парадигмы и возвращаться к основным проблемам политической экономии. Вот почему понятие Национальной Системы Экономики было восстановлено под модернизированной формой, начиная с последней четверти 20-го века.

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИКИ

Большинство современных подходов сосредотачивается на понятии «производительной системы», определенном как комбинация различных отраслей промышленности в пределах данной экономики с особым вниманием, обращенным на связи между этими отраслями промышленности и на неявные иерархии, которые эти связи подразумевают. Понятие иерархических связей не ново для экономической науки. Оно было популярно в 1960-х под именем «промышленно развивающихся отраслей» [4]. Это понятие было развито под более сложной формой французской школой экономики под именем «*filières*» (буквально с фр.: каналы – прим. перев.) [5].

Под этой формой концепция «*filière*» попыталась показать, как отрасли промышленности, и особенно обрабатывающая промышленность, связаны не только отношениями входа ресурсов/выпуска продукции, но также и технологическими отношениями. Подобное понятие, сосредотачивающееся на комбинациях технологий, а также на условиях, в которых они произведены, является понятием «технической системы» [6].

Другой вариант, который придает большую роль различным компонентам инноваций, представляет понятие Национальной Системы Инноваций, которое было развито в 80-х и 90-х годах 20-го века Б.А. Ландволом и К. Фрименом [7; 8]. Это понятие выдвигает на первый план роль взаимодействий между агентами: «Качество отношений между агентами и организациями крайне важно для исполнения системой своих функций. Не эффективно увеличить отдельное усилие или исполнение отдельных элементов, если взаимодействие не работает хорошо» [9].

Общее в современных подходах – то, что они подчеркивают важность нематериальных факторов.

В первую очередь, **финансовое измерение** приняло намного более значительное участие. Капитал нельзя больше рассматривать как универсальный вход, как в классической модели, хотя это и неотъемлемая часть национальной системы экономики. Это объясняется сложностью механизмов, включенных между сбережениями и инвестициями, и основной роли, которую играет финансовая отрасль в этом процессе. Мы покажем ниже, какие виды асимметрий произведены этим механизмом.

Имеется много других нематериальных факторов, которые включены в процесс сохранения последовательности и контроля над национальными экономическими системами:

1) Интеллектуальная собственность. В настоящее время, когда научные исследования все более отдаляют их производителя от потребителя, контроль интеллектуальной собственности через патенты становится крайне важным. Ведь не случайно, что интеллектуальная собственность выступает источником сильного конфликта между США, европейскими странами и другими участниками во ВТО.

2) Стандартизация производственных методов. Это позволяет осуществить «разрезание производственной цепи» [10], которое облегчает децентрализацию части торговли и производства как внутри, так и между фирмами и странами. Поэтому определение и контроль таких стандартов, когда-то названные «управлением знаниями», играют ключевую роль в удержании контроля над всем производственным процессом в целом. То же самое верно для управления и стандартов бухгалтерского учета.

3) Контроль брендов и распределительных сетей. Это теперь распространяется на контроль структуры информации и данных по потребителям и вообще физическим лицам, хотя Интернет и выступает мобильной связью.

4) Институты. На национальном уровне институты гарантируют качество отношений между агентами и организациями, упомянутых В.-А. Lundvall.

В целом экономические системы 21-го века – это комбинация материальных и нематериальных, технических и финансовых связей, которые становятся все более и более сложными и распространяющимися. Больше всего эти связи характеризуются появлением новых иерархий и новых асимметрий [11].

ВЫЗОВЫ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Контроль или восстановление последовательности отраслей в структуре национальной производительной системы требуют намного больше, чем просто макроэкономическая политика как таковая или какие-либо протекционистские меры. Фактически, эффективная политика основана на соединении мер, нацеленных на повышение плановости отраслей промышленности, которые являются стратегическими в определенном периоде времени.

ПРИМЕР ПО США: ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНТЕРВЕНЦИОНИЗМ И КОНТРОЛЬ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

Американская промышленная политика во второй половине 20-го века была хорошим примером постоянной адаптации к тому, чтобы сохранять национальную производительную систему структурно последовательной и конкурентоспособной. Это включало следующие действия и разнообразие уровней:

1) Общественные программы исследования и политика приобретения. Это печально известно в отраслях высокой технологии, где американские контракты Министерства обороны

играли важную роль в ускорении раннего роста Силиконовой Долины и большей части электронной отрасли и индустрии информационных технологий. Эта политика также распространилась на целую экономику с программами государственных закупок для малых и средних компаний, скоординированных Управлением по делам малого бизнеса [12].

2) Меры, благоприятствующие финансированию компаний на всех этапах их развития. Сюда включаются меры по поощрению частных инвестиций, а также полный спектр публично гарантируемых низкопроцентных кредитов специально для малого и среднего бизнеса. Например, программа Small Business Investment Company (SBIC) в Соединенных Штатах привела к формированию инфраструктуры для большей части современной промышленности венчурного капитала [13].

3) Контроль с помощью стандартов в таких разнообразных областях, как производственные методы, международный бухгалтерский учет, интеллектуальная собственность.

4) Контроль над системой высшего образования и научных исследований. Данная система в США не более эффективна, чем в большинстве развитых стран. Но США стремится компенсировать эту относительную слабость, привлекая аспирантов и ученых из других стран и используя устанавливающиеся международные образовательные стандарты.

5) Мягкий протекционизм. Американская судебная система особенно эффективна в оказании помощи защите национальных интересов.

Одним из самых фундаментальных факторов, структурирующих американскую национальную систему экономики, является доминирование её финансового сектора, который в основном предназначен для содействия развитию реального сектора экономики. В этом заключается его существенное отличие от британского финансового сектора, который в значительной степени изолирован от остальной части народного хозяйства. Главный механизм доминирования американского финансового сектора обеспечивается его способностью переработать активные торговые балансы других стран посредством покупки американских казначейских и корпоративных облигаций: так, иностранная собственность представляла почти 60% американского рынка казначейских облигаций в конце 2013 года против лишь 25% в 1995 году. Тогда как иностранные инвесторы представляли к концу 2013 года только 15% фондового рынка США [14]. Американские фонды широко доминируют как над своим национальным фондовым рынком, так и международным [15]. Чтобы обеспечить это, иностранные фонды привлечены к покупке казначейских и корпоративных облигаций США, то есть к финансированию американских двойных дефицитов, в то время как американские общественные и частные деньги идут на инвестиции в производительную систему [16].

Эти факторы в совокупности позволяют американской экономике сохранять её глобальное лидерство во всех областях и выступать краеугольным камнем производительной системы за прошедшее пятидесятилетие.

ПРИМЕНИМОСТЬ В РОССИИ ПОНЯТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИКИ

Россия – весьма специфическая страна с точки зрения анализа её национальной экономической системы. Слабые места её «существенных» аспектов очевидны. Мало того, что экономика зависит от энергии и сырья, но и обрабатывающая промышленность в значительной степени устарела или уже не существует. Неспособность российских компаний направить производство на удовлетворение потребностей внутреннего рынка во время обесценивания рубля в 2008-2009 годах является прекрасной иллюстрацией этой ситуации [17]. Россия также отстает в некоторых решающих нематериальных аспектах (финансы, предпринимательская атмосфера). Одна иллюстрация – статус инноваций, где мы видим резкий контраст между высоким научным

потенциалом и ограниченным развитием инновационных отраслей промышленности в конкуренции на открытых рынках.

По сравнению со средними показателями по странам – членам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) у России более высокий уровень количества выпускников вузов и близка к среднему числу по ОЭСР их доля в персонале. В то же время расходы на образование значительно ниже среднего числа и число международных патентов чрезвычайно низкое.

Таблица 1

Ключевые показатели

Показатели	Россия	В среднем по ОЭСР
Доля взрослых с высшим образованием, %	53	38
Доля выпускников вузов среди персонала специалистов	6,4	7,5
Государственные расходы на образование в % от ВВП	0,46	0,71
Частные расходы на образование в % от ВВП	0,70	1,27
Количество международных патентов на 1 млрд. долл. США в ВВП	0,02	0,8

Источник: ОЭСР

Это означает, что российская система инноваций неэффективна, другими словами, что это «сильный на входе и относительно слабый при выпуске продукции» [18].

В то же время в России имеются некоторые предпосылки, которые позволили бы стране восстанавливать частичное управление своей производительной системой. Приведем два примера в очень решающих областях:

1) Есть финансовые запасы, которые могли бы быть перенаправлены на развитие «реальной» экономики. Конечно, использование в полной мере этого потенциала не очевидно, и процесс преобразования финансового излишка далек от того, чтобы быть легкой задачей. Банковская система испытывает недостаток в опыте и эффективности. У государственных фондов: у Фонда национального благосостояния и Запасного Фонда – есть юридические ограничения, которые обязывают их инвестировать большую часть своих активов в иностранных государственных интересах. Поэтому горячий спор об использовании Фонда национального благосостояния для развития экономики – это спор о фундаментальном вопросе.

2) У России есть потенциал, чтобы развить конкурентоспособную промышленность в таких высоких технических секторах, как ИТ и Интернет. Действительно, это – одна из очень немногих стран, которые в состоянии избежать доминирования американских компаний в области Интернета. Однако быть в конкурентном превосходстве в нескольких отраслях промышленности недостаточно, если они относительно изолированы от остальной части экономики [19].

Ключевой вопрос для России должен состоять в обеспечении национальной экономической системы, в пределах которой инновационная система стала бы неотъемлемой и важнейшей

составляющей. Нематериальные компоненты должны быть в ней объединены с реальным сектором. Это подразумевает, что политика, которая только имела дело с «реиндустриализацией», не могла обеспечить основную реорганизацию цепочки создания ценности, что и произошло в последние годы. С другой стороны, политика «модернизации», сосредоточенная только на инновационном, экспортно-ориентированном секторе, тоже была бы необоснованной без учета всех взаимосвязей между секторами национальной экономики в целом.

Со времен Листа изменились доминирующие отрасли промышленности, взаимодействия между отраслями тоже изменились, и нематериальные факторы взяли ведущую роль. Вопреки этому потребность иметь «системный» подход к политической экономии остается актуальной в России, как и в других странах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Das Nationale System der Politischen Ökonomie (1841), translated into English as The National System of Political Economy. – London: Longmans, Green and Co., 1909.
2. List F. The National System of Political Economy / F. List. – P. 129.
3. Bagwell K. The WTO: theory and practice / K. Bagwell, R. Staiger // National Bureau of Economic Research [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w15445>. – Date of access: 15.10.2014.
4. Bernis G. de. «Industries industrialisantes et contenu d'une politique d'intégration régionale» / G. de Bernis // *Economie Appliquée*. – 1966. – Т. XIX, 3-4.
5. Lorenzi J.H. La crise du XX eme Siècle / J.H. Lorenzi, O. Pastré, J. Toledano. – Paris : Economica, 1980.
6. Dosi G. Technical change and industrial transformation / G. Dosi. – London: Macmillan, 1984.
7. Freeman C. The National System of Innovation in Historical Perspective // C. Freeman // *Cambridge Journal of Economics*. – 1995. – № 19. – P. 5–24.
8. National Innovation Systems: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / B-A. Lundvall (ed.). – London: Pinter, 1992.
9. B-A Lundvall interview in *Innovation Trends*. – 2011. – №4.
10. Krugman P. Growing world Trade: Causes and Consequences / P. Krugman // *Brookings papers on Economic Activity*. – 1995. – № 1. – P. 327–377.
11. D. Namur J.L. Truel « Délocalisations, désindustrialisation et marchés financiers : l'économie réelle sous influence » (« Offshore manufacturing, de-industrialisation and access to financial markets: the impact on real economy »). *Problèmes Economiques, Documentation Française Paris*, June 2005.
12. Villemeur Alain. *La croissance américaine ou la main de l'Etat* / Alain Villemeur. – Seuil, 2007.
13. Lerner Josh. *Boulevard of Broken Dreams* Princeton / Josh Lerner. – Princeton: Princeton University Press, 2009.
14. Walker Dinah. Quarterly Update: Foreign Ownership of U.S. Assets / Dinah Walker // *Council on Foreign Relations* [Electronic resource]. – 2014. – Mode of access: http://www.cfr.org/content/publications/attachments/ForeignOwnershipofUSAssets_edited.pdf. – Date of access: 20.09.2014.

15. 2013 Investment Company Fact Book [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.icifactbook.org/2013/fb_ch1.html. – Date of access: 25.09.2014.
16. Lorenzi J.H. Deindustrialisation in relation to the coherence of national productive systems and availability of financial resources: paper presented at the MSU conference on Economic Theory, Lomonosov University, Moscow, 10–11 June 2004 / J.H. Lorenzi, D Namur, J.L Truel. – Moscow, 2004.
17. Truel J.L. «La Russie dans la crise : du déni à la cure d'austérité» («Russia in Crisis, from denial to austerity policies») / J.L. Truel; note for Jean-Jaurès Foundation, Paris, 24 March 2009.
18. Nureev R. Concepts of Socio-Economic Development of Russia: myths and reality / R. Nureev // Recent Development in the Russian. Business Economics : conference, held at Kyoto University in 9-10 December 2011.
19. Truel J.L. Russian policy of Innovation Centers in the light of international comparisons/ J.L. Truel, K. Fomina // *Rossiskaïa Economisheskaïa Model, Dinamika i Konteksty*, Kuban University. – Krasnodar, 2013.

АКСИОМАТИЧЕСКИЙ МЕТОД ФОРМИРОВАНИЯ ТЕЗАУРУСА ТЕОРИИ «КАПИТАЛ – АНТИКАПИТАЛ»

Степанов Вячеслав Николаевич

доктор экономических наук, профессор. Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, главный научный сотрудник
г. Одесса, Украина. E-mail: katstep2005@mail.ru

Волошин Денис Валентинович

кандидат экономических наук, соискатель степени доктора экономических наук. Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины
г. Одесса, Украина. E-mail: iprei@nm.ru

Аннотация. В статье рассматривается одна из проблем метода формирования понятийно-категориальной системы «капитал – антикапитал» – создание тезауруса как совокупности концентрированных знаний, своего рода словаря теории капитализации. Для решения поставленной задачи используются аксиоматический подход к формированию целевых установок и метод операторного отображения.

Ключевые слова: капитал; антикапитал; аксиоматика; операторное отображение; тезаурус; развитие; экономика

Код УДК: 330.14

Annotation. The article discusses one of the problems of formation of concepts and categorical «capital – anticapital» – creating a thesaurus as a combination of concentrated knowledge, a kind of dictionary of the theory of capitalization. To solve this problem we use the axiomatic approach to the formation of targets and method of operating the display.

Keywords: capital; anticapital; axiomatic; operational mapping; thesaurus; development; economy

В современной научной литературе, связанной с изучением процессов капитализации экономического развития в качестве базовой научной категории используется «капитал», классическое представление которого связывается со способностью объекта (системы) приносить доход. Проблемам капитала и капитализации посвящено и продолжает посвящаться большое количество работ [3; 4]. Однако существует множество ситуаций, когда капитал не работает с позитивным эффектом, а именно: вложенный в дело источник не дает прибыли, или приносит ущерб; доходный капитал превращается в расходный, т.е. начинает приносить ущерб, извлекаемые из биосферы природные ресурсы с целью капитализации экономики, в результате загрязнения окружающей среды декапитализируют социально-экономическое развитие и т.д. В этих случаях правомерно использование понятия «антикапитал».

Категория «антикапитал» в противовес «капиталу» в настоящее время разработана крайне слабо. К числу работ, связанных с «антикапиталом» следует отнести, прежде всего, работы С.А. Сысоева [5], В.Н. Степанова и Д.В. Волошина [6; 7; 8]. Эти работы по своей сути носят постановочный характер. В настоящее время крайне недостаточно разработаны методологические, методические и прикладные проблемы «антикапитала». В частности, отсутствуют разработки по одному из ключевых направлений теории и методологии исследования «антикапитала» – это понятийно-категориальный базис.

Исходя из вышеизложенного, в настоящей работе ставится цель разработать некоторые теоретико-методологические подходы к разработке одной из разновидностей понятийно-категориального базиса (ПКБ) теории «антикапитала» – тезауруса, определяющего «сжатую» сущность ПКБ.

Данное исследование сводится к разработке теоретико-методологического и методического подходов к формированию тезауруса системы «капитал – антикапитал». В качестве методической основы формирования тезауруса принимается аксиоматический метод к формированию системного представления понятийно-категориального базиса «антикапитала», который в данный момент может быть представлен в виде словаря и его разновидностей – тезауруса.

Тезаурус (гр. клад, сокровище), используемый в различных «точных» науках, как, например, в кибернетике [9, с. 544], определяется следующим образом:

а) в широком смысле – как совокупность знаний, накопленных человеком или некоторым коллективом исследователей по определенной теоретической или научно-прикладной проблеме;

б) в более узком смысле – словарь, отражающий смысловые связи между словами или иными смысловыми элементами данного языка и, следовательно, предназначенный для поиска слов по их смыслу;

в) в теории информации термин «тезаурус» употребляется для обозначения совокупности всех сведений, которыми обладает субъект [10, с. 288].

В отличие от обычных словарей, тезаурус предполагает выявление смысла не только с помощью определения, но и посредством соотнесения слова с другими понятиями и их группами. Благодаря этой особенности тезаурус может использоваться для наполнения баз знаний систем искусственного интеллекта.

Таким образом, тезаурус может рассматриваться в качестве одного из действенных инструментов для описания такой важной и интересной предметной области знаний как биполярной системы «капитал – антикапитал».

Что касается вопроса использования аксиоматического метода формирования тезауруса теории «капитал – антикапитал», то, прежде всего, уточним некоторые базовые системообразующие понятия аксиоматики, используемой в математике, теории информатики, кибернетике, философии, а именно [11; 12]:

- аксиоматика (как формальная система) – результат строгой формализации теории, предполагающей полную абстракцию от смысла слов используемого языка, причем все условия, регулирующие употребление этих слов в теории, явно высказаны посредством аксиом и правил, позволяющих вывести одну фразу из других;
- схема аксиом – единый способ задания серии аксиом, обладающих одной и той же синтаксической структурой [11, с. 43];
- аксиоматический метод – способ построения научной теории, при котором в основу теории положены некоторые исходные положения, называемые аксиомами теории, а все остальные предложения теории получаются как логические следствия аксиом [11, с. 45-47; 12, с. 12].

