

Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

№ 3 • 2013 • МАЙ—ИЮНЬ

Издательство Московского университета

Выходит один раз в два месяца

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая теория

- Тарануха Ю.В. О категории «конкурентоспособность» 3
Хаханов Ю.М., Сёмушкина С.Р. Управление межорганизационным научением при сотрудничестве компаний в альянсах. 18

Мировая экономика

- Николаев А.Б., Осьмова М.Н. Неравномерность международной сферы НИОКР. 27
Борзов С.В. Сравнительный анализ российского и китайского высшего образования (диверсификация дохода) 45

Отраслевая и региональная экономика

- Пинаев В.Е. Эколого-экономическое моделирование предприятий . . . 54
Хорин А.Н., Суйц В.П., Максимов Ю.Н. К вопросу об определяющих факторах выбора эмитентами иностранных биржевых площадок. 63

Демография

- Денисенко М.Б., Степанова А.В. Динамика численности населения Москвы за 140 лет 88
Синица А.Л. Утопические концепции и современная политика народонаселения 98

Критика и библиография

- Раквишвили А.А. Экономическая теория: регресс или эволюционное развитие? 107

Трибуна преподавателя

- Краснова Н.В. Социально-экономические причины динамики демографических показателей в монархиях Персидского залива . . 114

CONTENTS

Economic Theory

- Taranukha Yu.V. About Category “Competitiveness”. 3
Khakhanov Yu.M., Semushkina S.R. Managing Interorganizational Learning in Companies’ Collaborations in Alliances 18

World Economy

- Nikolaev A.B., Osmova M.N. Uneven Growth and Development of the World R&D System 27
Borзов S.V. Comparative Analysis of Russian and Chinese Higher Education (Income Diversification). 45

Branch and Regional Economy

- Pinaev V.E. Ecological-Economic Modeling of the Enterprises. 54
Khorin A.N., Suyts V.P., Maksimov Yu.N. To a Question of Defining Factors of a Choice Issuers of Cross-Lists 63

Demography

- Denisenko M.B., Stepanova A.V. Population Dynamics in Moscow over the Past 140 Years 88
Sinitisa A.L. Utopian Concepts and Modern Population Policy. 98

Critique and Bibliography

- Rakviashvili A.A. Economic Theory: Regress or Evolutionary Development?. 107

Professor’s Tribune

- Krasnova N.V. The Social and Economic Factors of Dynamics of Demographic Indicators in the Countries of the Gulf of Persia 114

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Ю.В. Тарануха¹,

докт. экон. наук, профессор кафедры экономической теории Института переподготовки и повышения квалификации МГУ имени М.В. Ломоносова

О КАТЕГОРИИ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ»

В отличие от существующих подходов в статье конкурентоспособность анализируется с точки зрения ее генетической связи с конкуренцией и реализации заключенной в ней целевой функции. С этих позиций содержание конкурентоспособности связывается со способностью перераспределять в свою пользу стоимость, которая на разных уровнях экономики проявляется в разных формах.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, формы конкурентоспособности, источники и факторы конкурентоспособности.

In contrast to existing approaches competitiveness is analyzed in this article in the context of its genetic connection with competition and implementation of the objective function enclosed in it. From this point of view the content of competitiveness is associated with the ability to transfer the cost to one's advantage, which takes different forms of existence at different levels of the economy.

Key words: competition, competitiveness, forms of competitiveness, competitiveness sources and factors.

В настоящее время понятие «конкурентоспособность» используется едва ли не чаще, чем понятие «конкуренция», а проблема повышения конкурентоспособности возведена в ранг государственной. При этом содержание этого понятия трактуется по-разному². Сторонники неоклассического подхода видят в ней способность продавать по рыночным ценам и с нормальной прибылью³, институционалисты — способность выживать благодаря преимуществу в институтах⁴, эволюционисты — способность адаптироваться к изменениям конкурентной среды. Чаще всего при определении содержания конкурентоспособности превалирует управленческий подход, в котором она рассматривается как способность управлять

¹ Тарануха Юрий Васильевич, тел.: +7 (903) 554-56-48; e-mail: yu.taranukha@mail.ru

² Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм / Под ред. К.Р. Гончара, Б.В. Кузнецова. М., 2008. С. 36—38.

³ См.: Ясин Е.Г., Яковлев А. А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики. М., 2004. С. 8.

⁴ См.: Шаститко А.Е. Конкурентоспособность региона: содержание, факторы, политика // Балтийский регион. 2009. № 1. С. 20—21.

ресурсами и действиями⁵. К сожалению, ни одна из указанных трактовок не может быть принята, так как не раскрывает содержания категории, причем по общим для всех причинам.

Во-первых, в приведенных трактовках отсутствует сопряжение содержания конкурентоспособности с природой самой конкуренции, так как в них не содержится признаков состоятельности, являющейся ядром конкурентных отношений. Во-вторых, содержание конкурентоспособности, выражающееся в способности соперничать, в них подменяется характеристикой признаков, которые обеспечивают конкурентам такую способность. В-третьих, каждая из них характеризует внутренние способности соперников, в то время как конкурентоспособность — это свойство, отражающее способность, реализуемую в сфере внешних отношений.

В основе сложившейся ситуации лежит причина методологического свойства. В большинстве случаев авторы подходят к конкурентоспособности сугубо прагматически — с позиций удобства использования этого понятия для разработки и реализации конкурентной стратегии и политики. В результате понимание содержания конкурентоспособности оказывается подвержено влиянию той предметной области, в рамках которой решается проблема: товароведческой, маркетинговой, управленческой и т.п. В привязке понятия «конкурентоспособность» к потребностям решения профессиональных задач и выделения в ней характеристик, отражающих специфику области и целей анализа, ничего предосудительного нет. Но такая привязка должна опираться на универсальное понимание содержания категории «конкурентоспособность», в котором отражены существенные признаки явления. Без этого содержание конкурентоспособности превращается просто в набор признаков, которые, с одной стороны, будут определяться исключительно *post factum*, т.е. в зависимости от того, кто станет победителем, а с другой — будут варьироваться в зависимости от времени и места. Поэтому если поставить вопрос о том, что же представляет собой конкурентоспособность фирмы: адаптационные или преобразовательные способности, однозначного ответа на него получить будет нельзя.

Для данной статьи исходным методологическим принципом анализа является положение о том, что конкурентоспособность — явление, производное от конкуренции, существование которого обусловлено не особенностями способностей, а спецификой отношений, вызвавших его к жизни. Это означает, что *конкурентоспособность — это форма выражения не дееспособности (уровня умений и навыков осуществлять какую-то деятельность), а характера*

⁵ См.: Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Учебник. М., 2004.

отношений, в которые вступают участники конкурентной борьбы, — соперничества. Если учесть, что соперничество на рынке связано с перераспределением экономических выгод, то конкурентоспособность является элементом категориального аппарата, при помощи которого описываются особенности производственных отношений (в нашем случае как отношений, выраженных в борьбе материальных интересов).

Успех любого анализа определяется соответствием применяемой методологии природе явления. Исходя из вышесказанного наиболее подходящим для исследования содержания конкурентоспособности является марксистский метод анализа, позволяющий наиболее глубоко и точно вскрыть сущностные признаки общественных реалий. Но преимущества данного подхода этим не ограничиваются. Его превосходство усиливается за счет применения при анализе принципов системности и динамики. Помогая вскрыть сущностные свойства конкурентоспособности, он позволяет отразить формы ее проявления в конкретно-исторических условиях, а также показать процесс ее эволюции от простых форм к более сложным. При этом, согласно принципу системности, конкурентоспособность должна исследоваться не как обособленное явление, а как элемент системы, вне которой он не имеет смысла и не может существовать. Иначе говоря, содержание конкурентоспособности должно выводиться из содержания конкуренции и определяться с позиций конкурентной борьбы. Самое главное заключается в том, что марксистская методология позволяет устранить присущую конкуренции специфическую способность искажать подлинную суть явлений, представляя их в превращенных формах⁶.

Ключевой элемент конкурентоспособности — способность, которая присутствует в любом определении. Обычно ее трактуют как состояние конкурента, его дееспособность, которая позволяет эффективно производить и выгодно продавать товары, совершенствовать институты, завоевывать рынок и т.п. Дееспособность, несомненно, характеризует возможности соперников, но она не раскрывает содержания той способности, которая обеспечивает победу одного соперника над другим.

Во-первых, такое определение содержания конкурентоспособности является неопределенным, так как все субъекты, хотя и в разной степени обладают возможностями для осуществления каких-то действий. Например, способность быстро бегать — это еще не залог победы. При беге на длинную дистанцию более существенным качеством оказывается выносливость. Получается, что содержание конкурентоспособности меняется в зависимости от конкретной

⁶ См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. I. С. 228; Т. 46. Ч. II. С. 162.

ситуации. Данный факт, собственно, и прослеживается в существующих определениях ее содержания. Но это неприемлемо, так как явление не может иметь несколько содержаний.

Во-вторых, способность к действию не отражает специфический признак конкурентной способности — состязательность способностей. Это не означает, что в беге победит тот, кто быстрее бежит, или тот, кто выносливее. Победить может тот, кто бежит хуже, но избрал более подходящую стратегию бега. Таким образом, наличие любых качеств дееспособности (больше знать, лучше уметь и быстрее делать) не имеет отношения к характеристике состязательности, а значит, и к содержанию конкурентоспособности.