Аксиоматика формирования тезауруса теории «капитал – антикапитал» предполагает принятие определенных исходных понятийно-категориальных положений этой теории, принимаемых без доказательств. Однако, это принятие базируется на вполне определенных принципах системного представления, дескриптивного или математического подхода к понятийно-категориальной формализации объекта исследований.

В данном случае для формализации поставленной задачи используется метод операторов [11; 13; 14]. Суть оператора заключается в отображении одного множества на другое, каждое из которых наделено некоторой структурой (алгебраическими операциями, топологией, отношением порядка). Оператор в программировании рассматривается как предписание на языке программирования, по которому осуществляется некоторый шаг обработки информации на ЭВМ, используя следующие типы операторов [15, с. 180]:

- оператор присваивания – предназначен для задания или изменения значений одной или нескольких переменных;
- оператор перехода от одного действия к другому;
- оператор ввода – вывода и др.;
- оператор экономический – то же, что управляющие или инструментальные процедуры в экономической системе, параметры активного воздействия, ключевые стратегические параметры, контролируемые операторы.

Экономические операторы – это экономические инструменты, с помощью которых создается возможность менять ход и направление экономических процессов.

Исходя из вышеизложенной постановки задачи создания тезауруса системы «капитал – антикапитал» и возможностей операторного отображения решаемых задач, рассмотрим аксиоматику формирования некоторых понятий тезауруса «антикапитала».

Рассматриваются: процесс $x(t)$ и объект, порожденный этим процессом, как функция $F[\acute{o}(t)]$, а также система следующих операторов:

- E_a – оператор отрицания или противопоставления – определяется приставкой «анти» (греч. *anti* – против);
- E_d – оператор количественного уменьшения вплоть до отмены процесса – приставка «де...» (лат. *de*);
- E_r – оператор возобновления, восстановления или повторности процесса – приставка «ре...» (лат. *re*).

Принимается следующая аксиома: если существует $\acute{A}_a[F]$, то существуют $E_d[x(t)]$ и $E_r[x(t)]$.

Если $F = F[x(t)]$, то в системе, субъектом которой является F , можно выделить следующие три ситуации:

- 1) $\acute{A}_a[F]$ – полное отрицание или противопоставление атрибутивного концепта F при неизменном субстрате;
- 2) $E_d[x(t)]$ – частичное отрицание или противопоставление атрибутивного концепта $x(t)$, при неизменном субстрате;
- 3) $E_r[x(t)]$ – частичное или полное восстановление атрибутивного концепта $x(t)$, при неизменном субстрате.

Применение операторов отображения создает новые образы систем, прообразом которых

является исходная система. С изменением атрибутивного концепта естественным образом меняется и реляционный концепт. На основе сформулированных выше принципов аксиоматизации и системной формализации понятийно-категориального аппарата исследований проблем «капитала – антикапитала» ниже в табличной форме рассмотрено системное представление процесса формирования совокупного множества понятий, порождаемых процессом капитализации (табл. 1). Аксиоматическая интерпретация данного подхода в общем виде операторного отображения возможных понятий (категорий) теории капитала и антикапитала (рис. 1).

Таблица 1

Системное представление аксиоматики формирования совокупного множества понятий, порождаемых процессом капитализации

№	Порождающий процесс	Порожденный объект, $F = F[x(t)]$	Операторы		
			$\hat{A}_a[F]$	$E_d[x(t)]$	$E_r[x(t)]$
1	Капитализация	Капитал	Антикапитал	Декапитализация	Рекапитализация
2	Производство прибыли	Доход (прибавление)	Антидоход (потеря дохода)	Деприбавление	Реприбавление
3	Потребление	Потребитель	Антипотребитель	Депотребление (сокращение потребления)	Репотребление (восстановление потребления)
4	Накопление	Запас	Антизапас (дефицит запаса)	Денакопление (снижение запаса)	Восстановление запаса
5	Резервирование	Резерв	Антирезерв (дефицит резерва)	Дерезервирование (снижение резервов)	Восстановление резервов
6	Регулирование	Регулятор	Антирегулятор	Дерегулирование	Восстановление регулирования
7	Кредитование	Кредит	Антикредит	Декредитование	Рекредитование (восстановление системы кредитования)
8	Концентрация	Концентратор	Антиконцентратор	Деконцентрация	Реконцентрация
9	Экологизация капитала	«Зеленый» (экологический) капитал	Антиэкологический капитал	Дезэкологизация капитала	Реэкологизация капитала (восстановление процесса экологизации капитала)
10	Стабилизация	Стабильность	Антистабильность	Дестабилизация	Рестабилизация
11	Приватизация	Приватность	Антиприватность	Деприватизация	Реприватизация
12	Градация	Градиент	Антиградиент	Деградация	Реградация
13	Конкуренция	Конкурент	Антиконкурент	Деконкуренция	Реконкуренция
14	Кодификация	Код	Антикод	Декодификация	Рекодификация
		Кодекс	Антикодекс		

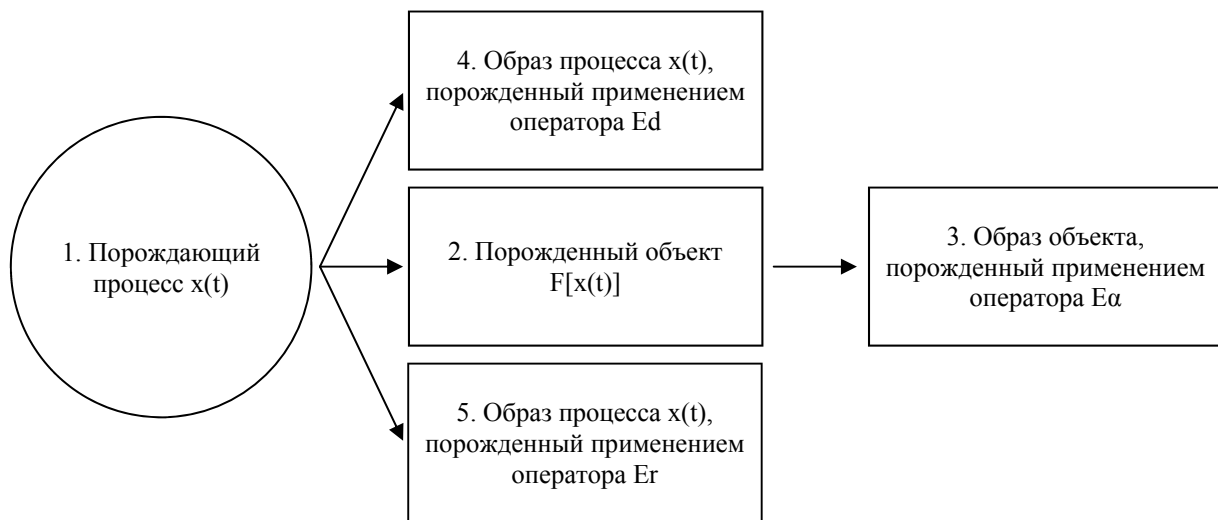


Рис. 1. Модель операторного отображение объектов (понятий) при формировании тезауруса теории «капитал – антикапитал»

При формировании тезауруса какой-либо теории «капитал – антикапитал» может быть использована и более сложная модель операторных отображений порождаемого объекта, например, при условии использования множества порождающих процессов $x_i(t)$. В этом случае математическая интерпретация приведенной на рис. 1 модели операторных отображений может быть представлена в следующем виде:

1) множество порождающих процессов, каждый из которых порождает j объектов ($1 \leq j \leq m$; $1 \leq i \leq n$):

$$\sum_{i=1}^n x_i(t)$$

2) множество объектов-прообразов, каждый из которых порожден хотя бы одним из порождающих процессов:

$$\sum_{j=1}^m F_j \left[\sum_{i=1}^n x_i(t) \right] \quad \text{или} \quad \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n F_j[x_i(t)]$$

3) множество образов объектов-прообразов, каждый из которых порожден хотя бы одним из порождающих процессов, в результате применения оператора E_α :

$$\sum_{j=1}^m E_\alpha \{ F_j[x_i(t)] \} \quad \text{или} \quad \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n E_\alpha \{ F_j[x_i(t)] \}$$

4) множество образов или образ множества порождающих процессов в результате применения оператора E_d :

$$\sum_{i=1}^n E_d[x_i(t)] \quad \text{или} \quad E_d \left[\sum_{i=1}^n x_i(t) \right]$$

5) множество образов или образ множества порождающих процессов в результате применения оператора E_r :

$$E_r \sum_{i=1}^n E_r[x_i(t)] \quad \text{или} \quad E_r \left[\sum_{i=1}^n x_i(t) \right]$$

Поскольку поворот любой из координатных осей возможен в любую сторону, то любой из прообразов, может стать новым образом. При этом следует подчеркнуть, что отображение операторов может происходить с растяжением или сжатием и обладает свойством аддитивности.

Следует подчеркнуть, что отображение прообразов обладает свойством аддитивности и может происходить с растяжением или сжатием.

ВЫВОДЫ

На основе вышеизложенного попытаемся подвести некоторые итоги по проблеме аксиоматики формирования тезауруса теории «антикапитала».

В современной теории капитализации и конкурентоспособности в качестве родовой категории используется «капитал». Однако, в настоящее время в условиях расширяющегося внимания к изучению в экономике неустойчивых процессов и кризисных явлений, формирующих своего рода разнообразные отрицательные ситуации и пространственно-временные поля с «отрицательными зарядами», имеются вполне определенные предпосылки для постановки вопроса актуализации «антикапитал».

Феноменология «антикапитала» может рассматриваться как экономическая категория в общем виде, представляющая собой все, что способно приносить ущерб, работающий источник убытков, падающая в процессе движения стоимость, снижающая прибавочную стоимость и др. В настоящее время пока еще не осмыслен в достаточной мере феномен «антикапитала» и не сформулирована его обстоятельная понятийно-категориальная сущность, которая могла бы быть представленной в виде тезауруса теории «антикапитала».

Сформулированные в работе аксиоматические подходы к формированию содержательной сущности большого понятийного разнообразия тех или иных процессов капитализации или декапитализации, можно рассматривать в качестве методического базиса построения тезауруса системы «капитал – антикапитал».

Перспективы дальнейших научных исследований по обсуждаемой проблеме «антикапитала» должны связываться с разработкой теории антикапитала как системы обобщенного знания эффектов антикапитала в экономических, социальных, политических и иных процессах. Считаем, что это может послужить дальнейшей разработке и развитию теоретической экономики как нового научного направления [1; 2].

ЛИТЕРАТУРА

1. Гордеев В.А. Классическая политэкономия как методология сущностно-содержательного изучения категорий в русле теоретической экономики // Современные проблемы глобальной экономики: от торжества идей либерализма к новой «старой» экономической науке: Материалы Международной научной конференции / под ред. Р.М. Нуреева, М.Л. Альпидовской. – М.: Финансовый университет, 2014. – 456с. – С. 23-25.
2. Гордеев В.А. Теоретическая экономика как журнал и научное направление [Электронный ресурс]

- Режим доступа: <http://www.theoreticaleconomy.info> – Дата доступа: 15.03.2014
3. Горячук, В.Ф. Капіталізація та конкурентоспроможність економіки: регіональний та національний вимір / В.Ф. Горячук. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2009. – 277 с.
 4. Каменецкий, В.А. Капитал (от простого к сложному) / В.А. Каменецкий, В.П. Патрикеев. – Москва: Экономика, 2006. – 583 с.
 5. Сысоев С.А. Капитал и антикапитал: пролог [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.theoreticaleconomy.info> – Дата доступа: 10.03.2014
 6. Степанов, В.Н. Об «антикапитале» как экономической категории / В.Н. Степанов, Д.В. Волошин // Проблемы и перспективы экономического развития: сборник материалов междунар. научн.-практич. конф. (г. Симферополь, 19–20 апреля 2013 г.): в 2 ч. / Научное объединение «Есономіс». – Симферополь, 2013. – Ч. 1. – С. 8–10.
 7. Степанов, В.Н. «Антикапитал» как категория социоэколого-экономических исследований и антикризисного управления / В.Н. Степанов, Д.В. Волошин. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2013. – 148 с.
 8. Stepanov, V.N. Corruption of National Spirit an Agent of National Capital Depreciation / V.N. Stepanov, D.V. Voloshin // European Applied Sciences. – 2013. – № 10.
 9. Словарь по кибернетике / под ред. академика В.М. Глушкова. – Киев: УСЭ, 1979. – 624 с.
 10. Мельник, Л.Г. Экономика и информация: экономика информации и информация в экономике / Л.Г. Мельник. – Сумы: Университетская книга, 2005. – 384 с.
 11. Математический энциклопедический словарь / гл. ред. Ю.В. Прохоров. – Москва: Советская энциклопедия, 1988. – 847 с.
 12. Философский словарь / под ред. Н.Т. Фролова. – 5-е изд. – Москва: Политиздат, 1986. – 590 с.
 13. Оператор // Математическая энциклопедия / гл. ред. И.М. Виноградов. – Москва : Советская энциклопедия, 1984. – Т. 4 : Ок – Сло. – 1216 с.
 14. Цикритзис, Д. Операционные системы : пер. с англ. / Д. Цикритзис, Ф. Бернштейн. – Москва: Мир, 1977. – 360 с.
 15. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь / Л. И. Лопатников. – Москва: Наука, 1987. – 512 с.

ИСТОРИКО-ЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД В ИССЛЕДОВАНИИ ПРОБЛЕМ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

Иродова Елена Евгеньевна

доктор экономических наук, профессор. ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»,
кафедра экономической теории
г. Иваново, Российская Федерация. E-mail: elirodova@yandex.ru

Аннотация. В статье с позиций единства логического и исторического подходов исследуется объективная обусловленность возникновения и развития акционерных обществ. С позиций логического подхода актуализируется идея развития форм организации хозяйственных процессов как результата разрешения противоречий в механизмах хозяйствования. Акционерные предприятия выступают здесь в качестве адекватного и эффективного инструмента снятия противоречий. В рамках исторического подхода развернута идея ретроспективного анализа и обобщения разнообразных точек зрения по проблемам организации и развития акционерного бизнеса. Это обеспечивает выход на так называемые «теории капитала», «теории конкурентных преимуществ», «функциональные теории», «теории эффектов» и ряд других.

Ключевые слова: акционерные общества; исторический подход; логический подход; эффект масштаба; эффект структуры; эффект координации

Код УДК: 334.01

Annotation. The article from the standpoint of the unity of the logical and historical approaches investigated objective conditionality of the emergence and development of joint stock companies. From the positions of the logical approach actualized the idea of the development of forms of organization and business processes as a result of the conflict resolution mechanisms of management. Joint stock companies are here as adequate and effective tool for the removal of contradictions. Within the historical approach deployed the idea of retrospective analysis and synthesis of multiple perspectives on problems of organization and development of joint business. It provides access to the so-called «theory of capital», the «theory of competitive advantage», «functional theory», «theory of effects and a number of others.

Keywords: joint-stock companies; historical approach; logical approach; effect of the scale; structure effect; coordination effect

Логический подход реализует идею генезиса организационных форм и хозяйственных процедур как своеобразной реакции на существующие противоречия в протекании хозяйственных процессов. Акционерные общества представляют собой своеобразный инструмент, необходимый для полного или частичного снятия противоречий. В числе наиболее значимых, мы указываем противоречия:

- между стремительно растущими размерами производства и потребностями в капиталах,

с одной стороны, и ограниченными возможностями финансовой централизации в рамках существующих форм деловых предприятий – с другой;

- между возрастанием роли основного капитала в процессах и ограниченностью традиционных источников финансирования;
- между ростом неопределенности и изменчивости внешней среды (одним из наиболее общих проявлений которой является цикличность) и неадаптированными к цикличности существующими организационными формами¹;
- между усилением конкурентного характера внешней среды и ограниченными возможностями традиционных форм деловых предприятий в использовании механизмов «коалиционного развития»;
- между ростом емкости рынков под влиянием многообразных факторов (общий промышленный и хозяйственный подъем, рост численности населения и уровня доходов, урбанизация) с сопутствующим ростом объемов свободного денежного капитала, ищущего прибыльного применения, и ограниченными потребностями в капитале со стороны существующих организационных форм;
- между ростом структурной изменчивости хозяйственной среды и ограниченными аллокационными возможностями действующих форм деловых предприятий;
- между ростом бюджетных дефицитов и государственных долгов и ограниченными возможностями налогооблагаемой базы;
- между растущими объемами вовлекаемого в дело капитала и тенденцией нормы прибыли к понижению.

Логический подход актуализирует анализ общих условий и предпосылок, инициирующих организационные преобразования. В их числе рассматриваются такие фундаментальные процессы, как обобществление производства с акцентом на наиболее значимые его составляющие (как-то: концентрация и централизация ресурсов, усиление взаимосвязей и взаимозависимостей хозяйственных единиц, возрастание целостности воспроизводственных процессов). В качестве дополнительных условий, рассматриваемых в русле обозначенных фундаментальных процессов, мы указываем на растущий внутренний рынок и роль технофактора как «встроенного стабилизатора», поддерживающего режим рыночной конъюнктуры. Кроме того, мы принимаем во внимание быстрый рост финансово-кредитной инфраструктуры, аккумулирующей денежные средства и сбережения частных лиц, государства и предприятий и обеспечивающей тем самым исходную централизацию временно свободных капиталов. Вместе с тем мы подчеркиваем роль указанной инфраструктуры в разработке механизмов последующей централизации ресурсов в системе фондового рынка (прямое финансирование со стороны банков в виде предоставления кредитов на покупку ценных бумаг и их непосредственное приобретение банковскими учреждениями, а также косвенное воздействие через предоставление разного рода банковских услуг). И, наконец, мы указываем на существование ряда косвенных факторов, способствующих развитию акционерного учредительства. В этой связи обращают на себя внимание позитивная роль института денежного хозяйства, обеспечивающего нормальное протекание рассматриваемых выше процессов; принципиальные изменения в структуре предпринимательского класса в пользу той его части,

¹ Так, например, резкое снижение доходов и объемов производства, падение цен зачастую оказывается губительным для индивидуальных предприятий и партнерств. Возникает потребность в новой организационной форме делового предприятия, «пульсирующей» в режиме цикличности с некоторым опережением благодаря диверсифицированному контролю над рынками, встроенной системе внутрифирменного планирования и прогнозирования и специальным амортизаторам (страховым и резервным фондам), смягчающим непредвиденные колебания конъюнктуры. Особая роль в снятии указанного противоречия принадлежит профессиональной технотресте, закрепляющей за корпорацией статус «автономной управленческой коалиции» с отчетливо выраженной специализацией управленческого труда.

которая берет на себя управление крупными капиталами; существенные изменения в уровне подготовки рабочей силы в связи с новыми требованиями крупного, технически оснащенного производства; соответствующие изменения в законодательных стандартах, регламентирующие правовой режим функционирования акционерных предприятий и сопряженных с ними финансовых институтов.

В рамках истории вопроса мы реализуем идею ретроспективного моделирования и систематизации существующих в литературе позиций по вопросам корпоративной организации и адаптации. Это позволяет нам обозначить так называемые «теории капитала» с акцентом на теории «фиктивного капитала», «обобществленного капитала», «ассоциированного капитала» и «пассивного капитала». В порядке некоторого уточнения заметим, что «теория фиктивного капитала» исходит из вполне определенной двойственности положения акционерного предприятия. С одной стороны, существует физическое имущество, реальный капитал. С другой стороны, с ним соотносится набор титулов, меняющих владельца, обладающих значительной ликвидностью и обнаруживающих крайне отдаленную связь с величиной реальных активов. Аргументируя данную позицию, мы опираемся на литературу различных исторических периодов (труды К. Маркса, Р. Гильфердинга, И. Трахтенберга, В. Иноземцева и др.). В «теории обобществленного капитала» корпорация рассматривается в качестве главного участника и инициатора процессов обобществления и вместе с тем представляется своеобразным продуктом обобществленного производства. Ее активное участие в инструментальных процессах механизма обобществления (как-то: централизация и централизация капитала) иллюстрируют труды К. Маркса, В. Ленина, Л. Мендельсона, А. Пезенти, В. Железнова, С. Меньшикова, Н. Кондратьева и др.). «Теория ассоциированного капитала» подчеркивает своеобразие акционерной собственности (акционерного капитала), отличающейся смешанным, мелко-ассоциативным характером. С одной стороны, она представлена отдельными самостоятельными капиталами физических и юридических лиц, реализующих свои индивидуальные права через механизмы фондового рынка и соответствующие способы участия в доходах и механизмах принятия решений на уровне предприятия. С другой стороны, акционерный капитал неделим и закреплен за корпорацией на весь период ее существования. Он участвует в механизмах производства, финансирования, инвестирования, обмена и распределения как объединенный (ассоциированный) капитал, а его целостность, по существу, оказывается подчинена единству воспроизводственного процесса на предприятии. Данная позиция изложена в марксистской литературе (К. Маркс, Э. Брегель, И. Трахтенберг). «Теория пассивного капитала» расшифровывается с позиций ставшей уже классической дихотомии: «собственность-управление», которая восходит к именам А. Адольфа, Дж. Берли и С.Г. Минса. Данная теория, если толковать ее традиционно, означает перераспределение оперативных правомочий (в частности, права распоряжения) в пользу управляющих и утрату собственником реальной хозяйственной власти в корпорации. Аргументируя данное положение, мы ссылаемся на «Капитал» К. Маркса (Т. 3) и работу Н. Бухарина «Политическая экономия рантье». Границы «теории пассивного капитала» целесообразно расширить, выдвигая идею конкуренции финансового и интеллектуального капитала на уровне корпорации и достижения последним очевидных экономических преимуществ. В концептуальном оформлении этой идеи мы опираемся на труды Т. Веблена, Д. Гэлбрейта, Ю. Кочеврина, Г. Саймона, О. Уильямсона, Г. Александера, Дж. Бэйли.

Следующая «группа» теорий получила название «теории конкурентных преимуществ», в рамках которой рассматриваются дополнительные экономические возможности корпораций на уже существующем деловом фоне. Параметрическая оценка корпоративных преимуществ касается особенностей механизма централизации ресурсов, финансирования, инвестирования, управления (в том числе управления рисками и антикризисного управления), контрактации и др. В своих разработках мы опираемся на труды русских экономистов конца XIX- начала XX вв. (М.И. Туган-Барановского, И.Т. Тарасова, А.И. Каминки, И.А. Горбачева, А.А. Исаева, А.А. Мануйлова, Г.Ф.

Шершеневича и др.). Раздвигая границы теории экономических преимуществ и расширяя тем самым постановку вопроса, мы опираемся на труды целого ряда авторов, актуализирующих тему сегментации рынка капиталов (М.И. Боголепова, Б.А. Никольского, И.Х. Озерова, З. Евзлина, Б.Ф. Брандта, Л.В. Ходского, А.В. Аникина и др.). Фактически мы выдвигаем идею конкуренции за капиталы первичных сберегателей между банковским и корпоративным секторами экономики, а в конечном счете, между рынком кредитных ресурсов и рынком ценных бумаг. В своих рассуждениях мы оперируем фрагментами статистических обзоров, позволяющих реализовать идею сравнительного анализа по ряду обобщающих показателей. В их числе: объемы и динамика банковских вкладов, объемы и динамика денежных средств, инвестированных в ценные бумаги; средний уровень процентных ставок по банковским вкладам и его динамика, средний уровень дохода по ценным бумагам (рендит) и его динамика; динамика биржевых индексов и рейтингов ценных бумаг; динамика капиталов акционерных предприятий и банковских капиталов; динамика эмиссии фондовых ценностей и объемов открытых кредитов; динамика численности акционерных компаний и банковских учреждений.

Третья «группа» теорий, имеющих самостоятельное значение, «функциональные теории», опирающиеся на ключевые направления научного анализа (неоклассическое, в т.ч. монетарное и институциональное). В данном случае сущность и особенности корпорации, ее место и роль в хозяйственной системе раскрываются через ее функции. Сами же функции корпорации отражают стратегию адаптации предприятия к существующим ограничениям во внутренней и внешней среде. Неоклассическое направление (А. Маршалл, С.Л. Брю, П. Самуэльсон, Р. Пиндайк, Д. Рубинфельд и др.) выделяет три класса ограничений: физические (обусловленные редкостью ресурсов), технологические (обусловленные уровнем знаний и практического опыта, а также сложившимся уровнем базисных технологий) и конъюнктурные (обусловленные соотношениями спроса и предложения, цен, издержек, доходов и других рыночных факторов). Обозначенные ограничения вызывают к жизни «максимизирующую» функцию корпорации, нацеленную на рост экономических параметров в рыночной среде. Рассматривая тот или иной класс ограничений и «заглядывая внутрь» обозначенной выше максимизирующей функции, мы обнаруживаем ее «расщепление» на производственную и рыночную. Производственная функция позволяет рассматривать корпорацию как целостный объект, осуществляющий преобразование исходных ресурсов в продукт и максимизирующий объем выпуска в расчете на определенный объем ресурсов. Параметры производственной функции определяются естественными ограничениями на ресурсных рынках и реальными возможностями действующего технологического уклада. Мы полагаем, что эффект масштаба, фигурирующий в теории производственных функций, приобретает реальные очертания и результативность именно применительно к корпорации, возникновение и развитие которой было вызвано ростом емкости рынков, массовым спросом и потребностью в массовом производстве. Производственная функция, выполняющая роль своеобразного «стыковочного узла» в системе «затраты-выпуск», позволяет проиллюстрировать одну из ключевых характеристик корпорации – экономию на массовости и подобрать методологический «ключ» к анализу корпорации как формы экономической экспансии.

Рыночная функция корпорации оптимизирует поведение предприятия в различных рыночных средах, ориентируя на такие соотношения в объемах ресурсов, производства и продаж, которые позволили бы установить цену, максимизирующую прибыль, и эффективно вписаться в рыночный механизм распределения и перераспределения ресурсов (аллокации ресурсов). Мы считаем, что корпоративная форма организации предприятий максимально «втянута» в рыночные механизмы аллокации ресурсов благодаря двойному существованию капитала и особым свойствам фондового капитала в роли «бумажного двойника». Фондовый капитал, по нашему мнению, выгодно отличается известная автономность, обращаемость, дробность и ликвидность.

Монетарная версия, в качестве ключевой, рассматривает функцию «оптимизации инвестиционного портфеля», в условиях бюджетных ограничений. Речь идет о функции оптимального распределения ресурсов между альтернативными видами активов в соответствии с принципом предельной полезности². Выдвигая данное положение, мы опираемся на труды М. Фридмена, В. Уоскина, Дж. Кейнса.

Институциональная функция корпорации подчинена минимизации целого ряда ограничений в рыночной среде (неидентифицированные или слабо идентифицированные права собственности; высокие транзакционные, экстернальные и социальные издержки; высокая степень неопределенности и риска; оппортунизм участников контрактных отношений; максимизирующее поведение участников). Фактически институциональная функция корпорации сводится здесь к максимально четкой «прорисовке» правомочий участников, правил и процедур принятия решений, согласования их целей и интересов, минимизации транзакционных и сопряженных с ними издержек, сатисфакции целей предприятия, адаптации к внешней среде через соблюдение ключевых соглашений (рыночного, индустриального, технического, социального, правового и т.д.).

С известной долей условности мы выделяем так называемые «теории множеств», в рамках которых корпорация рассматривается во всем многообразии ее сущностно-функциональных характеристик. Мы считаем, что «теория множеств» применима к любому из «контуров» корпорации с акцентом на его системообразующие элементы. В числе определяющих контуров:

- исходящий (представленный в виде целевых установок);
- производственно-технологический (раскрывающийся в терминах «ресурсы», «продукты», «процессы», «потоки», «результаты»);
- социальный (с охватом основных действующих лиц и их интересов);
- организационно-управленческий (с акцентом на стратегии, структуры, механизмы);
- замыкающий (представленный в виде разнообразных эффектов).

В исходящем контуре корпорация предстает в виде «совокупности целей», в производственно-технологическом – как «совокупность ресурсов и потоков», «сумма процессов», «набор товаров и услуг», в социальном – как «совокупность участников» и «пучок интересов», в организационно-управленческом – как «портфель стратегий», «совокупность механизмов», «совокупность структур», в замыкающем – как «пучок эффектов».

Фрагменты обозначенного выше подхода присутствуют в трудах К. Сно, Д. Дэниэлса, Ли Х. Радебы, А. Томпсона, Д. Формби, Э. Уткина, О. Виханского, М. Круглова, Б. Мильнера и др.

С известными ограничениями мы выделяем «теорию структур», свидетельствующую о внутренней упорядоченности корпоративного устройства в организационно-управленческом, технико-технологическом, экономическом, социальном и социально-психологическом аспектах. В постановке данного направления научного анализа мы опираемся на труды Г. Шмалена, М.Х. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоури, О.С. Виханского, А.И. Наумова, А. Томпсона, А. Стрикленда, Д. Формби, И.Н. Васильевой, Б. Шпотова, Е. Савеленок и др.

Самостоятельное значение на сегодняшний день приобретает «теория эффектов» (И. Трофимова, А. Зелтынь, Е. Ленский, Я.А. Певзнер, В.К. Зайцев, В.Б. Рамзес, Ю. Винслав, В. Дементьев, Ю. Якутин, И. Урманов и др.). По нашему мнению, она основывается на общем понимании корпорации как формы экономической экспансии, склонной непрерывно усиливать свои

² В их числе: деньги (М), трактуемые как требования или как товарные единицы с фиксированным номинальным значением; облигации (В), трактуемые как требования выплаты в фиксированных номинальных единицах; акции (Е), трактуемые как право на определенную часть дохода предприятия; физические блага (С); человеческий капитал (Н).

позиции на региональных и отраслевых рынках, расширяя не только зоны экономического влияния, но и собственные границы. Условием экономического успеха корпорации в этой связи мы считаем ее способность генерировать и множить так называемые «эффекты крупности», все многообразие которых можно объединить в несколько групп:

- эффекты масштаба (экономии на масштабах производства и на масштабах операций);
- эффекты структуры (специализации производства, комбинирования, диверсификации);
- эффекты координации (прогнозирования и снижения неопределенности и риска, расширения зоны допустимого риска, сопряженности /синхронизации/, максимального использования ресурсов, финансового маневрирования, продления жизненного цикла товаров и технологий, контроля над ресурсами, экономии на трансакционных издержках);
- инновационные эффекты;
- эффекты глобализации (транснационализации, стандартизации бизнеса) и т.д.

Наряду с вышеперечисленными мы выдвигаем «капиталотворческие» или «товарные теории» (М.А. Портной), в рамках которых бизнес рассматривается как товар, а акции – как финансовые деньги. Посредством акций бизнес предлагается к продаже как источник дохода, а фондовый рынок выполняет роль своеобразного «полигона» для сделок. Способность акций продаваться на фондовом рынке по ценам, значительно отличающимся от номинала, сформировала представление о том, что операции с акциями обладают свойством «творить деньги». Это суждение справедливо как в отношении чисто спекулятивных сделок, так и в отношении инвестиций в новые технологии.

Особняком стоят «субъективно-психологические теории» (Л.И. Петражицкий, Ф. Визер), которые объясняют сам факт возникновения, успехов и крахов акционерных предприятий законами массовой психологии. Эти теории игнорируют анализ объективной причинности возникновения и развития корпорации и тем самым выгодно контрастируют на фоне традиционных подходов.

Самостоятельное значение на сегодняшний день приобрела «теория адаптации», объясняющая логику развития предприятия с позиций эволюции естественных сложных систем различной природы: физических, химических, геологических, биологических, социальных, космологических. Популяция фирм и отдельная фирма как элемент популяции и «единица селекции» являются основным объектом анализа в рамках эволюционной экономики. Жизнеспособность фирмы определяется механизмами наследственности, изменчивости и естественного отбора и соотносится с определенным «организационным генотипом» (свойствами и признаками хозяйствующих субъектов, позволяющими им выжить). В основе логики реализации этих механизмов лежит «теория систем» (в современном понимании – «теория хаоса», или «синергетика»), объясняющая природу эволюционных процессов свойством сложных систем перестраивать свою структуру под воздействием внешней среды. В разработке данного теоретического блока мы опираемся на труды А. Маршалла, Й. Шумпетера, С. Глазьева, А. Богданова, С. Оптнера, Р. Джонсона, Ф.Каста, Д.Розенцвейга, В.Макарова, В.Маевского, А.Нестеренко, Н.Алексеева, И. Ансоффа, Р. Акоффа, Б. Карлоффа.

В рамках общей «теории адаптации» мы выделяем две группы теорий. «Теория жизненного цикла» (Б.З. Мильнер), в соответствии с которой, корпорация, подобно живому существу, переживает различные этапы (рождения, детства, отрочества, зрелости, расцвета, старения и обновления). Данное направление научного анализа подчинено общей идее продления жизни предприятия путем выработки определенного соответствия между этапами жизненного цикла и ключевыми факторами жизнедеятельности организации. В их числе: первичные цели, доминирующая стратегия, тип планирования и управления, тип лидера, организационная модель.

«Теория рисков» (Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов, Дж. Гитман, М.Д. Джони, П.Г.

Грабовый, П. Половинкин, А. Зодулук), в центре которой проблема экономической безопасности предприятия. Наибольший интерес здесь представляет концепция приемлемого риска, опирающаяся на механизмы идентификации рисков (с использованием стохастических, лингвистических и игровых моделей) и управление ими с помощью различных методов (уклонения, локализации, диссипации и компенсации)

Актуальной на сегодняшний день представляется «теория финансовой устойчивости», которая исходит из факта дополнительных финансовых возможностей корпорации на рынках капитала. Конкурентные преимущества корпорации приобретают реальные очертания в модели диверсифицированного финансирования с присущим ей эффектом совокупной полезности и эффектом замещения. В числе факторов, определяющих объемы и структуру диверсифицированного финансирования, мы выделяем:

- риск, связанный с привлечением тех или иных источников финансирования (предоставлением тех или иных финансовых ресурсов);
- транзакционные финансовые издержки, связанные с поиском, привлечением и использованием тех или иных источников финансирования (поиском приемлемых объектов инвестирования, заключением финансовых соглашений, контролем за их выполнением и защитой своих финансовых прав);
- издержки упущенных финансовых возможностей (издержки упущенных инвестиционных возможностей);
- цели корпорации (и финансовых компаний).

В исследовании данной проблемы мы опираемся на работы Дж.К.Ван Хорна, Р. Дамари, Э.Дж. Долана, Д. Колина Кэмпбелла, Дж. Розмари Кэмпбелл, А.Ю. Константинова, А.М. Нехамкина, В.В. Платонова, Дж.В. Смита, Е.В. Кузнецовой, С.К. Курочкина, К.Дж. Уолтерса, Р.Дж. Тьюлза, Э.С. Бредли, Т.М. Тьюлза, Е.Ф. Фрейхейта, В. Меркеля, Г. Шенхера. В плоскости общей проблемы финансовой устойчивости лежит «модель финансового анализа», позволяющая с помощью целого ряда финансовых коэффициентов (в типовых методиках насчитывается порядка 40 показателей) оценить степень финансовой надежности предприятия. Данный подход изложен в трудах В.В. Ковалева, А.М. Ковалевой, А.Д. Шеремета, Э. Хелферта, М.А. Поукока, А.Х. Тейлора и др.