В-третьих, и это главное, содержание конкурентоспособности, выводимое на основе характеристик дееспособности, лишено связи с конкуренцией и не несет в себе заключенного в ней содержания. Говорят, конкурентоспособность фирмы определяется ее способностью завоевывать рынок. Но в таком утверждении уже имеется логический изъян, так как вывод о конкурентоспособности делается на основании достигнутого результата — увеличения фирмой своей доли рынка. Иными словами, увеличение доли — это не содержание конкурентоспособности, а ее результат. Оно заключено в определении того, что позволило фирме захватить большую долю рынка. Фирма снизила цену, повысила качество продукта или обслуживания рынка — все эти и подобные им ответы неверны. И не только потому, что было сказано выше. Но и по фактам конкурентной борьбы. Реализуясь, любая способность фирмы может привести к победе в конкурентной борьбе, т.е. быть признаком конкурентоспособности, а может — к поражению в ней, т.е. не быть таковым. Например, низкая цена может оттолкнуть потребителя, если он заподозрит в этом падение потребительной ценности продукта, а повышение качества продукта может обернуться сокращением продаж, если покупатель сочтет, что оно не пропорционально росту цены.

Игнорирование при анализе конкурентоспособности ее сопряженности с конкуренцией вызывает прежде всего искажение целевой функции конкурентоспособности, которая в общепринятых ее определениях представляется в виде повышения ценности продукта, эффективности производства, достижений в области управления ресурсами и т.п. Наиболее явно это искажение прослеживается при формулировании содержания конкурентоспособности стран. В 1984 г. Европейская комиссия по конкурентоспособности определяла конкурентоспособность как степень, в которой страна «способна в рамках свободных и справедливых рыночных условий производить товары и услуги, способные соответствовать требованиям международного рынка, в то же время повышая реальные доходы

своих граждан». В Европейском отчете о конкурентоспособности за 2001 год она определена как способность обеспечить «устойчивый рост уровня жизни в стране и как можно меньший уровень вынужденной безработицы»⁷. Между тем в условиях финансового кризиса страны Евросоюза прибегают к мерам, неизбежным следствием которых становится снижение уровня жизни и увеличение безработицы. В свете провозглашенного понимания содержания конкурентоспособности эти меры должны квалифицироваться как не отвечающие целевой функции конкурентоспособности и подрывающие ее, хотя в действительности они принимаются в целях ее повышения. Причина возникающего противоречия — смешение целевой функции конкурентоспособности с целевыми установками, достижение которых обуславливается конкурентоспособностью.

Суть проблемы легко понять, задавшись следующим вопросом: а зачем нужна конкурентоспособность? В имеющихся трактовках целевая функция конкурентоспособности — повышение потребительской ценности продукта и эффективности производства, развитие динамических способностей и институтов, расширение доли рынка и повышение уровня жизни. Можно сказать, что соперники делают это ради завоевания преимуществ. И это будет правильный ответ на поставленный выше вопрос. Но он порождает другой вопрос: а зачем им преимущество? Ответ может быть таким: чтобы быть лучше соперников. Однако этот ответ вполне уместен для спортивного соревнования, но не соответствует природе конкурентной борьбы, неперенный результат которой выражается в отрицательном отборе среди соперников, т.е. их смертности. Представление целевой функции конкурентоспособности в виде решаемых посредством нее задач — еще один пример искажающего действия конкуренции. Именно потребность в «снятии» возникающего искажения заставляет рассматривать конкурентоспособность в тесной связи с конкуренцией, точнее, сквозь призму тех отношений, которые в ней заключены.

В марксистской теории природа конкуренции связывается не с борьбой за редкое благо, а с борьбой частных экономических интересов. Борьба за редкое благо — это как раз та очевидность, которая призвана исказить подлинную суть конкуренции, действующей в любой ситуации, даже при дефиците рыночного предложения. Рассматривая конкуренцию под таким углом зрения, можно заключить, что *экономическая конкуренция* — тип соперничества, при котором стремление к завоеванию преимущества посредством ограничения возможностей соперников к развитию и выживанию явля-

⁷ См.: *Сеник Д.* Конкурентоспособность регионов: некоторые аспекты // Russian-European Centre for Economic Policy: Website. 2005. С. 7. URL: http://www.recep.ru/files/documents/regional_competitiveness_ru.pdf (дата обращения 24.10.2012).

ется определяющим принципом поведения конкурентов⁸. Будучи атрибутом конкурентных отношений, категория «конкурентоспособность» должна отражать в себе специфику этих отношений. Иначе говоря, *конкурентоспособность должна пониматься как способность ограничивать возможности соперников для роста и развития, а уровень конкурентоспособности — как степень этой способности*. Именно так раскрывается значимость сопряжения конкуренции и конкурентоспособности. Но смысл ее не в том, что один конкурент занимает преимущественное положение по отношению к другому⁹, а в том, что *преимущественное положение одного является препятствием для реализации возможностей другого*. Данная трактовка конкурентоспособности обладает рядом преимуществ.

Во-первых, понятие «способность» обретает содержательную отчетливость, причем не зависящую от формы проявления конкурентоспособности и не изменяющуюся из-за времени и места. Во-вторых, в нем выражено сравнение не результатов, а потенциалов соперников, что является определяющим с точки зрения динамики конкурентного процесса. В-третьих, такая трактовка отражает ключевой для понимания содержания конкурентоспособности признак — присущий ей состязательный характер, который указывает на то, что конкурентоспособность состоит не в способности что-то делать или чего-то достигать, а в способности «делать и достигать» лучше соперников. Вот почему конкурентоспособность — это относительная или сопоставительная характеристика. Наконец, данное определение позволяет ранжировать соперников по уровню конкурентной способности, выражающейся в способности навязывать свою волю другим и одновременно сопротивляться чужой воле.

Что касается смыслового наполнения содержания конкурентоспособности, то оно заключено в ее целевой функции и способе реализации этой функции. Как уже отмечалось, в данном случае речь идет не о целевых ориентирах, которые ставят перед собой конкуренты, а о целевой функции, отражающей способность завоевывать превосходство над соперниками. Чтобы вскрыть ее содержательную сторону, конкурентоспособность необходимо рассмотреть сквозь призму той рыночной связи, в которую вступают конкуренты, и того объекта, вокруг которого разворачивается борьба.

Когда производство для продажи становится определяющей функцией производителя, единственным мотивом осуществления рыночных операций может быть только извлечение чистой выгоды в виде прироста стоимости. Поэтому подлинным объектом соперничества является не эффективность производства и даже не доля рынка, а созданная стоимость, за которую и ведется борьба.

⁸ См.: Тарануха Ю. В. Конкуренция: система и процесс. Гл. 5. М., 2012.

⁹ См.: Шаститко А. Е. Указ соч. С. 13.

Соответственно конкурентная борьба не может быть чем-то иным, кроме борьбы за распределение созданной стоимости, в которой каждый соперник претендует на большую долю для себя. Именно по этой причине борьба не прекращается даже тогда, когда на рынке существует дефицит предложения. Рассматривая конкурентную способность как возможность достигать превосходства над соперниками, а в качестве мотива участия в конкурентной борьбе — увеличение присваиваемой стоимости, можно прийти к выводу о том, что *содержание конкурентоспособности* заключается в *способности отдельного конкурента перераспределять созданную всеми соперниками стоимость в свою пользу*.

Такая трактовка содержания конкурентоспособности обладает рядом достоинств. Во-первых, в противовес технократическим и управленческим трактовкам, она характеризует конкурентоспособность в качестве экономической категории, акцентируя внимание на социально-экономической определенности ее содержания — борьбе экономических интересов. Во-вторых, она не только отвечает природе экономической конкуренции, но и раскрывает содержание конкурентной борьбы, процесс которой является механизмом, обеспечивающим перераспределение стоимости. В-третьих, выражая способность присваивать стоимость в объеме больше созданного, категория конкурентоспособности становится формой отражения заключенной в конкуренции ограничительной функции, а значит, и способом оценки витального потенциала конкурентов, т.е. их способности к выживанию. Соперник, присвоивший величину стоимости больше созданной, растет быстрее того, у которого отнята часть созданной им стоимости. Так как экономический размер выступает фактором конкурентоспособности, то уверенно можно утверждать, что *конкуренция* представляет собой состязание, в котором способность ограничивать возможности соперников является свойством, определяющим шансы на собственное выживание. В-четвертых, она позволяет устранить проблему несопоставимости используемых для оценки конкурентоспособности признаков, возникающую при сведении содержания конкурентоспособности к способности конкурентов осуществлять какую-то деятельность или какие-то действия. Наконец, предложенная трактовка позволяет решить еще ряд сложных вопросов: должна ли конкурентоспособность определяться на основе сравнения потенциалов только реальных соперников или с учетом и потенциальных соперников?¹⁰ Быть конкурентоспособным, значит превосходить всех существующих конкурентов или достаточно быть лучше самого слабого? Альтернативные трактовки не могут дать ответа

¹⁰ Российская промышленность на этапе роста... С. 43.

на эти вопросы. Представленная в статье трактовка позволяет дать однозначный ответ: конкурентоспособность должна определяться в отношении только тех субъектов, между которыми возникают отношения перераспределения, а конкурентоспособным признаваться субъект, присваивающий стоимость больше произведенной. Показателем конкурентоспособности будет выступать степень (мера), в которой конкурент обеспечивает подобное перераспределение.

Способность перераспределять созданную стоимость — та сторона содержания конкурентоспособности, которая выражает ее сущностную характеристику. Поэтому такое определение конкурентоспособности можно считать достаточно точным. Тем более что такая способность выступает способом обретения конкурентного превосходства. Однако данное определение нельзя назвать исчерпывающим, так как в нем не раскрывается способ, при помощи которого реализуется целевая функция. Этот способ выводится из механизма действия конкуренции, выступающего способом перераспределения стоимости.