Общая идея ретроспективного моделирования и систематизации различных взглядов на проблему организации акционерных обществ позволяет выявить существенные особенности корпорации, повышающие ее устойчивость во внешней среде. В их числе наиболее значимыми представляются:

- склонность к двойному существованию (дихотомический подход);
- склонность к экономической экспансии (эффективный подход);
- склонность к адаптации (эволюционный подход);
- склонность к целостности (институциональный подход);
- склонность к управляемости (стратегический подход).

Данные проблемы нашего исследования имеют своей целью выход на развернутое политикоэкономическое определение акционерных обществ (эволюционное, существенное, функциональное) и систематизацию многообразных факторов устойчивости корпорации. Представляется, что такое изучение послужит разработке теоретической экономики, рассматривающей политикоэкономический подход как средство эндотерического, существенного исследования экономических категорий [1; 2].

ЛИТЕРАТУРА

1. Гордеев В.А. Классическая политэкономия как методология сущностно-содержательного изучения категорий в русле теоретической экономики // Современные проблемы глобальной экономики: от торжества идей либерализма к новой «старой» экономической науке: Материалы Международной научной конференции / под ред. Р.М. Нуреева, М.Л. Альпидовской. – М.: Финансовый университет, 2014. – 456с. – С. 23-25.
2. Гордеев В.А. Теоретическая экономика как журнал и научное направление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.theoreticaleconomy.info> – Дата доступа: 15.03.2014

СУЩНОСТЬ СТРАХОВОГО КАПИТАЛА В СИСТЕМЕ ЭВОЛЮЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Горбачев Олег Геннадьевич

кандидат физико-математических наук, доцент. ФГБОУ ВПО «Московский физико-технический институт (государственный университет)», кафедра математических основ управления
г. Долгопрудный, Российская Федерация. E-mail: gorbachevog@yandex.ru

Аннотация. В работе вводится авторское определение понятия «страховой капитал», которое исследуется в рамках как классической методологии, так и в рамках неоклассического подхода. Показано, что страховой капитал возникает как объект экономических отношений вследствие объективных законов. Исследованы основные функции и структура страхового капитала, его отличие от «близких» экономических понятий, что позволило выделить сущностные свойства страхового капитала в контексте экономических отношений.

Ключевые слова: сущность страхового капитала; концентрация; методология; экономические отношения; структура; объект

Код УДК: 330.1

Annotation. The paper introduces author's definition of «insurance capital», which is explored in the framework of both classical methodology and neoclassical approach. The works demonstrates that insurance capital arouses as a result of objective laws. The author studies key features and structure of insurance capital and its differentiation as similar economic concepts which allow highlighting essential features of insurance capital in the context of economic relations.

Keywords: essence of insurance capital; concentration; methodology; economic relations; structure; object

Для исследования сущностных свойств страхового капитала определим методологические принципы, которые и сформируют логику дальнейшего изложения. В основу данного исследования будет положен классический принцип экономического детерминизма, т.е. признание объективной причинно-следственной взаимосвязи и взаимообусловленности изучаемых явлений. Применительно к страховому капиталу как экономической категории принцип экономического детерминизма «предписывает» обосновать причинно-следственные связи между объективными экономическими закономерностями и возникновением страхового капитала как объекта экономических отношений.

Потребность в сохранении своего имущества, жизни и здоровья (далее – потребность в сохранении), является объективной потребностью человека и проистекает из его инстинктов (самосохранения, продолжения рода и т.п.), но проявляется в экономическом поведении. С развитием общества этот объективный закон находил свое выражение в более совершенных формах; например, если инстинкт продолжения рода изначально проявлялся как физиологическое воспроизводство, затем как обеспечение своего потомства питанием и жильем, то со временем эта потребность включила в себя заботу о хорошем образовании, удачном браке и т.п. Забота о

сохранности имущества, изначально необходимая, в основном, для обеспечения простой жизнедеятельности, в настоящее время взаимосвязана с другими потребностями человека, в т.ч. эстетическими. Потребность в сохранении жизни и здоровья в экономической проекции проявляется как обеспечение способности к производительному труду, дающему возможность (посредством рынка труда) реализации потребностей как самого человека, так и общества в целом. Кроме того, потребность в сохранении находится в причинно-следственной связи с объективными законами развития (как человека, так и общества), поскольку развитие невозможно без заботы о сохранении того, что уже достигнуто. Потребность в сохранении является в некотором смысле мере доминирующей, проявляющейся независимо от различных экзогенных факторов. Для сравнения, объективная потребность в сбережении, как известно, сильно зависит от экономической конъюнктуры.

Следует отметить, что, несмотря на объективный характер, потребность в сохранении не лишена определенных внутренних (и тоже объективных) противоречий. Вопрос о том, следует ли расстаться с имуществом ради возможности восстановления своего здоровья, разрешается, как правило, с учетом различных факторов. В то же время, ответ на вопрос, следует ли расстаться с имуществом ради здоровья детей, как правило, разрешается однозначно. Это говорит о наличии в потребности к сохранению некоторой внутренней иерархии (в приведенном примере, с доминированием инстинкта продолжения рода), которая, впрочем, лишь подчеркивает объективный характер рассматриваемой категории.

Объективный характер потребности к сохранению обеспечивается наличием потребительской стоимости у соответствующих вещей и услуг и находит свое отражение в экономических отношениях – интенсивное развитие рынка противопожарных, противоугонных и охранных систем является объективным следствием этих потребностей. Тем же целям служит рынок услуг, связанный со здоровым образом жизни.

Вместе с тем, потребность в сохранении может быть реализована в полной мере далеко не всегда. В частности, человек бессилён перед стихийными бедствиями – от пожаров до наводнений. В рамках этих опасностей, имеющих объективный характер, потребность в сохранении приобретает форму потребности в компенсации ущерба.

Что касается ущерба имуществу, то, в условиях развитых (в достаточной мере) рыночных и, главным образом, товарно-денежных отношений, сохранность имущества может быть замещена (как в экономическом, так и бытовом смысле) его восстановлением [5].

С потребностью в сохранении жизни и здоровья все несколько сложнее. Излишне повторять, что жизнь каждого человека бесценна и не может быть выражена в денежном выражении. Потребность (точнее, инстинкт) самосохранения является одним из наиболее «мощных» объективных законов. Утрата жизни делает ничтожными любые потребности. В этой связи вопрос о денежном эквиваленте утраты жизни лишен для человека всякого смысла. Тем не менее, компенсация доходов, утраченных семьей при потере кормильца, является общепринятым экономическим механизмом. Еще в памятнике древнерусского права – «Русской правде» (X-XI вв.), особое внимание уделено возмещению вреда общиной в случае убийства лица, не являющегося членом общины [13]. Потребность в сохранении жизни в данном аспекте есть проявление инстинкта продолжения рода, который, как указывалось выше, в развитом обществе включает себя не только акт рождения, но и заботу о будущем своих потомков.

При утрате здоровья обществом выработан экономический механизм, который состоит в компенсации (в денежной форме) расходов на восстановление здоровья. Если это невозможно, то размер компенсации определяется исходя из обеспечения того же уровня дохода, который имел пострадавший. Таким образом, если в качестве «мерила» ущерба здоровью считать степень утраты трудоспособности, то потребность в сохранении здоровья реализуется через компенсаторные

механизмы, экономически эквивалентные восстановлению здоровья до уровня, обеспечивающего пострадавшему ту же цену на рынке труда.

Подводя итог, можно сказать, что объективная потребность человека в сохранении может быть реализована двумя способами: через комплекс мероприятий, непосредственно обеспечивающих сохранение имущества, жизни и здоровья индивида, либо посредством специальных механизмов компенсации ущерба. Если первый способ носит универсальный характер, то второй возможен лишь в конкретных исторических условиях – при развитых рыночных и, главным образом, товарно-денежных отношениях. С другой стороны, область действия компенсаторных механизмов (при их наличии) более широкая, поскольку они обеспечивают потребность в сохранении даже в том случае, когда непосредственное сохранение невозможно (как, например, при стихийных бедствиях), либо не гарантировано (как, например, при противоправных действиях).

При исследовании экономических механизмов компенсации, ключевой вопрос – это внешний (по отношению к получателю) источник средств. Таким источником могут являться (и являются в действительности), например, бюджетные средства или частные пожертвования. Именно эти источники были задействованы при ликвидации последствий наводнения в Хабаровском крае в 2013 году. Между тем, существует и другой объективный механизм, позволяющий «сконструировать» финансовый источник для компенсации ущерба. Речь, в данном случае, идет о свойстве «концентрации» большого количества величин, каждая из которых представляет собой размер (в денежном выражении) ущерба в результате непредвиденных и не связанных между собой событий, вокруг среднего значения (далее – феномен концентрации). Указанное свойство является проявлением важного объективного закона, устанавливающего наличие различных механизмов самоорганизации сложных систем. Объективный характер этих законов проявляется как в неорганической природе (построение кристаллических решеток, эффект резонанса, распределение скоростей молекул газа), так и в живой (иерархия популяций). Более того, синергетический эффект (возникновение механизмов самоорганизации) проявляет себя и в социологии [2], и в экономике [11]. Интересующий нас феномен концентрации хорошо изучен (главным образом, с помощью методологии теории вероятности, где он называется законом больших чисел) и так же объективен, как и закон всемирного тяготения, что, в свою очередь, создает объективные предпосылки для формирования страхового капитала, поскольку объективная возможность «выделения» источника средств для компенсации ущерба предопределяет возникновение экономических отношений, «обслуживающих» обсуждаемые компенсаторные механизмы.

Действительно, феномен концентрации позволяет за счет относительно небольших (по сравнению с возможными ущербами) взносов заинтересованных участников создать фонд, гарантирующий со сколь угодно высокой надежностью компенсацию ущерба, возникшего в результате каких-либо непредвиденных событий, любому (но не каждому) из участников. «Путем сочетания нескольких та-ких рисков, практически не зависящих друг от друга, можно существенно снизить общий риск. Если бы не это наблюдение, страхование никогда бы не достигло таких масштабов и не распространилось бы столь широко» [14, с. 108]. Этот общественный фонд, объективно возникающий как потребность к сохранению, и есть одно из главнейших проявлений сущности страхового капитала, но не исчерпывается им.

Таким образом, на основании проведенного анализа причинно-следственных связей можно утверждать, что страховой капитал возникает вследствие объективной необходимости (потребность в сохранении) и объективной возможности (закон больших чисел), т.е. как таковой является объективной экономической категорией.

Для дальнейшего постижения сущности страхового капитала рассмотрим его с позиций структурного анализа, т.е. ответим на вопрос: из чего состоит страховой капитал. При этом надо

иметь в виду, что ответ на вопрос будет зависеть от угла зрения, т.е. от того, на какие функции «проецируется» страховой капитал. Страховой капитал как фактор производства (в рамках неоклассического подхода), страховой капитал как институт собственности, страховой капитал как источник ссудного капитала и т.д. будет иметь разную структуру. Это, впрочем, является следствием диалектической взаимосвязи сущности объекта исследования и форм его проявления. Ответы на вопросы «из чего?» и «для чего?» зависят один от другого, взаимно дополняют друг друга. Таким образом, и структурный, и функциональный анализ понятия «страховой капитал» являются равнозначными (но не тождественными) методологическими компонентами нашего исследования.

Еще одна составляющая используемой методологии – сравнительный анализ исследуемой категории с аналогичными, т.е. другими формами капитала (промышленным, ссудным, акционерным и т.д.). Полезность (и даже необходимость) такого анализа основана на том, что сущность предмета исследования раскрывается через свои проявления – «то или иное обнаружение (выражение) предмета» [1] и, следовательно, данный анализ позволит «отделить» сущностные свойства именно страхового капитала из общей экономической категории «капитал».

Начнем рассмотрение структуры страхового капитала, исходя из того, что страховой капитал является той необходимой компонентой, которая, взаимодействуя с другими факторами (главным образом, с рабочей силой в нашем случае) в рамках производственных отношений, приводит к появлению специального продукта – страховой услуги. Другими словами, мы будем исследовать страховой капитал с точки зрения его функции в процессе производства, т.е. как фактора производства. В этом случае капитал можно разделить на несколько типов, в зависимости от роли, которую он играет в производственных отношениях.

Представляется оправданным традиционное деление страхового капитала на **основной и оборотный**. Основной страховой капитал участвует в производстве страховой услуги в течение многих циклов. Оборотный капитал полностью переносится (расходуется) при производстве страховой услуги (расходные материалы, оплата труда, арендные платежи, страховые выплаты и т.п.). В отличие от основного капитала, который сохраняет свою натуральную форму на протяжении многих производственных циклов, оборотный капитал преобразуется в иные состояния за один производственный цикл, проходя при этом все три стадии кругооборота капитала, определенных К.Марксом – денежную, производительную и товарную. В соответствии с классической теорией, две эти стадии протекают в сфере обращения, и одна (производительная) – в сфере производства. Особенность товарной формы оборотного страхового капитала состоит в том, что «производство» страховой услуги начинается в момент ее продажи и продолжается до окончания действия договора страхования (точнее, до окончания ответственности по договору), в отличие от большинства услуг, производство которых заканчивается при их реализации. Поскольку издержки, связанные с процессом производства страховой услуги (основными из которых являются страховые выплаты), возникают не ранее продажи страховой услуги, можно сказать, что страховая услуга сначала продается, а потом «производится». Это свойство приводит к тому, что источником авансирования оборотного страхового капитала всегда выступает потребитель, а не ссудный (заемный капитал) или промышленный (собственные средства) капиталист, как в промышленном производстве, что структурно выделяет оборотный страховой капитал среди прочих категорий капитала.

Также страховой капитал следует разделять на **производственный и денежный**. Производственный основной капитал переносит лишь часть своей стоимости (в отличие от оборотного) на стоимость страховой услуги, т.е. амортизируется. К производственному основному страховому капиталу можно отнести здания, оборудование, лицензионные соглашения и т.п., т.е. средства производства страховой компании. Посредством оборотного производственного капитала

покрываются расходы на материалы, оплату труда, арендные платежи и т.п. При этом оборотный производственный капитал может находиться в различных состояниях – складских запасов и даже денежных средств (в какой-то части и какое-то время). Это, тем не менее, не меняет его функции – оборотный производственный капитал является источником тех производственных затрат, которые полностью переносятся на страховую услугу и возобновляются в каждом производственном цикле. Поскольку в основе деления производственного страхового капитала на основной и оборотный, лежат такие классические признаки, как различный характер производственного потребления, различный характер перенесения стоимости на конечный продукт и т.п., – то можно сказать, что оборотный и основной производственный страховой капитал не имеют каких-либо значимых особенностей по сравнению с классическим толкованием этих терминов.

Денежный капитал в страховании представляет собой денежные средства, в той или иной степени участвующие в производстве страховой услуги. Вместе с тем, как будет показано ниже, роль денежного страхового капитала, как фактора производства, неоднородна. Денежный капитал в страховании является источником страховых выплат, с помощью которых, собственно, и реализуется потребность в компенсации ущерба. Более того, удовлетворение потребности в компенсации ущерба посредством страховых выплат – суть страховой услуги. Таким образом, главная (и, фактически, единственная) функция денежного страхового капитала – это гарантия компенсации ущерба.

Может показаться, что, поскольку денежный страховой капитал является источником для покрытия специфических издержек страхового производства (страховых выплат), которые заканчиваются в одном производственном цикле (производственный цикл в страховании – время действия договора, точнее – время действия ответственности по договору), то страховой денежный капитал – это оборотный капитал с некоторыми «страховыми» особенностями, состоящими в том, что денежные средства в кругообороте капитала играют роль «складских запасов», которые вовлекаются в процесс производства страховой услуги в качестве страховых выплат. Это, однако, не так. Поскольку страховые выплаты являются следствием случайных, непредвиденных событий, их общий объем (в денежном выражении) тоже является случайным и непредсказуемым. Таким образом, страховой денежный капитал, помимо оборотного денежного капитала, представляющего собой средний размер страховых выплат за большое количество производственных циклов, должен еще содержать некий «довесок», функция которого – обеспечить компенсацию ущерба в тех производственных циклах, в которых размера оборотного денежного капитала оказалось недостаточно. Эту составляющую денежного страхового капитала имеет смысл назвать «рисковой надбавкой» [10]. Рисковая надбавка, по своей функции – гарантийный фонд, а с точки зрения структурного анализа – основной денежный капитал. Чтобы убедиться в этом, нужно заметить, что рисковая надбавка объективно необходима как фактор производства – в ее отсутствие страховая услуга не может быть оказана (произведена), т.к. компенсация ущерба уже не может быть гарантирована. С другой стороны, рисковая надбавка переносится на страховую услугу лишь частично и не во всех производственных циклах (в некоторой части и тогда, когда оборотного денежного капитала не хватило на компенсацию ущерба). Заметим, что при некоторых условиях (в частности, если гарантийный фонд представляет собой собственные средства компании), рисковая надбавка имеет общие черты с резервным капиталом, сформированным с целью покрытия случайных убытков, однако есть и различия.

Особенностью основного денежного капитала, по сравнению с промышленным (резервным) является механизм «амортизации» (использования) и «воспроизводства» (пополнения). В общепринятом смысле, механизм и величина амортизации основного (промышленного) капитала является детерминированной величиной и определяется процессом производства (в частности, используемыми технологиями); механизм использования и пополнения резервного капитала определяется законодательными актами и Уставом компании. В противоположность этому,

«амортизация» денежного основного капитала (страхового), не зависит от процесса производства страховой услуги, а определяется случайными факторами (страховые выплаты превысили размер оборотного денежного капитала). Аналогично, величина воспроизводства денежного основного капитала (страхового) определяется факторами, носящими существенно случайный характер. Описанные различия в характере производственного использования и механизма амортизации позволяют считать оправданным разделение страхового капитала на производственный и денежный.

Сущностные различия основного промышленного и страхового капитала проявляются также в механизмах конвертации форм капитала. Если «денежный капитал в круговороте промышленного капитала не совершает никаких иных функций, кроме функций денег, и ... эти функции денег лишь благодаря своей связи с другими стадиями этого кругооборота» становятся функциями капитала [9, с. 233], то денежный капитал в страховании, как только он включен в состав рискованной надбавки (и, соответственно, вовлечен в процесс производства страховой услуги как гарантия страховых выплат), становится частью основного страхового капитала. Кроме того, в промышленном производстве финансовый капитал (через конвертацию в промышленный) опосредованно вовлекается в производство конкретной продукции (в зависимости от того, в какой отрасли промышленности происходит конвертация капитала), принимая форму станков, лицензионных прав и т.п. Страховой денежный капитал вовлечен в процесс удовлетворения потребности в компенсации во всех сферах – имущества, жизни и здоровья, и в этом проявляется сущность страхового капитала как источника компенсации ущерба в результате случайных, непредвиденных событий любой природы. Данное свойство можно проиллюстрировать частным примером, который, тем не менее, отражает суть явления. Инвестиции (посредством конвертации финансового капитала в промышленный) в модернизацию оборудования могут (и должны) привести к снижению издержек при производстве некоего конкретного (первого) вида продукции. При этом снижение издержек для другой продукции (второй) произойдет только тогда, когда первый и второй продукт каким-то образом связаны в одну технологическую цепочку. В противном случае, капитальные вложения в производство первого продукта никак не скажутся на издержках при производстве второго (ситуация технологических прорывов, когда в принципе меняются технологические процессы, не рассматривается). В страховой деятельности, благодаря феномену концентрации, инвестиции в основной денежный капитал позволяют снизить издержки по всем, без исключения, видам «страховой продукции» – страхованию имущества, здоровья, ответственности.

Помимо этого, при промышленном производстве «часть прибыли не потребляется... а собирается как потенциальный денежный капитал, пока его величина не окажется достаточной для устройства нового производства или для расширения существующего» [4, с. 130], в то время, как денежный капитал в страховании (ввиду отсутствия необходимости конвертации в промышленные активы) может быть вовлечен в производственный процесс даже в небольшом количестве. В этом своем качестве основной страховой капитал сродни акционерному, однако есть и принципиальные отличия.

Денежные средства (страховые взносы), внесенные заинтересованными участниками в страховой капитал (гарантийный фонд) теряют свою принадлежность, не принадлежат конкретно никому. Дальнейшее движение денежных средств этого фонда, в общем случае, не зависит напрямую ни от объема взносов, сделанных отдельным участником, ни от решения любого из участников, ни от коллегиального решения. Распределение фонда определяется наличием (или отсутствием) объективного события – ущерба в результате случайного, непредвиденного события, называемого страховым, в отличие от акционера, для которого «право голоса и вообще размеры влияния, естественно, определяются размером его взноса» [4, с. 122]. Кроме того, «акция – юридическое обоснование права на доход» [4, с. 111], в то время как страховой взнос дает право только на страховую выплату. Аналогичные отличия у денежного страхового и финансового

(ссудного) капитала – если подразумевается, что ссудный капитал будет возвращен собственнику, то страховой капитал является общественным фондом, распределение которого не зависит от воли его участников. Поскольку страховой капитал – единственный капитал, выполняющий функцию удовлетворения потребности субъектов экономических отношений в компенсации, то проявлением этой сущности являются различия денежного страхового и финансового (ссудного), а также акционерного капитала как в титуле собственности, так и в механизме распределения.

Описанная автором модель страхового капитала, как общественный фонд, создаваемый из добровольных взносов заинтересованных участников, соответствует в национальной экономике организационно-правовой форме, называемой обществом взаимного страхования (ОВС). Однако, несмотря на официальный статус (Федеральный Закон «О взаимном страховании» №286-ФЗ от 29.11.2007) в современной структуре страхового рынка эти общества занимают незначительную часть (на 31.12.2013 г. из 597 субъектов страхового рынка было только 12 ОВС [12]). Большинство страховых компаний являются акционерными обществами (ОАО) или товариществами на вере (ООО). Таким образом, с точки зрения структуры титула, страховой капитал, в общем виде, состоит из общественного фонда, который является частью т.н. страховых резервов, и частного капитала, выступающего в различных формах (чаще всего – акционерные общества и товарищества на вере). В такой структуре проявляется сущность страхового капитала, как фонда, перераспределяемого от страхователей к потерпевшим, приводящего к смене прав собственности на капитал в соответствии с объективными событиями, не зависящими от воли участников.

Чтобы в рамках экономической теории понять, почему ОВС не получили широкого распространения, необходимо указать объективные экономические причины такого положения дел и, прежде всего, определить методологию. В данном случае, следуя Марксу, воспользуемся аппаратом теории вероятностей (резервный или страховой фонд для страхования от несчастных случаев, стихийных бедствий и так далее... – экономическая необходимость, и их размеры должны быть определены... отчасти на основе теории вероятности [8, с. 17]). Кроме того, включим в нашу методологию принцип рационального экономического поведения.

Далее предположим, что группа из 100 участников приняла решение о создании общества взаимного страхования для обеспечения компенсации ущерба однотипному имуществу стоимостью 100 руб. Размер взноса каждого участника рассчитаем, исходя из предположения, что частота страхового события, в результате которого имущество будет полностью уничтожено, составляет 0,01 (один из ста). Заметим, что такие параметры примерно соответствуют страхованию деревянных строений от пожара. Тогда, используя [10], получим, что участникам необходимо создать фонд размера 400 рублей (100 рублей оборотного денежного страхового капитала и 300 рублей – гарантийного фонда). В этом случае взнос каждого участника составит 4 рубля. В то же время, если некий капиталист предложит участникам «заместить» основной страховой капитал своим, то участникам будет необходимо внести только по 1-му рублю. При этом капиталист берет на себя юридически значимое обязательство произвести распределение фонда исключительно в целях компенсации ущерба участникам. Исходя из принципа рационального поведения, это предложение будет принято участниками. Осталось понять экономический интерес капиталиста, который, в данном случае, сродни экономическому интересу учредителей акционерного общества [4] – помимо своих 300 рублей получить в свое распоряжение оборотный страховой капитал (100 рублей), хотя и во временное (как получает банк средства клиентов), чтобы использовать его, например, как инвестиционный ресурс (см. ниже). Если количество участников возрастет до 10 000 человек, то, при тех же параметрах, размер основного капитала возрастет до 3 000 рублей, а оборотный – до 10 000 (!). Таким образом, за счет концентрации большого количества участников, капиталист получает власть (еще раз подчеркнем, временную) над 10 000 рублей, «вложив» всего 3 000. Такой результат является следствием феномена концентрации, когда оборотный страховой капитал растет пропорционально количеству участников, а основной страховой – пропорционально корню

квадратному от их количества. Может показаться, что, получая власть над чужими деньгами, капиталист, вместе с тем, несет дополнительные риски, связанные с возможностью превышения общего размера ущерба над оборотным капиталом. Но, как указывалось выше, эффект концентрации приводит к тому, что на большом количестве производственных циклов «амортизация» гарантийного фонда компенсируется его «восстановлением», причем этот процесс носит объективный характер, не зависящий от воли людей. Следует отметить, что если бы 10 000 участников объединились в общество взаимного страхования, то взнос каждого составил бы 1 рубль 30 копеек (т.е. «эффект» от передачи своих взносов внешнему управляющему уже не столь значительный). Однако, ввиду отсутствия осознанного коллективного понимания страхового интереса, а также в отсутствие сил, способных решить задачу консолидации участников фонда, эти объединительные функции берет на себя капиталист, подобно банку, концентрирующему средства своих клиентов, ради получения власти над их деньгами [4].

Далее рассмотрим, насколько принцип рационального экономического поведения «критичен» для используемой методологии. В рамках институционального подхода [2] надо учесть, что на экономическое поведение субъектов страховых экономических отношений влияют различные общественные институты. Но в рассматриваемой ситуации собственники капитала, как раз используя общественные институты, смогут «убедить» участников фонда, что передача их средств (оборотного страхового капитала) «независимому» управляющему имеет большое количество преимуществ, подобно тому, как собственники крупного биржевого капитала, которые так выстраивают свое рыночное поведение, что значительная часть клиентов биржи с небольшими капиталами «следует направлению, указанному крупными спекулянтами, и упорствует в нем после того, как последние уже реализовали барыш и устранились» [4, с. 151]. Таким образом, институциональный подход приводит нас с еще большей определенностью к тем же выводам, что и принцип рационального экономического поведения.

На этой стадии (когда собственники страхового капитала имеют возможность временно распоряжаться страховыми резервами), у страхового капитала проявляется еще одна функция (назовем ее инвестиционной) – он может выступать как в роли акционерного (при размещении капитала в акции других предприятий), так и ссудного (при размещении капитала в банки, облигации с фиксированным доходом и т.п.) капитала. Итак, в процессе реализации своей инвестиционной функции страховой капитал может проявляться как ссудный, поскольку страховая компания, подобно банку, «собирает доход всех других классов в денежной форме и представляет его как денежный капитал в распоряжение класса капиталистов... Для того, чтобы исполнять эту функцию, банки должны привлекать, концентрировать и потом ссужать производительным капиталистам по возможности все деньги, которые праздно лежат в руках владельцев» [4, с. 86]. При этом следует понимать, что в каком бы инвестиционном «обличии» не выступал страховой капитал, это не меняет его сущности – общественного фонда, созданного заинтересованными участниками для реализации потребности в сохранении, которая в конкретных исторических условиях замещается потребностью в компенсации ущерба.

Таким образом, проведенный анализ страхового капитала может «вписываться» в разработку теоретической экономики как научного направления [6], особенно в плане осмысления проблемы финансового и кадрового обеспечения осуществления новой индустриализации РФ [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. Большая Советская Энциклопедия: в 30 т. / гл. ред. А.М. Прохоров. – 3-е изд. – Т. 25 : Струнино – Тихорецк. – Москва: Советская Энциклопедия, 1976. – 682 с.

2. Васильева Л.Н. Наследие И.Р. Пригожина и социальные науки / Л.Н. Васильева // Социологические исследования. – 2009. – № 6. – С. 28–37.
3. Гибало Н.П. Институциональная стабильность в системе равновесно-неравновесных социально-экономических отношений / Н.П. Гибало // Проблемы новой политической экономии. – 2002. – № 3. – С. 12–18.
4. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма / Р. Гильфердинг; пер. с нем. И. Степанова. – 4-е изд. – Москва: Государственное издательство, 1924. – 460 с.
5. Горбачев О.Г. Товарно-денежные отношения как фактор развития страхового капитала / О.Г. Горбачев // Казанская наука. – 2014. – № 1. – С. 53–55.
6. Гордеев В.А. Теоретическая экономика как журнал и научное направление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.theoreticaleconomy.info> – Дата доступа: 15.03.2014
7. Гордеев В.А. Актуален ли для РФ опыт советской индустриализации 1930-х годов? / В.А. Гордеев, А.А. Гордеев // Труды Вольного экономического общества России. – Москва, 2012. – Том сто шестьдесят третий. – С. 194–208.
8. Маркс К. Критика Готской программы / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения: в 30 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – Москва: Госполитиздат, 1961. – Т. 19. – С. 9–32.
9. Маркс К. Капитал: критика политической экономии: в 3 т. / К. Маркс; [предисловия Ф. Энгельса]. – Москва: Политиздат, 1988.
10. Методика расчета тарифных ставок по рисковым видам страхования. – Распоряжение Федеральной службы Российской Федерации по надзору за страховой деятельностью от 08.07.93, № 02-03-361993 // Финансовая газета. – 1993. – № 40.
11. Мясников А.А. Синергетические эффекты в современной экономике : введение в проблематику / А.А. Мясников. – 2-е изд. – Москва: ЛИБРОКОМ, 2012. – 156 с.: ил., табл. – (Синергетика в гуманитарных науках).
12. Перечень субъектов страхового дела // Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа: http://www.fcsm.ru/ru/contributors/insurance_industry/sub_ins_business. – Дата доступа: 18.02.2014.
13. Рейтман Л. Личное страхование в СССР / Л. Рейтман. – Москва: Финансы, 1969. – 134 с.
14. Хикс Дж. Теория экономической истории : пер. с англ. / Дж. Хикс. – Москва: Журнал Вопросы экономики, 2003. – 224 с.

МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КАК АКТУАЛЬНАЯ ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Волков Сергей Константинович

кандидат экономических наук, доцент. ФГБОУ «Волгоградский государственный технический университет»,
кафедра «Мировая экономика и экономическая теория»
г. Волгоград, Российская Федерация. E-mail: ambiente2@rambler.ru

Аннотация. В условиях ужесточения конкуренции во всех сферах хозяйственно-экономической деятельности возникает необходимость в поиске новых инструментов, моделей и методов ведения конкурентной борьбы, одним из которых является коллаборация. В статье рассматриваются возможность и целесообразность развития коллаборационных механизмов между регионами в сфере туризма, а также ограничения их использования. Предложены направления практического развития предлагаемой модели.

Ключевые слова: маркетинг территорий; коллаборация; туризм; маркетинговая парадигма; маркетинговая стратегия; регион

Код УДК: 338.4

Annotation. In the context of increasing competition in all spheres of economic activities, there is a need to find new tools, models and methods of competition, one of which is collaboration. The possibility and feasibility of development of collaborative arrangements between regions in the field of tourism are considered, as well – to restrict their use. The directions of the practical development of the proposed model are suggested.

Keywords: place marketing; collaboration; tourism; marketing paradigm; marketing strategy; region

Деиндустриализация, усиление конкуренции, недостаточные темпы роста доходов населения заставляет руководство большинства российских регионов разрабатывать стратегии привлечения дополнительных ресурсов для прогрессивного территориального развития. Маркетинговая парадигма стратегического развития территорий получает широкое распространение в российских условиях, позволяя территориям повышать уровень конкурентоспособности в борьбе за привлечение инвестиций, человеческого капитала и расширение рынков сбыта своей продукции.

Как справедливо отмечает профессор Фролов Д.П.: «регион без маркетинговой стратегии – слабо структурированный конгломерат локализованных в административных границах активов, отягощенный социальными обязательствами» [9, с. 4]. Таким образом, для поступательного и эффективного развития территории необходимо иметь научно обоснованную стратегию развития с четким пониманием конечных целей и механизмов их достижения.

Современная практика регионального развития явно демонстрирует тенденцию обособленного развития территорий. Регионы находятся в перманентном состоянии «войны» за внешние ресурсы, в основном за преференции от федеральных органов власти в виде дотаций и субвенций [3]. Как видится авторам данного исследования, в условиях возрастающей конкуренции

за все виды ресурсов проблема устойчивого конкурентоспособного развития регионов может быть решена исключительно за счет развития механизмов коллаборации между регионами в различных сферах и отраслях народного хозяйства и инновационного развития [4]. Чем интенсивней территории будут использовать потенциал интеграционного развития, тем динамичнее будут происходить процессы адаптации региональных экономик к современным бизнес-процессам и, соответственно, – возникнут новые возможности для реализации конкурентных преимуществ регионов, что особенно актуально в контексте членства России в ВТО. Технологией реализации межрегионального сотрудничества (партнерства), на наш взгляд, должен выступить маркетинг территорий.

Перспективной сферой для межрегиональной коллаборации является индустрия туризма, отличающаяся высокой востребованностью со стороны потребителей и обладающая высоким синергетическим и мультипликативным эффектом для социально-экономического развития территорий. С точки зрения научно-экспертного сообщества, «коллаборация является слабоизученной, но быстро развивающейся формой связей и отношений между субъектами экономики знаний, которая привлекает особое внимание не только ученых и практиков в среде экономистов, но также политиков, юристов, социологов, психологов, культурологов» [5, с. 39].

С точки зрения профессора О.В. Иншакова, «... в аспекте сущности и содержания коллаборация определяется как процесс совместной трудовой, производственной или хозяйственной деятельности двух и более хозяйственных субъектов (индивидуальных или групповых) для достижения общих целей, при котором на принципах согласия и доверия происходит взаимовыгодный обмен знаниями, обучение участников для повышения их компетенций, производство инновационных продуктов со значительным интеллектуальным компонентом для продвижения на рынок и достижения значимых кумулятивных эффектов» [6, с. 9]. Несмотря на методологическую непроработанность данного явления, практика полна примеров эффективного взаимодействия хозяйствующих субъектов различного уровня для достижения общих целей. Особенно широкое распространение коллаборация получила в сфере креативной экономики (архитектура и искусство, мода и музыка, ландшафтный и строительный дизайн, производство обуви и одежды). Особое внимание, в рамках данного исследования, заслуживает межрегиональная коллаборация в сфере туризма. Так, в Европе активно развивается практика совместного продвижения региональных турпродуктов (Испания-Андорра, Италия-Сан-Марино, Франция-Монако и т.д.). В рамках данного сотрудничества происходит объединение не только и не столько маркетинговых ресурсов, а осуществляется совместное использование туристской инфраструктуры (аэропорты, автомагистрали, средства размещения и т.д.). Об эффективности такого рода межрегионального сотрудничества в сфере туризма свидетельствуют статистические данные об уровне посещаемости данных дестинаций. Так, по данным Всемирной туристской организации, в 2012 году Андорру посетило 2,24 млн. туристов, Сан-Марино и Монако – 139 тысяч и 306 тысяч туристов соответственно [11, с. 8]. К слову сказать, по данным президента Управления по туризму княжества Монако, «за 2012 год в Монако побывало 7 миллионов однодневных туристов» [7], то есть туристов без предоставления места в средствах размещения, что позволяет сделать вывод о том, что и количество туристов посетивших с однодневным визитом Андорру и Сан-Марино значительно выше.

Российская Федерация обладает высоким туристско-рекреационным потенциалом. На ее территории сосредоточены уникальные природные и рекреационные ресурсы, объекты национального и мирового культурного и исторического наследия, проходят важные экономические, культурные, общественные и спортивные события. Во многих регионах представлен широкий спектр потенциально привлекательных туристских объектов и комплексов, пользующихся большой популярностью у российских и иностранных туристов. Наличие разнообразных туристско-рекреационных ресурсов страны позволяет развивать практически все

виды туризма, в том числе рекреационный (пляжный), культурно-познавательный, деловой, активный, оздоровительный и экологический туризм, а также морские и речные круизы, сельский туризм и др. [2, с. 58].