Механизм перераспределения стоимости фактически был раскрыт еще К. Марксом при анализе процесса формирования средней прибыли и цены производства¹¹. Следует кратко напомнить его суть. Индивидуальные капиталы действуют с разной производительностью. В результате создаваемые ими товары-субституты обладают разными индивидуальными стоимостями. Внутриотраслевая конкуренция, действующая в виде соперничества среди продавцов и среди покупателей, обуславливает формирование единой рыночной стоимости, величина которой будет соответствовать уровню затрат труда, с которым производится подавляющее количество продукта данного рода. Отражая уровень общественно-необходимых затрат труда на производство единицы данного продукта, рыночная стоимость становится базой для формирования рыночной цены, которая формируется под влиянием соперничества между продавцами и покупателями. Поскольку субституты продаются по одной цене, рыночная цена становится регулятором распределения стоимости среди производителей, вознаграждая тех, у кого производительность выше общественно-необходимой и наказывая тех, у кого она ниже. Превращение рыночной цены в цену производства под действием межотраслевой конкуренции сути дела в рассматриваемом в данной статье вопросе не меняет, а, напротив, только закрепляет, указывая, что механизм перераспределения действует не только внутри отрасли, но и в межотраслевом разрезе. Поэтому автор его касаться не будет.

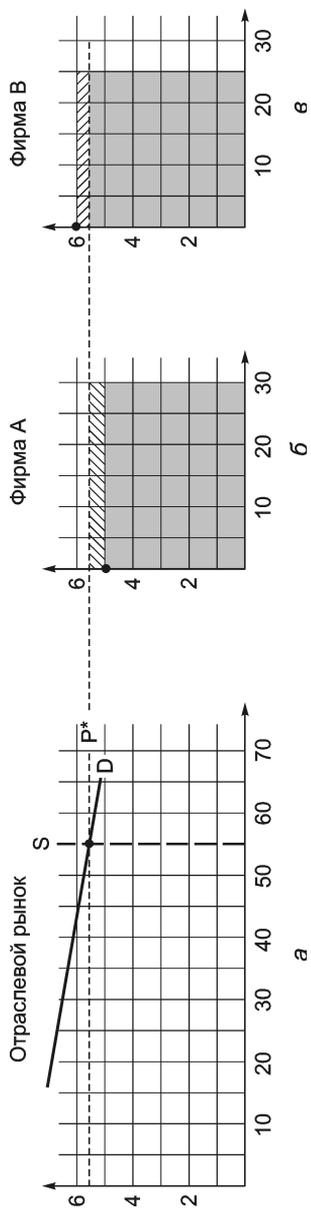
¹¹ См.: *Маркс К. Капитал. Т. III // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. I. Гл. 10.*

Иллюстрация действия названного выше механизма представлена на рисунке (*a—б—в*). Работающие с равной интенсивностью фирмы А и В создают в течение одного и того же периода рабочего времени одинаковые величины стоимости, обозначенные на рисунке *a* и *в* затемненными прямоугольниками. В нашем случае они равны 150 единицам. Фирма А работает более производительнее, выпуская за то же время больший объем продукции, чем фирма В, — 30 штук против 25. Индивидуальная стоимость единицы продукции у фирмы А равна 5, а у фирмы В — 6. Если при существующем рыночном спросе рынок окажется в состоянии равновесия, рыночная стоимость, принимающая в обращении форму рыночной цены (P^*), сформируется на уровне 5,5 единиц за штуку, как показано на рисунке *a*. В результате фирма В теряет часть созданной ею стоимости, равную площади вертикально заштрихованного наклонными линиями прямоугольника на рисунке *в*. Фирма А, напротив, присваивает стоимость больше ею созданной на величину, равную площади прямоугольника, заштрихованного наклонными линиями, на рисунке *б*.

Кроме всего прочего, приведенная иллюстрация показывает, что конкурентный механизм всегда работает в интересах более конкурентоспособных соперников, способствуя их обогащению за счет менее конкурентоспособных собратьев. Чем больше разница в уровне конкурентоспособности, тем активнее действует перераспределительная функция конкуренции, помогая росту более конкурентоспособных соперников и ограничивая возможности у их менее конкурентоспособных собратьев. Рассматриваемое сквозь призму этих свойств содержание конкурентоспособности можно охарактеризовать как способность конкурента использовать конкуренцию к собственной выгоде, а уровень конкурентоспособности — как показатель его успеха относительно соперников.

Если подойти к проблеме практически, то действие указанного механизма будет означать, что в проигрыше оказываются те конкуренты, которые работают менее эффективно, производящие товары с более высоким уровнем затрат, а в выигрыше те, которые производят товары с более низкими затратами. Поэтому способность перераспределять созданную стоимость в свою пользу заключается в способности производить большую индивидуальную стоимость при равном уровне затрат или, что фактически то же самое, создавать равную величину стоимости с меньшими затратами. И то и другое означает способность создавать большую добавленную стоимость¹² на единицу затрат. Теперь становится понят-

¹² Создание добавленной стоимости принимается в качестве важнейшего компонента конкурентоспособности в трактовке Института развития управления (IDM World Competitiveness Yearbook. 2011. P. 490).



Механизм перераспределения созданной индивидуальной стоимости в процессе конкуренции

ным, что возможность перераспределять стоимость в свою пользу обусловлена способностью действовать более производительно. Существует множество факторов, определяющих такую возможность. Однако все они могут быть выражены в виде некоего единства, которое следует представлять как наличие навыков замещения низко результативных видов деятельности более результативными. Такое определение дает более точное выражение перераспределительной способности, так как она выходит далеко за рамки стандартных способов повышения производительности производства, связанных с увеличением эффективности использования ресурсов и потребительной ценности продукта и т.п. Ведь у конкурента есть и возможность просто перейти к производству продукции с большей потребительной ценностью, что даст ему шанс перераспределять рыночную стоимость в свою пользу без повышения эффективности применяемых ресурсов.

Теперь можно дать полное определение содержания конкурентоспособности. **Конкурентоспособность** — это способность конкурента перераспределять созданную всеми соперниками стоимость в свою пользу благодаря умению замещать низко результативные виды деятельности более результативными.

Данное определение обладает тремя важными качествами. Во-первых, оно раскрывает истинный смысл содержания конкурентоспособности как способности субъектов конкуренции обеспечивать собственное развитие за счет соперников. Тем самым оно позволяет решить дилемму П. Кругмана¹³ и понять, почему, извлекая взаимные выгоды от международной торговли, страны в то же самое время стремятся превзойти друг друга в конкурентоспособности? Предлагаемая в статье трактовка дает простой ответ на эту дилемму. Являясь партнерами при заключении торговых сделок, страны соперничают за распределение стоимости, реализуемой посредством данных сделок.

Во-вторых, данное определение демонстрирует ту значительную разницу, которая существует между повышением эффективности и конкурентоспособности. Улучшение эффективности за счет повышения ценности продукта или снижения издержек его производства не означает повышения конкурентоспособности. Конкурентоспособность — характеристика сопоставительная. Ее повышение связано не с улучшением работы, а с завоеванием преимущества. Поэтому повышение эффективности деятельности может и не привести к росту конкурентоспособности, если соперник повысит свою эффективность в большей степени.

¹³ *Krugman P. Competitiveness: A Dangerous Obsession // Foreign Affairs. 1994. Vol. 73. N 2. P. 30.*

В-третьих, оно указывает на то, что конкурентоспособность — это не только характеристика состояния конкурентов, отражающая их способность к выживанию и развитию, но и важнейшая внутренняя функциональная задача: повышение собственной конкурентоспособности — условие выживания в конкурентной борьбе, которое достигается за счет подрыва конкурентоспособности соперников.

Приведенное определение конкурентоспособности можно назвать универсальным в том смысле, что оно не отражает специфики конкретных форм конкурентоспособности, а содержит только те признаки, которые присущи всем ее формам и без которых любая из них утрачивает содержательность. Универсализм определения — не недостаток, а преимущество, позволяющее:

- 1) понять общность природы всех форм конкурентоспособности;
- 2) проследить взаимосвязь и установить соподчиненность между ними;
- 3) обеспечить методологическое единство анализа этих форм.

Перечисленное выше означает, что определения форм конкурентоспособности могут существенно различаться, отражая специфику конкретной формы. Однако какими бы значительными не были различия в определениях, каждый элемент такого определения, отражая специфику формы, должен отвечать свойствам универсального определения конкурентоспособности. Следуя этому принципу, можно дать такие определения формам конкурентоспособности.

Конкурентоспособность продукта — это способность приносить прибыль (быть прибыльным) благодаря наличию излишков потребителя и производителя.

Конкурентоспособность фирмы — это способность создавать большую стоимость при заданном объеме факторов производства благодаря умению учиться.

Конкурентоспособность отрасли — это способность привлекать инвестиции благодаря созданию условий для получения более высокой доходности на примененный капитал.

Конкурентоспособность региона — это способность поддерживать устойчивую деловую активность в регионе за счет привлечения инвестиций.

Конкурентоспособность страны — это способность перераспределять созданную в мировом хозяйстве стоимость в свою пользу благодаря наличию в стране условий для создания большей добавленной стоимости от применяемых ресурсов.

В вопросе о формах существования конкурентоспособности проблемной областью является не типология, так как возникающие при этом различия формальны, а иерархическая соподчиненность форм. Например, в виде уровней:

- 1) микроконкурентоспособность,
- 2) мезоконкурентоспособность,
- 3) макроконкурентоспособность¹⁴.

Согласно одному из подходов, базисной переменной вышестоящего уровня конкурентоспособности выступает более низкий ее уровень¹⁵. Это значит, что микроконкурентоспособность обуславливает мезоконкурентоспособность, а она — макроконкурентоспособность. Такой тип соподчиненности, казалось бы, очевиден. Конкурентоспособные страны — это страны, фирмы которых эффективно действуют на мировых отраслевых рынках. Однако подобная цепочка соподчиненности выстраивается в том случае, когда конкурентоспособность рассматривается с позиций достигнутого результата. Но если конкурентоспособность характеризовать как способность, вывод будет принципиально другим: вышестоящий уровень конкурентоспособности будет служить базисным параметром для нижестоящего уровня¹⁶.

Разрешение проблемы кроется в ответе на вопрос об источнике способности создавать преимущества. Как показывает практика, если субъект конкуренции располагает неким внутренним потенциалом, превращение его в конкурентные преимущества — результат той совокупности условий, в которых он действует. Конкурентоспособная фирма — это не совокупность конкурентоспособных товаров. Напротив, последние являются результатом наличия у фирмы свойств, генерирующих у нее способность создавать такие товары. Создание и накопление преимуществ у фирмы — результат не только ее собственных усилий, но и следствие совокупности отраслевых и макроэкономических (культурных, институциональных, социально-экономических) условий, задавших фирме соответствующий вектор поведения. Степень инновационной активности фирм определяется не склонностью к инновациям, а наличием внешних условий, которые, вознаграждая новаторов и наказывая рутинеров, делают инновационное поведение единственно приемлемым. Это дает основание утверждать, что макроконкурентоспособность — базисное условие, определяющее конкурентоспособность всех остальных уровней экономики.

Вопрос способности — вопрос о ее источниках. Под источником конкурентоспособности следует подразумевать то, что обеспе-

¹⁴ См.: Гельвановский М. И., Жуковская В. М., Трофимова И. Н., Чертко Н. Т. Национальная конкурентоспособность: понятие, факторы, показатели // Вопросы статистики. 1999. № 12.

¹⁵ См.: Васильева З. А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2; Шаститко А. Е. Указ. соч. С. 18.

¹⁶ См.: Гельвановский М. И., Жуковская В. М., Трофимова И. Н., Чертко Н. Т. Указ. соч.

чивает реализацию целевой функции конкурентоспособности — перераспределять рыночную стоимость в свою пользу. С этих позиций *источники конкурентоспособности* — это свойства, позволяющие создавать большую стоимость при равенстве прилагаемых усилий (затрат). Они разнообразны. Но в рамках данной статьи рассматриваются не их структура, а более значимые с точки зрения раскрытия содержания конкурентоспособности аспекты их анализа.

Первый из них — природа источников. Источник конкурентоспособности может быть внутренним, если он контролируется субъектом конкуренции, и внешним, если конкурент неспособен воздействовать на источник. В этой связи следует выделять два типа конкурентоспособности: созданную и заимствованную. *Созданная конкурентоспособность* — превосходство, созданное самим конкурентом, т.е. достигнутое за счет контролируемых им источников, на которые он способен оказывать влияние. *Заимствованная конкурентоспособность* — превосходство, которое субъект конкуренции приобретает благодаря действию источников, находящихся вне сферы его контроля и влияния. Она, как правило, является следствием причин, ограничивающих действие конкуренции. Разграничение этих типов конкурентоспособности дает еще одно доказательство неправомочности отождествления содержания конкурентоспособности с действиями или свойствами.

Второй аспект — связь между источником конкурентоспособности и конкурентным преимуществом. В конкурентной борьбе источники конкурентоспособности принимают форму конкурентных преимуществ. Поэтому конкурентное преимущество может быть названо источником конкурентоспособности. Но присущее понятиям «источник конкурентоспособности» и «конкурентное преимущество» единство не означает их тождества. Источник — это причина возникновения преимущества, а преимущество — следствие действия источника, свидетельство наличия превосходства. Один источник может порождать несколько преимуществ, а одно и то же преимущество может возникнуть благодаря разным источникам. Источник конкурентоспособности — понятие более общее и более объемное по охвату, в то время как конкурентное преимущество — понятие, конкретизирующее форму выражения превосходства, возникшего на основе того или иного источника. Это является основанием для двух важных выводов. Первый: чем большим количеством преимуществ располагает конкурент, тем большей конкурентоспособностью он обладает. Второй: чем разнообразнее источники формирования преимущества, тем выше и устойчивее конкурентоспособность.

Третий аспект анализа связан с решением вопроса о взаимосвязи источников и факторов конкурентоспособности. Часто такое разграничение не проводится, а анализ ограничивается выделением факторов конкурентоспособности, которые трактуются как обстоятельства и действия, влияющие на конкурентоспособность¹⁷. Существование разных типов конкурентоспособности заставляет усомниться в том, что обстоятельства и действия — однопорядковые явления. К тому же каждый фактор привязан не только к определенному источнику конкурентоспособности, но и к носителю этого источника, т.е. к субъекту конкуренции. Фактор конкурентоспособности — непосредственная причина, благодаря которой субъект конкуренции формирует или наращивает источники конкурентоспособности. Поэтому выделять факторы конкурентоспособности имеет смысл только относительно конкретной формы конкурентоспособности, так как каждая форма будет иметь собственный набор факторов.

Список литературы

Васильева З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2.

Гельвановский М. И., Жуковская В.М., Трофимова И.Н., Чертко Н.Т. Национальная конкурентоспособность: понятие, факторы, показатели // Вопросы статистики. 1999. № 12.

Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. I.

Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. II.

Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм / Под ред. К.Р. Гончара, Б.В. Кузнецова. М., 2008.

Сеник Д. Конкурентоспособность регионов: некоторые аспекты // Russian-European Centre for Economic Policy: Website. 2005. URL: http://www.recep.ru/files/documents/regional_competitiveness_ru.pdf

Тарануха Ю.В. Конкуренция: система и процесс. М., 2012.

Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Учебник. М., 2004.

Шаститко А.Е. Конкурентоспособность региона: содержание, факторы, политика // Балтийский регион. 2009. № 1.

Ясин Е.Г., Яковлев А.А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики. М., 2004.

IDM World Competitiveness Yearbook. 2011.

Krugman P. Competitiveness: A Dangerous Obsession // Foreign Affairs. 1994. Vol. 73. N 2.

¹⁷ См.: *Шаститко А.Е.* Указ. соч. С. 21.

Ю.М. Хаханов¹,

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

С.Р. Сёмушкина²,

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

УПРАВЛЕНИЕ МЕЖОРГАНИЗАЦИОННЫМ НАУЧЕНИЕМ ПРИ СОТРУДНИЧЕСТВЕ КОМПАНИЙ В АЛЬЯНСАХ

Сотрудничество организаций является единственным способом снижения неопределенности внешней среды. В альянсах компании добиваются эффекта синергии от сложившихся связей с партнерами и используют возможности для научения от них. Обмен и приобретение знаний у партнеров становятся основным фактором конкурентоспособности как для отдельной организации, так и для альянса и всех его участников. Компании должны учиться у других организаций, чтобы поддерживать свои собственные знания и компетенции на высоком уровне. Сотрудничество компаний с сильными организационными культурами способствует распространению знаний. Менеджерам альянсов следует стимулировать межорганизационный обмен знаниями.

Ключевые слова: альянсы, управление знаниями, обучающаяся организация, сотрудничество, стратегия, ключевые компетенции.

Today's business environment is characterised with significant uncertainty as links between organisations have become more complex. Collaboration in alliances is the only way for organisations to reduce uncertainty of epy environment. In alliances companies achieve synergy and learn from partners. Organisational learning has become a key factor of competitiveness. Knowledge sharing among partners in alliances makes them all more competitive. Companies should learn from other organizations to maintain high level of their own know knowledge and competencies. Collaboration of companies with strong organizational cultures facilitates knowledge sharing. Alliance managers should also stimulate knowledge sharing between partner-companies.

Key words: alliances, knowledge management, learning organization, collaboration, strategy, key competences.

Стратегия альянсов в экономике знаний

Создаваемые по всему миру организациями альянсы приобретают все большее значение для развития международного бизнеса,

¹ Хаханов Юрий Михайлович, тел.: +7 (985) 770-03-65; e-mail: yuri.khakanov@gmail.com

² Сёмушкина Светлана Рафаиловна, тел.: +7 (903) 528-75-17; e-mail: semyshkinasr@gmail.com

возрастает доля прибыли, получаемая от деятельности альянсов, улучшаются конкурентные позиции компаний-партнеров относительно прежних конкурентов. Стратегия альянсов может рассматриваться как ключевой элемент поддержания конкурентоспособности и должна соответствовать видению организации, быть гармонизирована с бизнес-стратегией деятельности компании. При высокой неопределенности внешней среды «компании ориентируются уже не на борьбу, а на гармонизацию взаимоотношений с рыночной средой»³. Надежный партнер становится главным активом организации, а выстраивание надежных связей со всеми группами стейкхолдеров в рамках альянса в значительной степени способствует достижению гармонизации⁴. При этом распространение альянсов не снижает уровень конкуренции в целом, а часто даже усиливает ее на отдельном рынке или в отрасли⁵.

Альянсы представляют собой широкий спектр организационных форм, таких, как долгосрочные договоры о закупках, общий маркетинг и лицензионные соглашения, проведение совместных исследований и разработок, а также совместные предприятия⁶. Несмотря на многочисленные организационные формы, все определения альянсов имеют ряд общих характеристик (свойств). Во-первых, любой альянс преследует цели, которые являются совместимыми и соответствуют стратегическим намерениям компаний-партнеров. Во-вторых, каждая компания-партнер имеет обязательства, связанные с внесением ресурсов в альянс и получением доступа к ресурсам других партнеров, а также использует и предоставляет возможности для организационного научения участников альянса⁷. Таким образом, альянсы можно определить как тесные, долгосрочные, взаимовыгодные соглашения между двумя или более компаниями-партнерами, в рамках которых ресурсы, знания и компетенции распределяются между ними в целях укрепления конкурентных позиций каждого⁸.

Компании не ограничены рамками только одного альянса. Организации в любой момент времени могут создавать множество

³ См.: *Виханский О.С.* К вопросу о смене парадигмы управления бизнесом // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 24, Менеджмент. 2009. № 1.

⁴ См.: *Карпухина Е.А.* Международные стратегические альянсы. М., 2004.