Имеющийся значительный туристский потенциал страны используется далеко не в полной мере. Основными факторами, сдерживающими рост конкурентоспособности Российской Федерации на международном рынке туристских услуг и, как результат, препятствующими реализации ее туристского потенциала, являются:

- недостаток предложения дополнительных туристских услуг;
- фактическое отсутствие маркетинговых систем для позиционирования регионов на туристском рынке;
- негативный имидж страны и отдельных регионов, зачастую необоснованный и обусловленный близостью к зонам вооруженного конфликта (регионы Северного Кавказа);
- относительно низкое качество основных туристических услуг, в основном по причине недостаточной квалификации персонала и отсутствия опыта работы в условиях рыночной экономики;
- ограниченная транспортная доступность (недостаточно развитая транспортная инфраструктура: мало аэропортов и/или маршрутов, высокие тарифы, плохое состояние автодорог), слабое транспортное сообщение между регионами. Это тесно связано с постоянным увеличением цен на турпакеты;
- отсутствие четкой классификации гостиничной базы (незначительная доля гостиниц имеет сертификаты по уровню категоричности);
- прочие факторы федерального уровня, такие как получение визы или налогообложение [1, с. 120-121].

Проведенный сравнительный анализ позволил выявить особенности региональных стратегий продвижения туристских продуктов, которые заключаются в ограниченности применения маркетингового инструментария в процессе продвижения региональных турпродуктов, отсутствия четкой системы позиционирования и неопределенность в вопросе целевой аудитории [там же].

Как отмечалось авторами ранее, в предыдущих работах, важной особенностью региональных стратегий продвижения туристских продуктов является их обособленность. Каждый регион стремится развивать индустрию туризма отдельно от остальных, не прилагая усилий для кооперации имеющихся ресурсов и возможностей регионов-соседей. Каждый соседствующий регион рассматривается как конкурент, а не как партнер в процессе продвижения региональных туристских продуктов [1, с. 123]. Справедливости ради, надо отметить, что в последнее время появляются примеры межрегиональной коллаборации в сфере развития туристской отрасли. Так, в конце 2013 года, «главы Вологодской области, Алтайского края, Республики Коми и Ярославской области подписали договор о создании ассоциации межрегионального сотрудничества в сфере туризма. Она создана для эффективной реализации государственной и региональной политики в сфере туризма путем межрегионального сотрудничества субъектов РФ» [10]. Основной целью данной ассоциации, по замыслу организаторов, должно стать обеспечение условий для эффективного взаимодействия регионов, использования ресурсов для развития туризма в регионах. Кроме того, участники ассоциации планируют объединить усилия для поиска потенциальных инвесторов в инфраструктурные проекты и займутся разработкой и продвижением совместных туристских продуктов на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Необходимы системные, комплексные действия как со стороны федеральных, так и со

стороны региональных властей для разработки нормативно-правовой и маркетинговой основы развития коллаборационных механизмов развития регионов. Практические шаги в этом направлении, с учетом выбранной отрасли народного хозяйства, могут быть предприняты в следующих направлениях:

- предоставление большей экономической самостоятельности регионам. Экономическая самостоятельность регионов возможна лишь при условии либерализации налоговой политики в плане предоставления больших финансовых возможностей регионам-донорам, что на наш взгляд, будет способствовать формированию мотивационной модели регионального развития;
- профилирование близлежащих территорий, с выявлением основных направлений сотрудничества. В нашем случае акцент делается на имеющихся совместных ресурсах для совместного развития индустрии туризма;
- разработка маркетинговой стратегии развития туристских отраслей регионов. Необходима не рекламная кампания по «раскрутке» турпродукта региона, а целенаправленная работа по формированию и продвижению конкурентоспособного регионального туристского продукта, в широком смысле этого понятия. Необходимо формирование портфеля региональных и межрегиональных туристских брендов, с последующим их продвижением;
- разработка коммуникационной модели между стейкхолдерами коллаборационных процессов. Необходим не просто обмен информацией между субъектами межрегионального сотрудничества, а важна вовлеченность каждого из участника в процесс выработки и принятия решений;
- разработка механизма реализации совместных проектов в сфере туризма. Необходим не только маркетинговый, «креативный» план реализации, а важен финансово-экономический инструмент коллаборации.

Как справедливо отмечает уже упомянутый ранее профессор Фролов Д.П., «... маркетинговая стратегия региона – не подсистема, а метасистема стратегии социально-экономического развития; она должна не просто способствовать достижению поставленных в основной стратегии целей, но и определять их, а главное – обеспечивать интеграцию всех направлений стратегического регулирования, от промышленной политики до развития культуры и спорта» [9, с. 61]. Таким образом, технологии и механизмы маркетинга территорий должны лечь в основу при формировании маркетинговой стратегии развития туристской отрасли региона на основе коллаборации. Только совместные усилия территорий способны обеспечить конкурентные преимущества в борьбе за привлечения туристских потоков в регионы.

Несмотря на важность и востребованность разработки прикладных коллаборационных моделей, в том числе и маркетинговых стратегий, существуют объективные ограничения для их интенсивного распространения в практике межрегионального развития. Выделим основные:

- отсутствие практических методов и инструментов маркетингового развития регионов. Отсутствуют успешные модели реализации маркетинговых стратегий в российских регионах, а западные модели тяжело приспособить к местным реалиям;
- разнонаправленные цели развития регионов, в силу сильной поляризации пространственно-экономической специализации территорий и имеющихся ресурсов;
- слабая институциональная база развития межрегионального сотрудничества на федеральном уровне. До сих пор отсутствует единая стратегия социально-экономического развития страны. В 2008 году распоряжением Правительства Российской Федерации была утверждена и подписана Концепция долгосрочного социально-экономического развития

Российской Федерации на период до 2020 года. Однако это всего лишь концепция, которая описывает *общие* принципы и методы достижения *общих* целей развития. В ней не только не отображена маркетинговая направленность регионального развития, но и отсутствует принцип межрегионального сотрудничества.

Конечно, данные проблемы нашего исследования, как Вы видели, опираются на методологию маркетинга, неоклассики и институционализма, которые отвергаются теоретической экономией как база для сущностного, эндотерического изучения экономических категорий. Но представляется, что и проведенное нами исследование может послужить разработке теоретической экономики, рассматривающей методологию неоклассики и институционализма как средство постижения формы проявления изучаемой категории в дополнение к политэкономическому подходу как средству эндотерического, сущностного исследования экономических категорий [12 и 13].

ЛИТЕРАТУРА

1. Волков С.К. Особенности региональных стратегий продвижения туристских продуктов (на примере регионов ЮФО) / С.К. Волков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2012. – № 2. – С. 118-125.
2. Волков С.К. Российская Федерация как туристское направление: проблемы продвижения и пути решения / С.К. Волков // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 4. – С. 57-62.
3. Морозова И.А. Основные характеристики и атрибутивные свойства экономического пространства / И.А. Морозова, И.В. Митрофанова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2008. – № 6. – С. 47-56.
4. Morozova A. Modelling of the Virtual Macroregions in the Volga Region: Transport Aspect / A. Morozova, Ya. S. Matkovskaya, A.A. Rayushkina // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol. 27, No. 9. – С. 1183-1187.
5. Иншаков О.В. Коллаборация как глобальная форма организации экономики знаний / О.В. Иншаков // Экономика региона. – 2013. – № 3. – с. 38-45.
6. Иншаков О.В. Уровневый анализ объекта, предмета и метода экономической теории / О.В. Иншаков // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2004. — № 4(40). — С. 5-18.
7. Монако предлагает зимний отдых со скидками [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://www.travel.ru/news/2013/04/11/216025.html>
8. Морозова И.А. Формирование стратегии развития туристической отрасли на основе кластерного подхода / И.А. Морозова, С.К. Волков, Н.П. Яковенко, О.В. Орлова // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 5. – С. 384-386
9. Фролов Д.П. Маркетинговая парадигма регионального развития: монография / Д.П. Фролов. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2013. – 133 с.
10. Четыре региона вошли в ассоциацию сотрудничества в сфере туризма [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://www.rg.ru/2013/12/13/reg-szfo/turizm-anons.html>
11. Tourism highlights, 2013 edition. – Madrid: UNWTO, 2013. – 16 p.
12. Гордеев В.А. Классическая политэкономия как методология сущностно-содержательного

изучения категорий в русле теоретической экономики // Современные проблемы глобальной экономики: от торжества идей либерализма к новой «старой» экономической науке: Материалы Международной научной конференции / под ред. Р.М. Нуреева, М.Л. Альпидовской. – М.: Финансовый университет, 2014. – 456с. – С. 23-25.

13. Гордеев В.А. Теоретическая экономика как журнал и научное направление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.theoreticaleconomy.info> – Дата доступа: 15.03.2014
14. Бабаев Б.Д. О рекреационном освоении территорий: мезоэкономический анализ / Б.Д. Бабаев, Н.В. Боровкова, В.В. Чекмарев // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – 2012. – № 4 (Т. 18). – С. 181-185.
15. Боровкова Н.В. К вопросу о реализации рекреационно-туристического потенциала Ивановской области / Н.В. Боровкова // Вестник Ивановского государственного университета. Серия: Экономика – 2008. – № 4. – С. 93-96.
16. Бабаев Б.Д. О перспективных исследовательских темах в региональной экономике / Б.Д. Бабаев, Н.В. Боровкова // Экономика образования. – 2012. – № 4. – С. 51-54.

РАСШИРЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ В УСЛОВИЯХ ВТО

Гуляев Герман Юрьевич

аспирант. ФГБОУ ВПО «Пензенский государственный университет»,
кафедра «Экономическая теория, история и политика»
г. Пенза, Российская Федерация. E-mail: ambiente2@rambler.ru

Аннотация. В статье рассматриваются цели, позитивные и негативные последствия вступления России в ВТО. Исследуется влияние членства России в ВТО на развитие конкуренции. Изучается влияние импорта на развитие сельского хозяйства и легкой промышленности. Высказывается мнение о модернизации банковской системы страны. Выявлены причины, сдерживающие эффективное развитие ряда отраслей экономики, и пути их преодоления.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация; конкуренция; конкурентоспособность; легкая промышленность; сельское хозяйство; машиностроение

Код УДК: 339.5

Annotation. In the article the author points out the goals, positive and negative effects of Russia's joining the WTO. He analyzes the impact of Russia's WTO membership on the development of competition. The author studies the impact of import in the development of agriculture and light industry. He (the author) gives his opinion about modernization of the country's banking system. The author also discloses several circumstances clamping down the effective development of some sectors of the economy, and ways of overcoming them.

Keywords: World Trade Organization; competition; competitiveness; light industry; agriculture; machine-building

Интеграция России в мировое пространство ведет, на мой взгляд, к расширению конкуренции на отечественном рынке. Форма такой конкуренции при этом характеризуется не увеличением соперников в отечественном бизнесе, а внешним давлением на него со стороны иностранных товаров и услуг. И этому есть причина.

22 августа 2012 г. Россия стала полноправным членом Всемирной торговой организации (ВТО). Указанные на рисунке цели и преимущества вступления России в ВТО не исключают угроз в разных сферах экономики страны (рис. 1). Участие в ВТО, по моему мнению, не гарантирует выгод, а лишь даёт шанс их получить и минимизировать издержки.

Почти 20 лет ведения переговоров о вступлении России в ВТО, эксперты и аналитики вели дискуссию о целесообразности этого шага. Часть из них полагала, что вступление уничтожит отечественный бизнес с его неконкурентоспособными товарами и заполнит рынок импортом [1, с. 27; 2, с. 77]. Другие, напротив, утверждали, что став членом ВТО, отечественные предприятия активизируются и с целью выживания в конкурентной борьбе с товарами иностранного происхождения будут вести свой бизнес более эффективно, используя преимущества ВТО по экспорту товаров [3, с. 14].



Рис. 1. Цели присоединения России к ВТО

Эксперты и аналитики солидарны лишь в одном: оценить выигрыш или проигрыш от вступления России в ВТО не удастся в ближайшее время, на это потребуется минимум пять-семь лет. Разберёмся детально в возможных позитивных и негативных последствиях, которые может оказать членство России в ВТО.

Самое очевидное позитивное последствие – политическое, поскольку членство в этом клубе повышает престиж страны в глазах рейтинговых агентств и способствует увеличению иностранных инвестиций. Согласно правилам ВТО, она может вмешиваться в процесс принятия законов в странах-членах и способствовать их отмене, в случае если они ограничивают конкуренцию. Другими словами, участие в ВТО, возможно, обеспечит безусловное выполнение законодательных норм, победит коррупцию и развернёт бюрократическую машину лицом к бизнесу. В этом плане присоединение к ВТО отвечает интересам как населения, так и основной части бизнеса. Однако фактически речь идёт о подчинении законодательной власти РФ ВТО. Став 156 членом этой организации, Россия передала ей своё право суверенного государства регулировать экономику – право ВТО стало выше законов РФ. Как считают западные эксперты, членство РФ в ВТО позволит другим странам на правовой основе добиваться изменения российской политики благодаря тому,

что появятся средства для принудительного осуществления этих правил и обязательств России в отношении доступа к рынку.

Немаловажным моментом является и то, что Россия получает механизмы воздействия ВТО на своих зарубежных партнёров. Правила ВТО позволяют отменить около 80-ти ограничений в торговле с РФ, которые действовали по отношению к отечественным товарам до вступления в ВТО [4, с. 29]. В частности, теперь Россия сможет защищать отечественных металлургов, которых заставляют торговать на невыгодных условиях на Западе и ограничивают их деятельность в США. Кстати, именно собственники сталелитейной промышленности и промышленности цветных металлов с целью устранения потерь от экспорта в основном и лоббировали присоединение России к ВТО [5]. Главным бенефициаром вступления России в ВТО, по мнению аналитиков, собственно, и является металлургическая промышленность. Именно ей откроются новые рынки, и представится возможность поставок по более выгодным условиям.

Вступление в ВТО является своеобразным толчком для стимулирования конкуренции, которая, однако, сформируется не за счёт развития предприятий внутри страны, а за счёт импорта. Некоторые эксперты полагают, что перспектива конкуренции с мировыми брендами стимулирует к формированию эффективных систем управления, бережному отношению к ресурсам, внедрению энергосберегающих технологий, созданию рентабельного производства [6, с. 69]. Конечно, эти преимущества невозможно испытать сразу, а практика первого года членства России в ВТО показывает негативное воздействие конкуренции такой формы на функционирование большинства отраслей отечественной экономики.

Став членом ВТО, Россия приняла на себя определённые условия ведения экономической политики. В частности, пришлось сделать первые шаги по снижению тарифной защиты внутреннего рынка. При переходе на новую редакцию Единого таможенного тарифа (ЕГТ), средневзвешенная ставка ввозной таможенной пошлины сократилась с 9,6% до 7,5%, по сельскохозяйственным товарам – с 18,6% до 14,6%, по промышленным товарам – с 11,2% до 7,6% [7, с. 158].

Наиболее серьезные последствия вступления России в ВТО может испытать агропромышленный комплекс (табл. 1). Вследствие снижения таможенных пошлин на импорт свинины, живых свиней, отечественное свиноводство испытает значительный спад по сравнению с набранными в последние годы при поддержке государства темпами развития. Пошлина на ввоз живых свиней сократилась с 40% до 5%, что повлекло их массовый импорт в Россию с целью дальнейшего убоя животных и продажи мяса на территории страны [8, с. 29].

За первый год членства России в ВТО таможенная статистика зафиксировала рост ввоза свинины на 16%. В результате отмены квот на ввоз мясопродуктов в страну хлынуло сырье самых разных производителей, в том числе и недобросовестных. Начались поставки продукции, которая хранилась долгие годы в морозильниках. В результате в стране возник переизбыток мяса, в том числе за счет некачественной и зараженной продукции. Как результат, свинина сразу же подешевела на 15-20%, и это при фактически нулевой или низкой рентабельности отечественных свиноводов. Снизившиеся цены на свинину повлекли за собой вниз цены на мясо птицы, что привело к резкому падению цен на оптовом рынке примерно на 25-30% [9].

Пошлины на некоторые виды молочной продукции были снижены, что привело к увеличению её ввоза на 23% по итогам первого года членства России в ВТО. Однако национальные потребители так и не получили дешевой импортной продукции в связи с тем, что поставщики постоянно поднимают цены, осознавая, что российские потребители находятся в большой зависимости от импорта [10, с. 38].

Таблица 1

Условия и последствия членства России в ВТО для АПК

Условия вступления в ВТО	Последствия
Свинина	
Снижение в 8 раз тарифа на импорт живых свиней до 5%	Цены на живых свиней на внутреннем рынке резко снизятся, что повлечет сокращение рентабельности и рост убыточных предприятий
Сокращение тарифа на субпродукты с 25% до 15%	Влияет на сокращение доходов от первичной переработки свинины и на снижение рентабельности таких производств
Говядина	
Отмена нормы 8000 евро за 1 т говядины, поставляющуюся сверх квоты из Канады, США, Аргентины	Способствует снижению оптовых цен на говядину, и, как следствие, сокращение цен на свинину и мясо птицы. Делает нерентабельным производство отечественного мяса.
Птица	
Снижение импортных пошлин в четыре раза	Рынки мяса взаимосвязаны, при снижении цен на мясо птицы, производители свинины и говядины с целью сохранения спроса на свою продукцию вынуждены будут также снизить цены
Молоко	
Сокращение тарифа на импорт с 25 до 20%, к 2017 г. до 15%	Молочное производство в России не является конкурентоспособным. Отечественная молочная продукция дороже импортных аналогов из-за климатических условий, высоких затрат на содержание и выращивание коров, изношенности оборудования. В связи с этим снижение пошлин увеличит импорт, что сократит молочное производство и рабочие места в России. Как следствие, возникнет социальная напряженность.
Масложировая продукция	
Снижение тарифов на импорт на жиры и маргарин	Сокращение отечественного производства, что может спровоцировать рост безработицы и социальную напряженность
Снижение экспортных пошлин на семена подсолнечника	Рост экспорта, переориентация не на отечественного, а на иностранного потребителя

Российские производители растительных масел также поставлены в условия жесткой конкуренции с зарубежными производителями в связи с почти двукратным снижением ввозных пошлин на пальмовое масло.