⁵ См.: *Бранденбургер А., Нейлбафф Б.* Конкурентное сотрудничество в бизнесе. М., 2012.

⁶ См.: *Зобов А.М., Кузьминова Я.С.* Стратегические альянсы в реализации международных маркетинговых стратегий российских компаний // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 24, Менеджмент. 2012. № 2.

⁷ Association of Strategic Alliance Professionals. Best Practices Guidebook on Alliance Formation and Management. Canton, MA, USA, 2000.

⁸ *Duysters G., Man de A.-P., Luvison D., Krijnen A.* The State of Alliance Management: Past, Present, Future. Gaaga, 2012.

альянсов, которые формируют сеть или «созвездие» альянсов⁹ с различными партнерами из внешнего окружения. Гибкость осуществления взаимодействия между организациями — отличительный признак успешных альянсов. Она позволяет адаптироваться к новым условиям, принимать вызовы, а также развиваться дальше, когда положение и интересы входящих в альянс организаций претерпят изменения.

Несколько десятилетий назад в мире произошел качественный переход от индустриальной экономики, основанной на материальных ресурсах, к новой, основанной на знаниях. Создание, обмен и использование знаний легли в основу новой парадигмы экономического развития. Для обеспечения конкурентоспособности в экономике знаний компаниям необходимо регулярно создавать и выводить на рынок инновационные продукты и услуги, а также активно внедрять внутренние организационные инновации. Знания теперь явно или неявно присутствуют практически во всех произведенных продуктах и оказанных услугах, а инновации стали всеобъемлющими и проникли во все отрасли и сферы деятельности.

Компании непрерывно создают новые знания внутри своих границ, широко используют специальные знания для проведения исследований и разработок, регулярно проводят мероприятия по обучению персонала новым компетенциям, активно взаимодействуют с партнерами и контрагентами¹⁰. Многие организации осознали, что внешняя среда также является важным источником знаний, и активно используют это преимущество. В стратегических альянсах знания различных фирм могут быть объединены, чтобы создать сложные инновации. В высокотехнологичных отраслях, где большие выгоды от внедрения инноваций сочетаются с коротким жизненным циклом продукции, конкуренция обычно проявляется в виде так называемой гонки научения.

В альянсах организации объединяют и комбинируют знания друг друга, сохраняя при этом свою специализацию. Компании-партнеры получают не просто доступ к знаниям других, они могут распространять свои знания и учиться друг у друга. Способность узнавать о новых возможностях требует участия в них, поэтому различные виды межорганизационного сотрудничества имеют важное значение для распространения знаний, научения и разработки новых технологий¹¹.

⁹ *Bamford J.D., Gomes-Casseres B., Robinson M.S.* Mastering Alliance Strategy: A Comprehensive Guide to Design, Management, and Organization. San Francisco, CA, USA, 2003.

¹⁰ *Chesbrough H.W.* Open Innovation. Boston, MA, USA, 2003.

¹¹ *Steinhilber S.* Strategic Alliances: Three Ways to Make Them Work. Boston, MA, USA, 2008.

Одной из главных причин создания альянсов является стремление интернализировать компетенции партнеров при осуществлении совместной деятельности. Как для отдельно взятой организации научение становится основным фактором поддержания конкурентоспособности, так и для входящих в альянс компаний обмен и приобретение организационных знаний у партнеров являются ключевыми критериями, способствующими развитию альянса и всех его участников¹².

В настоящее время значительное число альянсов образуется в высокотехнологичных отраслях (нано-, биотехнологии, фармацевтика, информационные технологии и др.), которые традиционно отличаются высоким уровнем неопределенности внешней среды и дорогостоящими исследованиями и разработками, сопровождающимися огромными рисками. Альянсы снижают неопределенность за счет объединения знаний, опыта, компетенций специализированных компаний-партнеров. Процессы научения в таких альянсах принципиально важны, так как информация и знания приобретают особую значимость при разработке инновационного продукта¹³.

Альянсы играют существенную роль в продвижении инноваций, становлении компаний-партнеров как ведущих игроков на рынке вновь созданных продуктов. Альянсы высокотехнологичных компаний нередко преобразуются в масштабные сети и кластеры, которые становятся мировыми лидерами в производстве инновационных товаров и услуг. Инновации все чаще создаются не отдельно взятыми фирмами, а множеством организаций, объединенных в альянсы¹⁴. Все большее число инноваций разрабатывается в результате сотрудничества между несколькими компаниями, а не в ходе конкурентной борьбы между ними.

Существенной предпосылкой успешности таких «открытых» инноваций является то, что поток знаний открыто распространяется через организационные границы. Активное взаимодействие с поставщиками, совместные предприятия, аутсорсинг, контрактные формы альянсов стали настолько распространенными, что многие компании теперь связаны друг с другом напрямую или через партнеров. По сути все эти организации образуют альянс со множеством сложных связей. Сети альянсов возникают тогда, когда компании прямо или косвенно объединены через одно или несколько соглашений о сотрудничестве между собой.

¹² *Hamel G.* Learning in International Aalliances // *Strategic Management J.* 1991. Vol. 12. P. 83—103.

¹³ *Khanna T., Gulati R., Nohria N.* The Dynamics of Learning Alliances: Competition, Cooperation and Relative Scope // *Strategic Management J.* 1998. Vol. 19. N 3. P. 193—210.

¹⁴ *Spekman R.E., Isabella L.A., MacAvoy T.C.* Alliance Competence: Maximizing the Value of your Partnerships. N.Y., 2000.

Альянсы обучающихся организаций

Научающиеся альянсы не получали распространения раньше, так как знания были менее важны для достижения конкурентных преимуществ, чем, например, экономия от масштаба. Радикальные изменения в экономике заставили компании сосредоточиться на конкретных областях, в которых необходимо создавать знания. Ни одна компания не в состоянии быть мировым лидером во всех сферах. Инвестируя в широкий набор компетенций, фирмы рискуют быть вытесненными специализированными игроками с более высоким уровнем знаний в конкретной области. По этой причине организации сосредоточиваются на развитии своих ключевых компетенций. Создавая знания мирового уровня лишь в нескольких областях, они способны эффективно конкурировать. Обозначенная тенденция приводит к формированию альянсов, так как по причине специализации компании больше не обладают полным спектром собственных компетенций для удовлетворения потребностей рынка.

Обмен знаниями между компаниями в альянсах может сталкиваться с рядом потенциальных проблем, например осуществляться не в интересах компании. Организации могут быть склонны только приобретать и использовать знания партнеров в собственных интересах, при этом не намереваясь вносить свой вклад в создание нового знания. Еще одна потенциальная проблема заключается в неэффективности обмена знаниями среди широкого круга партнеров в альянсе, так как нужное знание, может быть, трудно обнаружить и передать. Наконец, различия между организационными культурами, группами людей и даже языковые барьеры могут осложнить процесс научения организаций¹⁵.

Причины появления многих барьеров связаны с некоторыми специфическими характеристиками знаний. Во-первых, большинство из них имеют неявное измерение, что затрудняет передачу знаний без тесного взаимодействия людей. Во-вторых, знание имеет контекстную составляющую — людям проще осуществлять передачу знаний между собой, если они работают в схожих обстоятельствах. Например, коллеги являются более надежными источниками знаний, чем информация, приходящая извне. В-третьих, знания часто бывают встроены в организационные процессы и процедуры, в том числе путем построения личных связей (сетей). Чем больше людей объединены в подобную сеть, тем выше вероятность, что необходимое знание быстро окажется в нужном месте. Таким образом, тесное взаимодействие между людьми в компании с сильной организационной культурой способствует передаче зна-

¹⁵ *Gomes-Casseres B., Hagedoorn J., Jaffe A.B.* Do Alliances Promote Knowledge Flows? // *J. of Financial Economics*. 2006. Vol. 80. P. 5—33.

ний. Менеджмент должен стимулировать межорганизационный обмен знаниями¹⁶.

Создавать и передавать знания внутри организации обычно проще, чем приобретать их извне. Однако даже самые крупные компании не имеют возможности осуществлять все сами. Научение от других фирм необходимо для дальнейшего развития ключевых компетенций. В случае, когда организации опираются только на собственные компетенции, они могут упустить новые знания, накопленные за пределами своих границ. Практически в любой компании сотрудники в большей степени учатся друг у друга и меньше внимания обращают на то, что происходит за пределами фирмы. Компании должны учиться у других организаций для того, чтобы поддерживать свои собственные знания и компетенции на высоком уровне.

В альянсах особо подчеркивается важность доверия и приверженности общим целям. При интенсификации взаимоотношений партнеров увеличивается эффективность обмена знаниями и информацией. Это приносит выгоду всем компаниям в альянсе. Управление альянсами в большинстве случаев не может быть формально регламентировано, так как на любой альянс большое влияние оказывают неформальные отношения менеджеров компаний-партнеров. Успех альянса во многом зависит от общности целей его участников, их направленности на сотрудничество в создании новых совместных ценностей¹⁷.

Управление знаниями в альянсах

Последовательность действий по управлению научающимися альянсами можно условно разделить на восемь этапов. Безусловно, представленная ниже последовательность описывает идеальную ситуацию. В реальности не все альянсы проходят эти этапы, но даже в сложных случаях понимание особенностей управления на каждом этапе будет способствовать эффективному управлению происходящими в альянсах процессами.

Первый этап заключается в планировании будущего сотрудничества. Научение может продолжаться в течение неопределенного периода времени или иметь конкретные задачи, непосредственно связанные с каким-либо проектом. Начальный этап определяет сроки и границы сферы совместных действий партнеров, а также

¹⁶ Shuman J., Twombly J. How Alliance Management Delivers Value: Moving beyond Best Practices. Newton, MA, USA, 2011.

¹⁷ Mayer K.J., Teece D.J. Unpacking Strategic Alliances: the Structure and Purpose of Alliance Versus Supplier Relationships // J. of Economic Behavior & Organization. 2008. Vol. 66. N 1.

цели и задачи альянса. Последние должны быть ясными и представлять значимый интерес для всех партнеров, чтобы альянс мог эффективно функционировать.

На втором этапе должны быть обозначены ключевые знания в данной сфере, необходимые для достижения поставленных целей. Непрофильные знания могут играть важную вспомогательную роль в альянсах. Обмен управленческими знаниями, например, гарантирует, что альянс начинает лучше функционировать. И наоборот, если альянс имеет эффективное управление, у всех партнеров есть больше возможностей для научения.

Третьим этапом является определение подходящего типа альянса с учетом определенных ранее целей сотрудничества.

Выбор партнеров является *четвертым этапом*, для успешного прохождения которого от организации требуется:

- использовать существующие отношения с ключевыми стейкхолдерами. Обмен знаниями лучше осуществлять с известными партнерами, так как между ними уже установлены доверительные отношения;

- оценить значимость партнеров для основной деятельности. Важно, чтобы участники альянса были в состоянии внести свой вклад в виде ценных знаний. Партнеры должны быть готовы обмениваться знаниями по вопросам своей основной деятельности;

- выбирать партнеров таким образом, чтобы свести к минимуму поток требуемых для функционирования альянса знаний.

На пятом этапе следует определить, какие потоки знаний необходимо усилить для расширения ключевых компетенций партнеров и альянса в целом. Решение о том, какие знания и в каких объемах должны передаваться от одних партнеров к другим, требует понимания тех совместных ценностей, которые данные знания способны создать. Таким образом, на данном этапе должны быть выделены основные области знаний для приоритизации сфер деятельности альянса и компаний-партнеров.

На шестом этапе нужно направить усилия на идентификацию возможных трудностей в движении потоков знаний между компаниями. Наиболее распространенными проблемами здесь обычно являются: мотивация, оппортунизм, выход за допустимые границы взаимодействия и эффективность передачи знаний. Все эти направления должны быть внимательно проанализированы. В зависимости от типа знания и альянса эти проблемы могут представлять большую или меньшую актуальность.

На седьмом этапе менеджмент предпринимает различные меры по решению ранее идентифицированных проблем. Ценность обмена знаниями должна быть сопоставлена с ресурсами, затраченными на управление потоками знаний. Базовые принципы для

преодоления типичных проблем, актуальные для всех альянсов, заключаются в следующем:

— стратегия: общность устремлений и целей компаний в альянсе и соответствие мотивации менеджмента этим целям;

— время: следует ставить сжатые сроки для достижения целей в альянсе. Обычно сроки задаются внешним окружением, например, конкурентной угрозой, но могут быть определены фирмами — лидерами альянса;

— локализация: уменьшить временные и территориальные границы, чтобы стимулировать обмен знаниями;

— специализация: следует увеличивать специализацию партнеров в альянсе, так как это уменьшает необходимость в координации.

Восьмым этапом является управление развитием альянса. Управление знаниями в альянсах — постоянный и непрерывный процесс, для поддержания которого необходимы инвестиции. Новые области знаний могут стать актуальными, в то время как значение других может уменьшиться. С течением времени отношения становятся более доверительными, что упрощает обмен знаниями, в итоге для управления требуется меньше формальных средств. Другим важным аспектом развития альянсов является вступление в них новых членов. Чем эффективнее механизмы, объединяющие новичков в альянсе, тем быстрее альянсы смогут ощутить ценность вхождения новых партнеров. Методы управления знаниями должны соответствовать стадии развития альянса¹⁸.

Выводы

В альянсы компании объединяются для достижения общих целей. Демонстрация преимуществ сотрудничества и лучших практик со стороны наиболее успешных и сплоченных партнеров привлекает в альянс новых участников. Как только эти преимущества сотрудничества становятся понятными как для существующих, так и для потенциальных партнеров, уровень доверия в альянсе становится выше.

Процесс управления знаниями в альянсах включает в себя многочисленные методы, которые должны быть адаптированы к конкретным ситуациям, и следовательно, не существует какого-либо универсального решения. Менеджеры также должны принимать разумные меры по ограничению потоков знаний в другие компании.

Управление научением партнеров в альянсах становится первоочередной задачей для менеджеров, управляющих альянсом. Одной из самой распространенных и губительных ошибок является ситуа-

¹⁸ Association of Strategic Alliance Professionals. Best Practices Guidebook on Alliance Formation and Management. Canton, MA, USA, 2000.

ция, когда «руководство воспринимает альянс как выигрышно-проигрышную форму и акцент делается на защите собственных знаний, а не на формировании и получении новых»¹⁹. Безусловно, такая ситуация всегда обращается в «проигрыш-проигрыш» для альянса, так как доверие между партнерами утрачивается. Основной задачей компаний-партнеров должна быть гармонизация взаимоотношений, основанная на доверии друг к другу.

Список литературы

- Бранденбургер А., Нейлбафф Б.* Конкурентное сотрудничество в бизнесе. М., 2012.
- Виханский О.С.* К вопросу о смене парадигмы управления бизнесом // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 24, Менеджмент. 2009. № 1.
- Зобов А.М., Кузьмина Я.С.* Стратегические альянсы в реализации международных маркетинговых стратегий российских компаний // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 24, Менеджмент. 2012. № 2.
- Карпухина Е.А.* Международные стратегические альянсы. М., 2004.
- Association of Strategic Alliance Professionals. Best Practices Guidebook on Alliance Formation and Management. Canton, MA, USA, 2000.
- Bamford J.D., Gomes-Casseres B., Robinson M.S.* Mastering Alliance Strategy: A Comprehensive Guide to Design, Management, and Organization. San Francisco, CA, USA, 2003.
- Chesbrough H.W.* Open Innovation. Boston, MA, USA, 2003.
- Duysters G., Man de A.-P., Luvison D., Krijnen A.* The State of Alliance Management: Past, Present, Future. Gaaga, 2012.
- Gomes-Casseres B., Hagedoorn J., Jaffe A.B.* Do Alliances Promote Knowledge Flows? // J. of Financial Economics. 2006. Vol. 80.
- Hamel G.* Learning in International Aalliances // Strategic Management J. 1991. Vol. 12.
- Khanna T., Gulati R., Nohria N.* The Dynamics of Learning Alliances: Competition, Cooperation and Relative Scope // Strategic Management J. 1998. Vol. 19. N 3.
- Mayer K.J., Teece D.J.* Unpacking Strategic Alliances: the Structure and Purpose of Alliance Versus Supplier Relationships // J. of Economic Behavior & Organization. 2008. Vol. 66. N 1.
- Shuman J., Twombly J.* How Alliance Management Delivers Value: Moving beyond Best Practices. Newton, MA, USA, 2011.
- Spekman R.E., Isabella L.A., MacAvoy T.C.* Alliance Competence: Maximizing the Value of your Partnerships. N.Y., 2000.
- Steinilber S.* Strategic Alliances: Three Ways to Make Them Work. Boston, MA, USA, 2008.

¹⁹ *Карпухина Е.А.* Указ. соч.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

А.Б. Николаев¹,

докт. экон. наук, профессор кафедры мировой экономики экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова,

М.Н. Осьмова²,

докт. экон. наук, профессор кафедры мировой экономики экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

НЕРАВНОМЕРНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ СФЕРЫ НИОКР

Данная статья посвящена анализу неравномерности развития международной сфeры НИОКР, непосредственно влияющей на глобальную систему инновационного развития. Закон неравномерности экономического развития рассматривается в качестве ключевого фактора, воздействующего на становление современной глобальной экономической системы, включая систему капиталистических отношений.

Ключевые слова: неравномерность развития, неравномерный рост, глобализация, мировая рыночная система, международная сфера НИОКР, противоречия роста и развития, капиталистическая форма развития.

This article is devoted to the analyses of uneven growth and development of the world R&D system as a central link of the global system of innovation development. The law of uneven economic development is treated as a powerful factor of development of the contemporary global economic system, including the system of capitalist relations.

Key words: uneven development, uneven growth, globalization, world market system, R&D system, conflicts in growth and development, development of capitalist form.

В послевоенный период изучение так называемого закона неравномерности экономического развития не отличалось постоянством. На протяжении многих десятилетий этот закон был одним из основных «символов веры» различных марксистских течений. В конце XX в. некоторые авторы, как в нашей стране, так и за рубежом, перестали вообще упоминать закон неравномерности экономического развития, как будто он никогда не был предметом экономического анализа³.

¹ Николаев Алексей Борисович, тел.: +7 (499) 146-25-61.

² Осьмова Маркиана Николаевна, тел.: +7 (915) 289-90-10.

³ См.: Шумпетер Й. История экономического анализа. Нью-Йорк, 1954; Жамс Э. История экономической мысли XX века. М., 1959; Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994; Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М., 1995.

В наиболее крупных странах мира (таких, как страны ЕС, США, Япония, Индия) до 80-х гг. прошлого века исследование проблем экономического развития не касалось вопроса о его неравномерности и роли последней в исторической динамике. Сейчас многие ученые также идут по этому пути. Неравномерность принимается как общая, «естественная» предпосылка и результат развития, фиксируемая, количественно измеряемая, но не требующая специального объяснения⁴.

Начиная с 1980-х гг. наблюдается поворот в этой области: растет число исследований, специально посвященных неравномерности экономического развития⁵. Но и в них, как правило, вопрос о законе неравномерности экономического развития не рассматривается. Многие ученые (и среди них Й. Шумпетер) считают, что неравномерность экономического развития это реальный факт, но какого-либо особого закона неравномерности экономического развития вообще не существует.