Пожалуй, единственной конкурентоспособной отраслью отечественного сельского хозяйства является производство зерновых, значительная часть которых идет на экспорт, поэтому негативного влияния от снижения импортных пошлин не предвидится. Напротив, вступление в ВТО окажет положительное влияние: на 4% снизится цена закупаемого за рубежом элитного посевного зерна.

Улучшатся возможности для экспорта зерновых, так как введение запретов на экспорт зерновых и введение экспортных пошлин России теперь придется согласовывать с партнерами по ВТО [11, с. 141].

Таким образом, в результате членства России в ВТО значительно выросла конкуренция на отечественном сельскохозяйственном рынке. У крупных российских производителей есть возможность защитить свою продукцию и сделать её конкурентоспособной, в то время как на мелкий и средний бизнес снижение пошлин оказывает сильное давление.

Иными словами, беспокойство для сельскохозяйственных производителей действительно есть, но оно образовалось не в результате присоединения к ВТО, а в результате недостатков аграрной политики проводимой в предыдущие десятилетия, последствиями которой стали разорение сельскохозяйственных производителей и высокая зависимость страны от импортных сельскохозяйственных и продовольственных товаров.

Так, за 2003-2012 гг. количество предприятий сельского хозяйства сократилось с 322197 до 169416 единиц (рис. 2). Масштабы сокращения угрожающие, поскольку именно в сельскохозяйственной отрасли производится подавляющая масса продуктов питания, наличие которых является основным условием жизни человека.

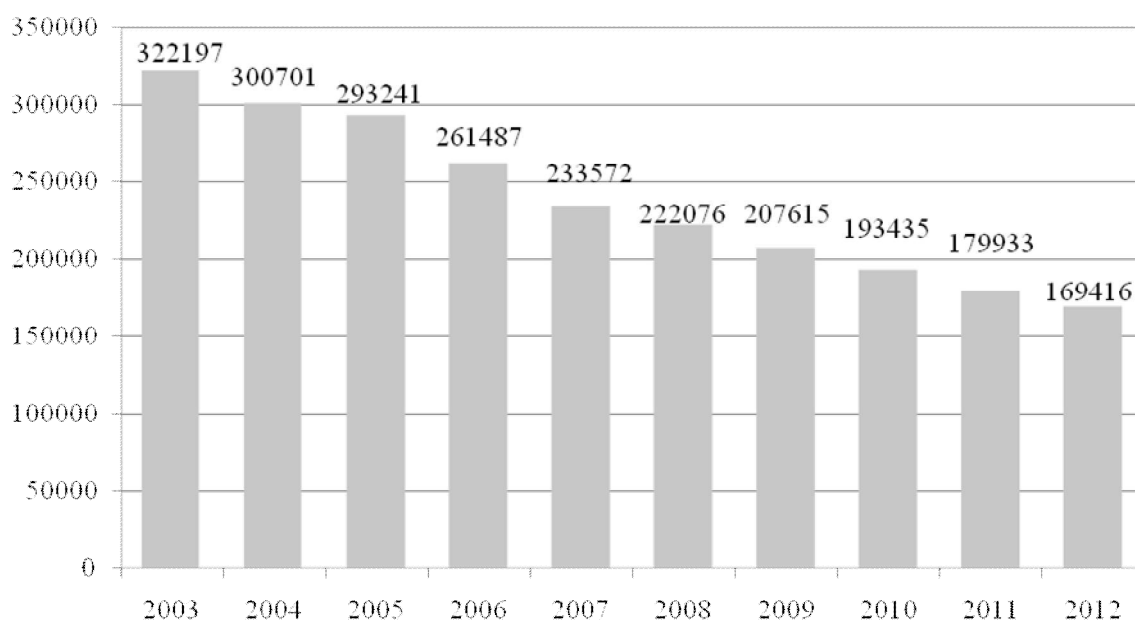


Рис. 2. Динамика количества предприятий сельского хозяйства за 2003-2012 гг.

Источник: Федеральная служба государственной статистики [12]

Сокращение сельскохозяйственных предприятий, так или иначе, связано с импортом сельскохозяйственных и продовольственных товаров. Рост импорта, с одной стороны, означает, что потребление сельскохозяйственных и продовольственных товаров превышает их собственное производство внутри страны. С другой стороны, масштабный рост импорта, начавшийся с открытием границ в 1990-е гг. после распада СССР, не позволил формированию собственных конкурентоспособных производств. В результате, образовалась высокая зависимость страны от импортных товаров.

В структуре российского импорта продовольственные и сельскохозяйственные товары занимают третье место среди всех ввозимых товаров в страну, на них приходится 13,9% (табл. 2).

Таблица 2

Товарная структура российского импорта за 1995-2011 гг.,(%)

Наименование группы товаров	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Продовольственные и сельскохозяйственные товары	28,1	21,8	17,7	13,8	13,2	17,9	15,9	13,9
Минеральные продукты	6,4	6,3	3,1	2,3	3,1	2,4	2,3	2,1
Химические товары	10,9	18	16,5	13,8	13,2	16,7	16,2	14,9
Сырье и изделия из кожи и пушнины	0,3	0,4	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,4	3,8	3,3	2,7	2,4	3	2,6	2,2
Текстиль, одежда, обувь	5,7	5,9	3,7	4,3	4,4	5,7	6,2	5,5
Металлы	8,5	8,3	7,7	8,2	7,2	6,8	7,4	7,1
Машины и оборудование	33,6	31,4	44	50,9	52,7	43,4	44,4	48
Прочие товары	4,1	4,1	3,7	3,6	3,4	3,6	4,5	5,8

Источник: Федеральная служба государственной статистики [13]

Как видно в таблице, за 1995-2011 гг. доля продовольственных и сельскохозяйственных товаров в общем объеме импорта сокращается, однако, в абсолютном выражении тенденция другая: за 1995-2011 гг. импорт продовольственных и сельскохозяйственных товаров увеличился на 29324 млрд. долл. США (222,9%), и по итогам 2011 г. составил 47476 млрд. долл. США (рис. 3). Аналогичная ситуация складывается в легкой промышленности. Число производства кожи и обуви за 2003-2012 гг. сократилось на 55%, а текстильного и швейного – на 33% (рис. 4).

Такие товары легкой промышленности, как ткани, одежда, обувь, трикотаж, чулочно-носочные и меховые изделия, головные уборы, текстильная и кожаная галантерея, всё чаще являются товарами иностранного происхождения на отечественном рынке. В структуре импорта товаров легкой промышленности наибольшая доля приходится на одежду и обувь. Основными зарубежными игроками на российском рынке товаров легкой промышленности являются Китай и Турция. В этих странах легкая промышленность объявлена в качестве приоритетной для развития национальной экономики.

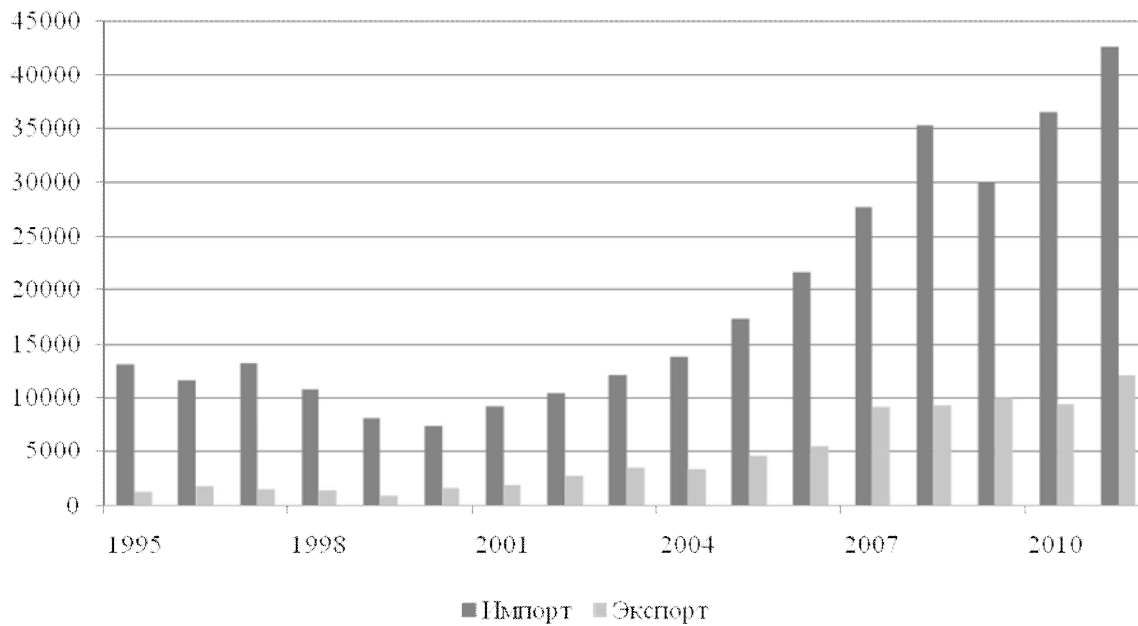


Рис. 3. Динамика импорта и экспорта продовольственных и сельскохозяйственных товаров в России за 1995-2011 гг.

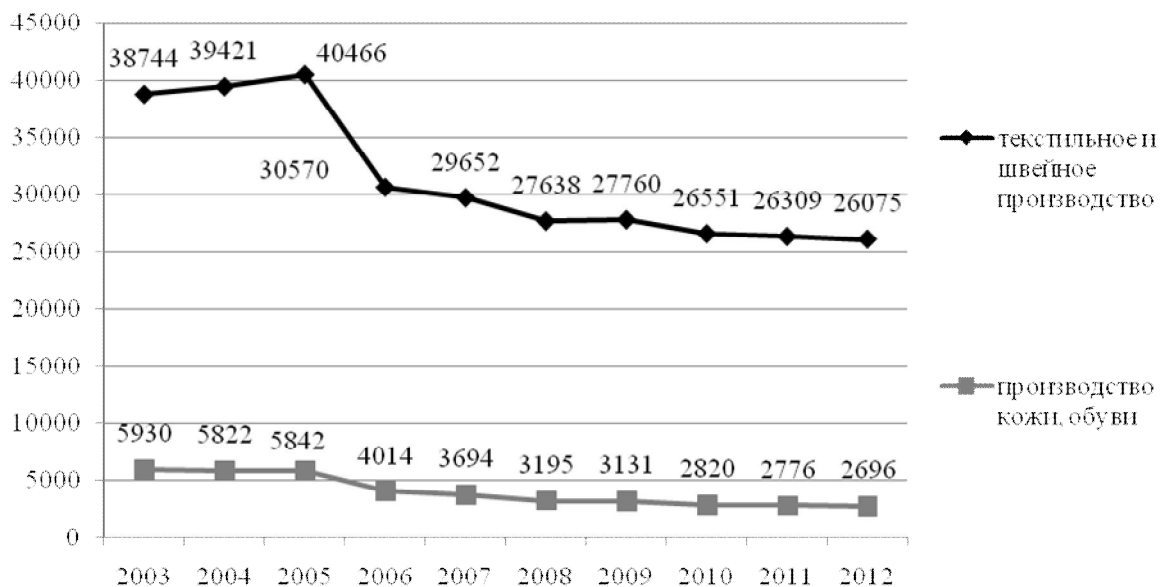


Рис. 4. Динамика количества предприятий текстильной, швейной и кожевенной промышленности за 2003-2012 гг.

Источник: Федеральная служба государственной статистики [14]

Такие товары лёгкой промышленности, как ткани, одежда, обувь, трикотаж, чулочно-носочные и меховые изделия, головные уборы, текстильная и кожаная галантерея, всё чаще являются товарами иностранного происхождения на отечественном рынке. В структуре импорта товаров лёгкой промышленности наибольшая доля приходится на одежду и обувь. Основными зарубежными игроками на российском рынке товаров лёгкой промышленности являются Китай и Турция. В этих странах лёгкая промышленность объявлена в качестве приоритетной для развития национальной экономики.

При этом сумма в денежном выражении импорта товаров лёгкой промышленности на протяжении 1995-2011 гг. превышала сумму экспорта. С каждым годом этот разрыв увеличивается. Средняя доля импорта текстиля, текстильных изделий и обуви за 1995-2011 гг. составляет 5% от всей суммы импортируемых товаров, экспорта – менее 1% от всей суммы экспортируемых товаров. За 2011 г. в страну импортировалось рассматриваемой группы товаров на сумму 16632 млн. долл. США, а экспортировалось на сумму – 765 млн. долл. США.

Способствует увеличению импорта и снижение ввозных пошлин, которое наблюдается вследствие присоединения России к ВТО. Так, снижение ввозных пошлин на одежду в 2 раза привело к снижению таможенной стоимости 1 кг одежды на 14,3% [15, с. 123]. Это заставит российских производителей одежды снизить на эквивалентную сумму отпускные цены на свои товары, следствием чего будет сокращение прибыли и рентабельности швейного производства.

В обувной отрасли вследствие вступления России в ВТО ввозные пошлины снизились с 1 до 0,3 евро за пару на 70% ввозимой обуви, состоящей из текстиля, искусственных материалов и резины, а по кожаной обуви – с 1,8 до 1,5 евро за пару. По мнению экспертов, производить обувь в этих условиях экономически невыгодно. Стоит отметить, что ещё до вступления России в ВТО большинство отечественных предприятий отшивали обувь в Китае. После ввоза продукция не всегда подвергалась даже легкой переработке, лишь оформлялась как российская [16, с. 10]. С учетом этого фактора оказывается, что значительное число российских фирм не так уж сильно заинтересовано в развитии местного производства и защите внутреннего рынка.

Фирмы, не использующие зарубежную производственную базу, озабочены не столько перспективой обострения конкурентной борьбы, сколько наплывом товаров, ввозимых в страну по каналам так называемого «серого» импорта. Именно от такой несправедливой конкуренции они хотели бы получить защиту от государства. Таким образом, будущему российской легкой промышленности угрожает не вступление в ВТО, а условия, в которых ведение бизнеса по «серым» схемам является неэффективным. В то же время фирмы, которые эти схемы применяют, не хотят играть по правилам.

Конечно, потребители заинтересованы в разнообразных и недорогих товарах, услугах высокого качества, которые может обеспечить только конкуренция производителей. Присоединение к ВТО усилит конкуренцию, что отвечает интересам потребителей. Одновременно с этим, очевидно, что доступ к разнообразным благам они смогут получить только в том случае, если сохранят свои рабочие места, поощряя отечественных производителей.

К примеру, отдавая предпочтение импортным лекарствам, отечественная фармацевтика может испытать серьезные трудности. В связи с вступлением России в ВТО, пошлина на лекарственные препараты сократилась с 15% до 5%, что создает дополнительную конкуренцию отечественных фармацевтических предприятий с индийскими, чья продукция гораздо дешевле. Кроме того, цены на импортную продукцию дорогих лекарств станут доступнее и сопоставимы с российскими. При этом у иностранных фармацевтических предприятий есть ряд преимуществ в маркетинге, практически отсутствующим у российских производителей лекарств.

Снижение тарифных пошлин коснулось и машиностроения. Первым пострадало производство

грузовых автомобилей. Тарифы на новые самосвалы от 20 т. сократились с 25% до 15%, через три года опустятся до 5%. Данное обстоятельство способствует появлению на рынке дешевых, хотя и менее надёжных китайских грузовиков, а также надёжных импортных аналогов, в итоге российская продукция окажется в жесткой конкурентной среде.

Снижение тарифов на легковые автомобили будет постепенным в течение 7 лет – с 25% до 15%, основное сокращение пошлин придется на последние три года. Иностранные фирмы, производящие или собирающие легковые автомобили в России, вряд ли пострадают, так как они находят более выгодным производить автомобили здесь, нежели их экспортировать в страну. Стоит отметить, что если вступила бы Россия в ВТО раньше, чем на её территории появились подобные предприятия, импорт для иностранных концернов был бы проще и, вероятно, дешевле.

Членство России в ВТО облегчает доступ на отечественный рынок иностранным банкам, что может позитивно сказаться на развитии российской банковской системе.

Сегодня на 10 крупнейших банков страны, приходится 6 банков с государственным участием – «Сбербанк», «ВТБ», «Газпромбанк», «Россельхозбанк», «Банк Москвы», «ВТБ24» (рис. 5).

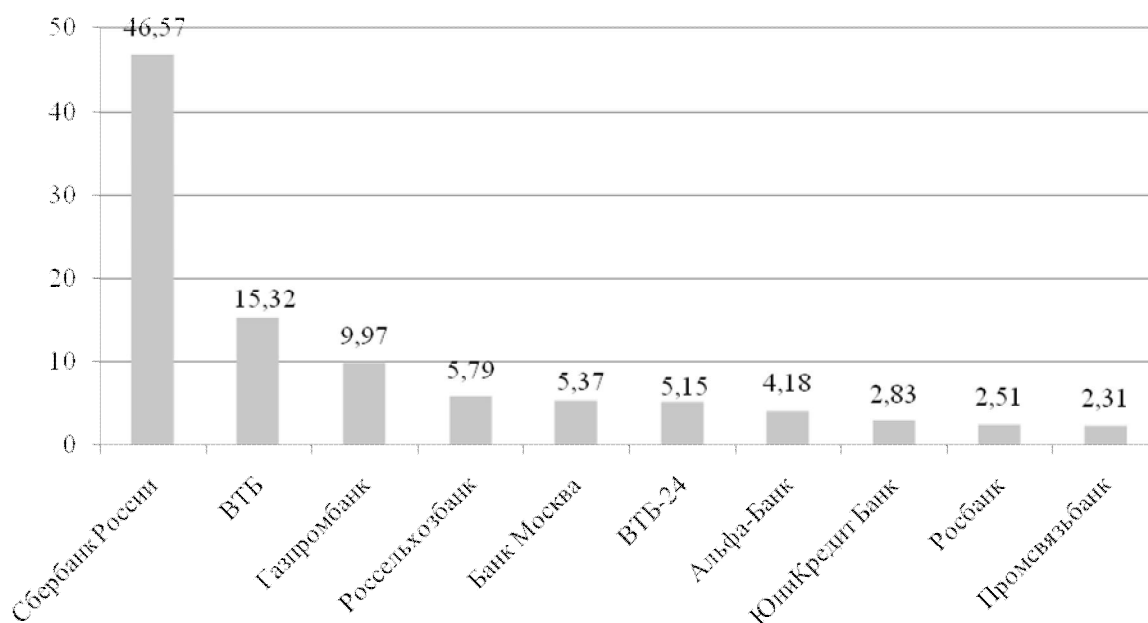


Рис. 5. Крупнейшие банки в России (по чистым активам) за 2012 г.