Что касается российских ученых, то нынешнее недостаточное внимание к изучению неравномерности экономического развития объясняется, видимо, в первую очередь тем, что вплоть до 80-х гг. XX в. речь шла преимущественно об интерпретации положений К. Маркса и В. Ленина об особенностях действия закона неравномерности экономического развития в «период крушения капитализма». Хотя в наиболее серьезных и фундаментальных работах советского периода признавалось (и даже подчеркивалось!), что закон неравномерности экономического развития носит безусловный характер и действует на всех этапах развития капитализма, содержание закона сводилось к его связи с вооруженной борьбой за передел мира и вызреванию в недрах капитализма предпосылок социалистической революции⁶.

Авторы статьи не намереваются подводить (хотя бы промежуточные) итоги исторически развернувшейся дискуссии, но считают необходимым ясно заявить о своих позициях в общей оценке содержания понятия «неравномерность экономического развития». Авторское мнение сформировано исходя из следующего:

а) развитие экономики и всего общества всегда, на всех этапах и уровнях, было и остается неравномерным;

⁴ См.: *Портер М.* Международная конкуренция. М., 1993; *Шумпетер Й.* Капитализм, социализм, демократия. М., 1995; *Domar E.D.* Essays in the Theory of Economic Growth. N.Y., 1957; *Penrose E.T.* The Theory of the Growth of the Firm. Oxford, 1959.

⁵ *Krugman P.* Trade, Accumulation and Uneven Development // J. of Development Economics. 1981. Vol. 8. N 2. P. 149—161; *Stiglitz J.* Globalization and its Discontent. N.Y., 2002; World Development Report 2008. The World Bank, Washington, 2008.

⁶ Курс политической экономии: В 2 т. / Под ред. проф. Н.А. Цаголова. М., 1974. Т. I.

б) неравномерность экономического развития обусловлена всей совокупностью факторов развития общества;

в) раз возникнув, неравномерность экономического развития сама превращается в мощный фактор развития, в действии которого имеются объективные закономерности.

В этом смысле можно и нужно говорить о законе неравномерности экономического развития.

За последние десятилетия сделано многое для понимания неравномерности развития в современном мире. И тем не менее некоторые вопросы остаются мало (или недостаточно) изученными. К их числу относятся:

а) *механизм* формирования неравномерности экономического развития в системе мирового хозяйства;

б) *особенности* неравномерности развития в отдельных секторах экономики стран и мира в целом;

в) *воздействие* неравномерности экономического развития на мировую экономику, ее историческую динамику.

Именно этим, в частности, объясняется особое внимание к анализу возникающих в связи с формированием неравномерности стимулов роста и развития мирового хозяйства, внутривозьственного переплетения процессов разрушения и созидания, усложнения присущей мировой экономике системы противоречий.

Существует опасность оказаться в плену «порочной бесконечности» факторов, обуславливающих неравномерность экономического развития. Опасность можно уменьшить путем выделения объективно формирующейся и исторически изменяющейся иерархии во взаимодействии этих факторов. Так, в историю человечества органически вплетен фактор неравномерного распределения природных ресурсов и климатических зон на планете. На первых этапах существования человеческого общества данная неравномерность имела значение *решающего* фактора развития. На последующих этапах этот фактор перешел в группу *важных, но не решающих*. Решающими стали временные и пространственные различия в выработке путей и форм преодоления ресурсной и климатической неравномерности отдельными экономиками, хозяйственными комплексами и хозяйствующими субъектами.

Учитывая важность конкретности в изучении неравномерности экономического развития и сложность мировой экономики, многообразие форм и уровней развития хозяйственных комплексов, системы их взаимодействия, в статье речь идет лишь о *некоторых* особенностях неравномерности в развитии международной сферы НИОКР, являющейся органической частью *международного инновационного процесса*.

Выбор пал на эту сферу не случайно. Чаще всего неравномерность экономического развития рассматривается как различие в масштабах и темпах развития отдельных секторов экономики, в том числе и мировой хозяйственной системы⁷. Именно поэтому при изучении неравномерности многие экономисты (С. Кузнец, А. Мэддисон и др.) делали акцент на анализ различий в темпах роста ВВП, производительности труда отдельных стран. Данный аспект анализа остается важным. Но особое значение приобретает изучение неравномерности изменения отдельных сфер общества, распределения ресурсов, происходящего в связи и под влиянием инновационного развития, и на этой основе изменения структуры всей мировой хозяйственной системы. В последние десятилетия инновационное развитие превращается не только в глобально протекающий процесс, но и в решающий фактор исторической динамики. Происходит переход мировой экономики в новую фазу развития — инновационную⁸. При этом наблюдается неравномерность перехода отдельных стран к данной фазе, требующая специального объяснения.

Характер и формы инновационного развития в рамках отдельных транснациональных хозяйствующих субъектов и национальных хозяйственных комплексов в системе их международных отношений и взаимодействия во многом определяют не только общую траекторию их развития, но и динамику всей мировой экономики. Глобализация и интернационализация НИОКР является важнейшим звеном международного инновационного развития.

Следует привести несколько замечаний о трактовке авторами статьи некоторых широко распространенных понятий.

До настоящего времени нет общепринятого определения содержания понятия НИОКР. Причины данного явления многообразны, и в рамках статьи нет возможности заниматься их анализом. Поэтому в качестве рабочего используется авторское определение НИОКР.

НИОКР — это многоступенчатая форма общественной деятельности (коллективная и индивидуальная), в ходе которой получается информация о закономерностях окружающей нас действительно-

⁷ Проф. Стэнфордского университета Д. Харрис полагает, что наиболее общей формой проявления неравномерности экономического развития является «устойчивое различие в уровнях и темпах экономического развития между различными секторами экономики» (*Harris D.J. Uneven Development. Stanford, CA, USA, 2006. P. 2*).

⁸ Отражением этого факта является, в частности, то, что Международный экономический форум стал рассматривать «инновационно обусловленное» развитие в качестве высшей ступени в развитии экономики страны (*The Global Competitiveness Report 2009—2010. WEF, Geneva, 2009*).

сти, происходит приспособление полученных знаний (и продуктов, произведенных на их основе) к нуждам общественной практики.

В СМИ широко используется понятие «инновационное развитие», под которым, как правило, подразумевают изменения в общественной практике, базирующиеся на *использовании* инноваций. По мнению авторов, такое понимание отражает лишь часть реальности. Отражение будет более полным, если под инновационным развитием понимать имеющую место на всех уровнях общества и всех этапах воспроизводственного процесса совокупность количественных и качественных изменений, происходящих в ходе и в результате *получения и использования* инноваций, существующую при этом в системе отношений и взаимодействий (внутренних и внешних), а также организационных структур, через которые эти отношения и взаимодействия осуществляются. Именно на данном определении будут строиться дальнейшие рассуждения.

Всякая инновация базируется на информации. У инноваций (с точки зрения *всего общества*) могут быть два информационных источника:

а) информация, почерпнутая из прагматического обобщения повседневного опыта;

б) информация, полученная в ходе научного исследования действительности (в том числе и повседневного опыта).

На данном этапе решающее значение имеют инновации, базирующиеся на научных исследованиях и разработках. Их можно условно назвать современными инновациями.

Отдельный хозяйствующий субъект, участвующий в общественном воспроизводстве, может не заниматься самостоятельными обобщениями, не проводить собственных НИОКР. Он может получать информацию, необходимую для создания и использования инноваций, со стороны. Природа его инноваций (являются ли они «современными»?) будет определяться конечным источником приобретаемой информации.

Статистическая база анализа международного инновационного развития далеко не совершенна. В подавляющем большинстве стран такая статистическая база находится лишь на первых ступенях становления. В некоторых странах ее вообще нет. Статистические отражения инновационного развития оказываются часто фрагментарными, методологически не выверенными, запоздалыми и далеко не точными. Например, во второй половине 2011 г. существовали данные о некоторых важнейших сторонах инновационного развития мира лишь за 2005—2008 гг. В условиях ускоряющихся темпов развития разрыв в 3—6 лет между событием и его статистическим отражением огромен и чреват искажениями в выводах. Тем не менее имеющиеся (хотя и весьма относительные по

качеству) статистические данные позволяют обнаружить некоторые устойчивые черты и тенденции неравномерности инновационного развития мировой экономики.

Стержнем инновационного развития современного общества является многоэтапный инновационный процесс. Последний включает в себя научные исследования и разработки (НИОКР), изобретательскую деятельность, опытное производство, систему распространения и защиты получаемых результатов. Исходным этапом инновационного процесса являются научные исследования и разработки.

Каждый из этапов инновационного процесса технологически, экономически и организационно сложен. Например, обычно говорят о НИОКР вообще и, в лучшем случае об их важнейших функциональных и организационно-экономических формах: фундаментальных, прикладных, университетских и т.д. Сейчас этого уже недостаточно. Необходимо выделять поисковые НИОКР, призванные получить новые знания и создать основу для новых инноваций и НИОКР, направленных на приспособление готовой продукции к условиям новых рынков; базовые НИОКР и вспомогательные НИОКР, изобретательскую деятельность и ряд других.

На уровне мировой экономики инновационный процесс имеет много особенностей. Важнейшими из них являются концентрация и обособление инновационной деятельности; формирование, концентрация и экономическое обособление так называемых инновационных цепочек; многообразие форм и уровней участия отдельных стран и хозяйственных комплексов в международном инновационном процессе и др.

Этапы инновационного процесса составляют противоречивое единство: они органически взаимосвязаны и одновременно относительно автономны. Эти этапы могут концентрироваться в рамках разных форм собственности и разных административно-хозяйственных учреждений; могут быть неравномерно распределены между национальными хозяйственными комплексами и МКПС и т.д. В отдельные периоды их взаимодействие может быть не просто противоречивым, но даже конфликтным. Их органическая связь и взаимозависимость обнаруживается лишь в конечном итоге как необходимое условие развития.