На долю госбанков приходится около 60% рынка корпоративных кредитов. Процентные ставки по кредитам, формируемые в такой ситуации не могут считаться рыночными: высока вероятность монопольного завышения цен на кредитные продукты (табл. 3). Наиболее низкая ставка по кредиту за 2013 г. зафиксирована у «Сбербанка» – 16% годовых, самая высокая – у «Россельхозбанка» – 22% годовых. Таким образом, средняя процентная ставка по кредиту среди крупнейших банков страны за 2013 г. составляет 18,3% годовых (при ставке рефинансирования – 7,5%). В то время как в США – 3,25% (табл. 4). Очевидно, что с такой высокой стоимостью кредитных ресурсов невозможен качественный рост экономики страны. Сформировавшаяся структура банковского рынка представляет собой классический пример олигополии, но при этом, с государственными гарантиями, что существенно затрудняет доступ к финансовым ресурсам коммерческим банкам и создает неравные условия для ведения бизнеса.

Таблица 3

Среднегодовые ставки по кредитам в крупнейших российских банках за 2013 г., %

Сбербанк	ВТБ 24	Банк Москвы	Газпромбанк	Россельхозбанк	Средняя ставка
16	20	18,5	15	22	18,3

Таблица 4

Средняя ставка по кредиту в зарубежных странах, %

Италия	Нидерланды	Канада	США	Китай
4,55	2	3	3,25	6,56

Источник: Федеральная служба государственной статистики [17]

Известное положение о неэффективности государства как собственника подтверждается практикой. Крупнейшие государственные банки в России имеют более низкую рентабельность активов (1,5%, против 2,1%), более высокую долю просроченной задолженности в кредитном портфеле (8,1%, против 4,2%) [18, с. 58]. В случае возникновения серьезной кризисной ситуации, если масштабная господдержка окажется невозможной, это неизбежно скажется на устойчивости конкретных банков и банковской системы в целом.

Конкурентное давление со стороны иностранных банков способствует не только расширению круга банковских услуг, повышению их качества, сервиса обслуживания, внедрению инноваций в банковской сфере, но может оказать и существенное влияние на снижение процентных ставок по кредитам.

В новых условиях крупнейшим госбанкам целесообразно концентрироваться не столько на отечественном бизнесе, сколько вести наступательные движения в сторону расширения своего присутствия в мировом пространстве. При этом государственная политика в области обеспечения здоровой конкурентной среды на банковском рынке должна осуществляться по следующим направлениям:

- усиление роли антимонопольного регулирования и сокращение доли госбанков на внутреннем рынке;
- создание благоприятных условий для выхода госбанков на зарубежные финансовые рынки;
- формирование нескольких уровней банков: первый уровень – глобальные госбанки и высокотехнологичные крупные частные банки; следующие уровни – специализированные банки и банки, работающие в малом числе регионов.

Конечная цель совершенствования банковской системы РФ заключается в формировании высоко конкурентного банковского рынка с диверсифицированной структурой собственности и появлением глобальных игроков (рис. 6).

Произошедшие изменения в ведущих отраслях экономики, связанные со вступлением России в ВТО можно воспринимать по-разному. Облегчение доступа зарубежным фирмам на отечественный рынок может, как простимулировать российских предпринимателей в обеспечении конкурентоспособного производства, так и негативно сказаться на банкротстве предприятий ряда отраслей.



Рис. 6. Цели развития банковского сектора РФ

Высказываются обоснованные мнения, что «стержень выживания России – разумный протекционизм» [19]. Однако ВТО прямо запрещает российским предприятиям госсубсидии, имеющие целью импортозамещение, а протекционизм вообще считается самым тяжким нарушением членства ВТО [20]. Таким образом, ВТО ставит «вне закона» возможность использовать главный рычаг модернизации России – мобилизации государством финансовых и человеческих ресурсов.

В своих работах основоположник «национальной системы политической экономики» Ф. Лист, обобщая мировой опыт зарубежных стран в историческом разрезе, утверждает: «Страны достигают экономического могущества и процветания на основе вовсе не доктрины фритредерства (либерализма), а скорее на основе протекционизма» [21, с. 5]. Взаимовыгодной может быть только торговля между странами, находящимися примерно на одном уровне «экономической культуры», в противном случае отстающей стране требуется «школа воспитательного протекционизма». Россия же вступила в ВТО, когда 80% основных фондов страны устарели. Мы открыли экономику, когда она не модернизирована и, следовательно, неконкурентоспособна [22, с. 35].

Низкая конкурентоспособность отечественной экономики в немалой степени связана со следующими факторами:

1. недостаточный опыт работы российских предпринимателей в жестких конкурентных условиях;
2. высокие производственные издержки отечественных предприятий в сравнении с зарубежными фирмами, что обусловлено низкой производительностью и эффективностью труда, слабой технической оснащённостью, отсталостью технологий, низкой квалификацией персонала, непрозрачностью финансового положения и др.;
3. низкое качество отечественных товаров, отстающих от зарубежных аналогов;
4. высокие цены продукции относительно к уровню доходов населения;
5. низкие запросы потребителей относительно качества и цен товаров, не влияющие на

стимулирование совершенствования производительной деятельности и т.д. [23, с. 9]

Позитивные последствия членства России в ВТО, считаю, страна сможет испытать, лишь ликвидируя вышеуказанные проблемы отечественной экономики и с помощью государственной политики по модернизации отраслей экономики, направленной на рост конкурентоспособности инновационных российских товаров и их прорыв на международный рынок. Очевидно, чтобы полностью приспособиться к новым условиям, необходимо продолжительное время, трудоемкая и кропотливая работа, которая должна стать предметом целостного и глубокого анализа на государственном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гусев А.А. Вступление в ВТО: реальные последствия / А.А. Гусев // Научно-аналитический журнал «Обозреватель». – 2012. – №10. – С. 26–39.
2. Аралов А.В. Конкурентные преимущества как стартовое условие развития российских компаний в переходный период вступления в ВТО / А.В. Аралов // Экономика и управление. – 2013. – №3. – С. 76–81.
3. Сабельников Л.В. Возможности оптимизации членства России в ВТО / Л.В. Сабельников // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – №2. – С. 3–12.
4. Путьлин В.И. Использование интеграционных преимуществ вступления России в ВТО в повышении конкурентоспособности экономики / В.И. Путьлин // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2013. – №2. – С. 29–36.
5. Путин подтвердил, что Россия присоединится к ВТО в мае-июне [Электронный ресурс]: сайт – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/news/finance/400420.html>. Дата доступа: 28.09.2014.
6. Кигинько М.Г. Вступление России в ВТО и развитие внешнеэкономической деятельности / М.Г. Кигинько // Государственный советник. – 2013. – №4. – С. 69–78.
7. Кузнецов И.А. Перспективы модернизации российской экономики в условиях вступления России во Всемирную торговую организацию / И.А. Кузнецов // Вестник финансового университета. – 2013. №6. – С. 158–167.
8. Якунина М.В. ВТО и продовольственная безопасность России / М.В. Якунина, О.В. Федорова, К.М. Щепакин // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. – № 1–2. – С. 29–41.
9. Год России в ВТО: страхи не оправдались [Электронный ресурс]: сайт – Режим доступа: <http://1prime.ru/News/20130822/765729684.html>. – Дата доступа: 28.02.2014.
10. Железин А.В. Первые итоги вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) / А.В. Железин // Альманах современной науки и образования. 2014. – №1. – С. 38–40.
11. Шильцова Т.А. Влияние всемирной торговой организации на аграрную политику России / Т.А. Шильцова, И.В. Реутская // Новые технологии. – 2013. – №1. – С. 141–144.
12. Институциональные преобразования в экономике [Электронный ресурс]: сайт – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/#. – Дата доступа: 28.02.2014.
13. Товарная структура импорта Российской Федерации (в фактически действовавших ценах) [Электронный ресурс]: сайт – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_11/IssWWW.exe/

- Stg/d2/26-11.htm. – Дата доступа: 28.02.2014.
14. О прогнозе социально-экономического развития на 2012 год и на период до 2014 года: постановление правительства Ивановской области от 27 июля 2011 г., № 267-п // Закон прост!: правовая консультационная служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakonprost.ru/content/regional/16/1390553>.
 15. Институциональные преобразования в экономике. Детализация [Электронный ресурс]: сайт – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/#. – Дата доступа: 28.02.2014.
 16. Андреещев Р.Ю. Влияние присоединения России к ВТО на отечественную промышленность / Р.Ю. Андреещев // Пространство и Время. – 2013. – №3. – С. 123–129.
 17. Загашвили В.С. Возможные последствия присоединения России к ВТО / В.С. Загашвили // Российский внешнеэкономический вестник. – 2011. – №5. – С. 10–16.
 18. Процентные ставки по кредитам и депозитам (среднегодовые) [Электронный ресурс]: сайт – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/IssWWW.exe/Stg/d4/26-52.htm. – Дата доступа: 28.02.2014.
 19. Хандруев А. Условия для здоровой конкуренции / А. Хандруев // Прямые инвестиции. – 2014. – №4. – С. 58–63.
 20. Деягин М. Говорить о завершении кризиса как минимум преждевременно [Электронный ресурс]: сайт – Режим доступа: <http://info.tatcenter.ru/article/111706>. – Дата доступа: 28.02.2014.
 21. Романов А. Россия и ВТО: вход бесплатно, выход – 40 трлн долларов? [Электронный ресурс]: сайт – Режим доступа: <http://www.km.ru/v-rossii/2012/07/23/ekonomika-i-finansy/rossiya-i-vto-vkhod-besplatno-vykhod-40-trln-dollarov>. – Дата доступа: 28.02.2014.
 22. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Ф. Лист – М.: Европа, 2005. – 452 с.
 23. Говоров Ю.Л. Проблема модернизации в России в связи с членством в ВТО и политикой Запада / Ю.Л. Говоров // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2013. – №2-3. – С. 35–41.
 24. Гуляев Г.Ю. Задачи государства в формировании конкурентных отношений / Г.Ю. Гуляев // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2012. – №17. – С. 9–14.

КОЛЛЕКТИВ КАФЕДРЫ ПОЛИТЭКОНОМИИ МГУ С ЮБИЛЕЕМ!

Гордеев Валерий Александрович

доктор экономических наук, профессор. ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет», действительный член Академии философии хозяйства, зарубежный полный член Академии Metaepistemia Universum г. Ярославль, Российская Федерация. E-mail: vagordeev@rambler.ru

Уважаемые члены кафедры политической экономии Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова!

Как известно, 17 (5) ноября 1804 г. вместе с утверждением первого Устава Московского университета была создана кафедра дипломатии и политической экономии. Тем самым экономическое образование в университетских аудиториях получило официальное оформление.

За два с лишним столетия своей истории ваша кафедра стала ведущей в стране и признанной в мире научной школой политической экономии. На всех этапах коллектив ученых и преподавателей вашей кафедры последовательно отстаивал и развивал методологию классической политической экономии, готовил высококвалифицированные кадры экономистов для общегосударственных и региональных научных центров нашей огромной страны. Эта благородная деятельность не только не ослабевала, а даже усиливалась и в страшные моменты истории страны, например, когда Москва стала прифронтовым городом: ведь особый импульс экономическое образование и наука ощутили 25 декабря 1941 года, когда в МГУ был образован экономический факультет.

Сегодня кафедра политэкономии ведущего университета России отмечает свой юбилей точно так же, как она жила и работала на протяжении всей своей истории: 19 ноября 2014 года в связи с 210-летием кафедры в МГУ проводится Международная научная конференция «Экономическая система современной России: пути и цели развития». Вызовы, с которыми в наше время столкнулась российская экономика и страна в целом, резонно считают ученые кафедры, требуют безотлагательного теоретического и практического решения. Экономисты МГУ никогда не уходили от трудных вопросов как в теории, так и в практике, так они поступают и сейчас. Теперь, справедливо вы считаете, настало время выверить пути и сформулировать цели системного развития отечественной экономики в условиях накопившихся внутренних проблем и обострившихся противоречий глобальной экономики.

Юбилей кафедры политэкономов МГУ – наш общий праздник. От имени редакционной коллегии электронного научного журнала «Теоретическая экономика» и десятков тысяч его читателей из пяти континентов сердечно поздравляю коллег с кафедры политэкономии МГУ с юбилеем!

Мы безмерно благодарны Анатолию Александровичу Пороховскому, Кайсыну Азретовичу Хубиеву, Александру Владимировичу Бузгалину и многим-многим другим ученым кафедры политической экономии МГУ за постоянную поддержку и товарищеский совет нашему журналу, что столь бесценно в наше непростое время.

Желаем членам кафедры политической экономики Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова доброго здоровья и новых творческих удач, а коллективу кафедры в целом – новых больших достижений во имя дальнейшего развития науки, благополучия нашей страны и обеспечения мира народам планеты!

ОТ КОЛЛЕКТИВА ЦЕНТРА ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК И ЛАБОРАТОРИИ ФИЛОСОФИИ ХОЗЯЙСТВА МГУ ИМ. М.В. ЛОМОНОСОВА ПРОФЕССОРУ В.И. КОРНЯКОВУ

Дорогой Василий Иванович!

Позвольте поздравить Вас с 85-летием, что особенно знаменательно по причине Вашего творческого долголетия, а главное – незаурядных достижений в области любимой Вами политической экономики и любовно Вами признаваемой философии хозяйства.

Вы, дорогой Василий Иванович, – активный деятель нашего ученого собрания, мало того – его попечитель и хранитель. Но это не всё – вдохновитель: нет ничего лучше и важнее для нас, чем Ваше глубокое научное слово и доброжелательнейшие в наш адрес искренние послания!

Позвольте, дорогой Василий Иванович, пожелать Вам здоровья и плодотворного труда, а житейского энтузиазма Вам не занимать – нам бы такого!

Преданные Вам

Ю.М. Осипов,

Е.С. Зотова,

Т.С. Сухина, Т.Г. Трубицына и все, все, все!

В.И. КОРНЯКОВА С ЮБИЛЕЕМ!

Алиев Урак Жолмурзаевич

доктор экономических наук, профессор. Образовательная корпорация «Туран», вице-президент, действительный член Академии философии хозяйства, президент Академии Metaepistemia Universum г. Астана, Казахстан. E-mail: turpost@list.ru

Искренние поздравления от меня, от моей семьи и от моих близких друзей, которые насыщены о Вас по моим восхищенным и неподдельным рассказам – с **Вашим ВОСЬМИДЕСЯТИПЯТИЛЕТИЕМ!**

Этот возраст говорит сам за себя. Тем более им владеет такой незаурядный и уникальный Человек с большой буквы как Вы, дорогой Василий Иванович. Насколько я Вас знаю, Вы обладаете одновременно такими системными (говоря научным языком) качествами, как *крепостью тела* (даже с учетом Вашего почтенного возраста), *глубоким и разносторонним умом (интеллектом)* и *самобытной мудростью*, гармонично сочетающей в себе как **Евразийскую** (надеюсь, мое с Вами понимание этого термина совпадает), в том числе подлинно русскую, так и чисто **Восточную**. Вкупе Вы, Василий Иванович, представляете собой исключительно «целостного» (целокупного) человека, о котором когда-то говорил и мечтал Карл Маркс и к чему стремится каждый уважающий, понимающий и постигающий самого себя субъект.

Философ древности (по-моему Аристотель) говорил: «Каждый прежде (больше) сын своего времени, чем сын своего отца». Так вот, Вы, дорогой Василий Иванович, одновременно сын не только своего времени, но и грядущих времен. Более того, в такой же степени и сын своего отца. В этом своем последнем качестве, Вы, я повторяю (однажды об этом я говорил в своем письме к Вам) – владелец, носитель и пользователь истинно крестьянского мышления по отношению далеко «некрестьянским» вопросам, проблемам и другим жизненным (и житейским) ситуациям, фактам и событиям. А это Ваше атрибутивное свойство еще более укрепляет и оттеняет Вас в качестве самобытного философа-мудреца, стоящего выше всяких, чисто экономически мыслящих экономистов. Кроме того, если по-настоящему вникнуть в Ваши, казалось бы, чисто экономические произведения (особенно о производительности труда), в основаниях Ваших размышлений, суждений и умозаключений лежат всегда именно духовно-нравственные мысли, ценности и критерии – исключительно «трудовые» основания человеческого бытия вообще, его жизненного достоинства – уровня, качества и образа жизни. Впрочем, то, что здесь пишу о Вас, Василий Иванович, думаю, есть начало моего будущего эссе о своем старшем мудром друге-колеге, которого, Бог даст, прочтете Вы сами в недалеком будущем.

А теперь же мы все – Ваши казахстанские молодые современники, коллеги и друзья, еще раз поздравляя Вас с достопочтенным юбилеем, чистосердечно желаем Вам следить за своим драгоценным здоровьем, оставаться нашим «зримым и незримым» мудрым Учителем во всем, тонким ценителем и носителем истинно человеческих межпоколенных отношений и общений! Да будет так!!!

С благоговейным, трепетным, чувственно-сверхчувственным уважением, признательностью и любовью искренно Ваш Урак.