Отдельная инновация или их группа оказывается результатом (стихийно и сознательно) регулируемого внутринационального и межнационального взаимодействия. Сложилась (и продолжают развиваться) контуры международного инновационного разделения труда.

Образуются пространственно-временные, технологические и экономические цепочки инновационного взаимодействия нацио-

нальных и транснациональных хозяйствующих субъектов и учреждений. У каждой цепочки есть экономический и технологический центр, управляющий взаимодействием всех участвующих звеньев. Как правило, эти центры находятся в руках ТНК. Крупные и крупнейшие ТНК (а также их кооперационные группы) имеют множество инновационных цепочек. Примером могут служить инновационные цепочки, созданные фирмами Intel, Siemens, Philips, Sony, Samsung и др.

Инновационные цепочки отличаются неравномерностью в распределении между производственными отраслями, хозяйственными территориями, МКПС. Это предопределяет многие черты международного инновационного процесса, системы отношений между его участниками.

Неравномерность международного инновационного развития обнаруживается прежде всего как неравномерность статистики и количественно-качественной динамики затрат на проведение НИОКР в системе мирового хозяйства (таблица).

Данные, приведенные в таблице (фиксирующие ежегодные затраты на НИОКР и изменение в этих затратах долей отдельных стран), характеризуют масштабы важнейшего этапа инновационного процесса (и важнейшего сектора мировой экономики) в международном масштабе. Они свидетельствуют о том, что на протяжении последних десятилетий в *рамках капиталистической формации* происходит развитие новой сферы общественной деятельности — научных исследований и разработок, а вместе с тем и всего общества. Развитие этой сферы отличается крайней неравномерностью.

Если подойти к приведенным данным с позиций статистики, то можно констатировать следующее:

а) масштаб затрат мира на проведение НИОКР огромен и сравним с ВВП средней по величине страны;

б) затраты на НИОКР сосредоточены преимущественно (на 2007 г. 96,1% мировых затрат) в 34 из более 220 стран мира, т.е. подавляющее большинство стран либо вообще не проводит самостоятельно научных исследований и разработок, либо проводит их в масштабах, не способных серьезно повлиять на глобальный инновационный процесс.

Сам факт хотя бы мизерных затрат на НИОКР важен. Он свидетельствует о том, что научные исследования и разработки постепенно становятся одним из важнейших факторов не просто общественного развития, а изменения конкурентоспособности стран.

Внутри группы из 34 стран выделяется группа, являющаяся (по количественным показателям) международным инновационным ядром. На ее долю приходится 87,5% затрат мира на НИОКР. Само

Годовые затраты на НИОКР (мир в целом), долл. США

Мир/Страны	1991 г.		Мир/Страны	2001 г.		Мир/Страны	2007 г.	
	Затраты на НИОКР	Доля в затратах, %		Затраты на НИОКР	Доля в затратах, %		Затраты на НИОКР	Доля в затратах, %
Мир	438,0	100	Мир	661,5	100	Мир	1145,8	100
США и Канада	170,3	38,9	США и Канада	287,4	43,4	США и Канада	421,9	36,8
Япония	102,2	23,3	Япония	136,0	20,5	Япония	147,9	13,1
Германия	48,9	11,2	Германия	46,5	7,0	Китай (включая Гонконг)	104,5	9,2
Франция	30,8	7,0	Франция	29,4	4,4	Германия	72,2	6,4
Италия	11,3	2,6	Италия	12,1	1,8	Франция	42,9	3,8
Нидерланды	6,2	1,4	Нидерланды	7,2	1,0	Ю. Корея	41,3	3,7
Швеция	6,9	1,3	Швеция	9,4	1,4	Великобритания	41,0	3,6
Великобритания	21,4	4,9	Великобритания	26,6	4,0	Индия	24,8	2,2
Швейцария	6,4	1,4	—	—	—	Россия	23,4	2,0
Австралия	4,7	1,1	—	—	—	Италия	22,1	1,96

Мир/Страны	1991 г.		Мир/Страны	2001 г.		Мир/Страны	2007 г.	
	Затраты на НИОКР	Доля в затратах, %		Затраты на НИОКР	Доля в затратах, %		Затраты на НИОКР	Доля в затратах, %
Ю. Корея	5,7	1,3	Ю. Корея	12,5	1,9	Бразилия	20,2	1,79
			Китай (с Гонконгом)	13,5	2,0	Испания	19,4	1,7
						Австралия	15,3	1,3
						Швеция	12,8	1,1
12 стран (не менее 1% затрат мира каждой)	414,8	94,7	11 стран (не менее 1% затрат мира каждой)	568,5	86,0	15 стран (не менее 1% затрат мира)	1002,7	87,5
Страны с затратами не менее 0,5—0,9% затрат мира каждая:			Страны с затратами не менее 0,5—0,9% затрат мира каждая:			Страны с затратами от 0,5 до 0,95%. Всего 19 стран (среди них: Австрия, Бельгия, Финляндия, Швейцария, Израиль, Норвегия, Тайвань, Сингапур, Турция, Мексика и др.).	109,2	8,6
Австрия	2,6	0,59	Австрия	3,9	0,59			
Бельгия	3,4	0,77	Бельгия	4,9	0,74			
Дания	2,2	0,50	Дания	3,8	0,57			
Тайвань	3,0	0,68	Тайвань	6,0	0,9			
Всего 4 страны	11,2	2,44	Испания, Финляндия, Австралия, Швейцария, Израиль, Бразилия, Индия, Россия	34,0	5,1			
			Всего 12 стран	52,6	7,9			

Окончание табл.

Мир/Страны	1991 г.		Мир/Страны	2001 г.		2007 г.		
	Затраты на НИОКР	Доля в затратах, %		Затраты на НИОКР	Доля в затратах, %	Затраты на НИОКР	Доля в затратах, %	
Всего 16 стран	426,0	97,2	Всего 23 страны	621,1	93,9	Всего: 34 страны	1111,9	96,1
—	—	—	—	—	—	Остальные 186 стран мира	33,9	3,9

Расчеты сделаны на основе данных UNESCO Science Report 2010. Paris, 2010. P. 478—481; UNCTAD World Investment Report 2005. N.Y., Geneva, 2005. P. 287—288.

ядро структурно сложно. Его состав не постоянен. В 1991 г. в эту группу входило 12 стран. В 2001 г. их количество уменьшилось до 11, а к 2007 г. возросло до 15. Другими словами, для состава ядра характерна неравномерность.

Внутри ядра выделяется группа стран, состоящая из США, стран ЕС, Японии и Китая, сосредоточивших у себя в 2007 г. 80,55% всех затрат мира на НИОКР. Остальные — представители группы 15 стран — образуют своеобразную инновационную «ядерную периферию». Они примыкают (не теряя автономности) к глобальным инновационным центрам.

Определение границ ядра, его состава и динамики — сложная задача. В данном случае для решения вопроса о составе ядра использовался один критерий — абсолютный размер ежегодных затрат страны на НИОКР, который должен был быть не менее 1% годовых затрат мира на НИОКР. Этот критерий не идеальный, потому что размер годовых затрат на НИОКР отдельных стран постоянно колеблется. Более оправданно было бы использовать группу взаимосвязанных показателей: доли затрат на НИОКР в ВВП страны и мира, абсолютного числа занятых в сфере НИОКР и их доли в общем количестве занятых и т.д.. Расширение числа показателей, безусловно, уточнило бы контуры инновационного ядра. Ряд стран, такие как Израиль, Финляндия, Дания и др. (которые были включены в состав группы 34, но не в состав группы 15 стран), имеют высокие качественные показатели уровня инновационного развития. Однако в данном случае соображения перевесили в пользу использования одного критерия, так как, во-первых, в системе мирового хозяйства до настоящего времени решающее значение имеет абсолютный масштаб проводимых страной НИОКР; во-вторых, по некоторым показателям (доля затрат НИОКР в ВВП, затраты на НИОКР в расчете на одного жителя или занятого и др.) такие страны, как Китай и Индия, не удовлетворяют требованиям «ядерной страны» (однако с точки зрения их реальной роли в сфере НИОКР мира они принадлежат к группе «ядерных стран»); в-третьих, при многокритериальном подходе ограниченность статистических данных снижает точность расчетов и оценок.

Высокая и неравномерно распределенная концентрация затрат на НИОКР в границах небольшой группы стран приводит к противоречивому результату:

а) увеличению взаимозависимости стран. Ни одна страна не может осуществлять все формы НИОКР на одинаково высоком уровне. Происходит специализация стран в плане проведении НИОКР и как результат не только увеличение обмена (в том числе и торгового) продукцией научных исследований и разработок, но

и кооперации (и сотрудничества) в этой области между различными категориями хозяйствующих субъектов;

б) нарастанию новой формы отношений зависимости — научно-технической. Без учета этой формы уже нельзя правильно оценить значимость других форм зависимости, существующих в мировой экономике. Преодолеть эту форму зависимости гораздо сложнее, чем остальные. Одновременно не могут не меняться общие закономерности взаимодействия между странами, решения возникающих конфликтов.

Страны, не проводящие собственные НИОКР (или проводящие их в недостаточных масштабах), не могут создать самостоятельно инновационные цепочки, необходимые для полноценного участия в международной конкурентной борьбе. Без создания таких цепочек (или участия в уже созданных) возникает опасность недополучения значительной части дохода от производства и даже изоляции от происходящего в мире инновационного развития. В долгосрочной перспективе подобная изоляция чревата поражением в борьбе за выживание и утратой национальными элитами экономических и политических позиций⁹.

Отдельные фирмы рассчитывают сохранить свою конкурентоспособность путем приобретения готовой продукции, основанной на деятельности международных инновационных цепочек. До последнего времени, например, ведущие компании российского нефтегазового комплекса оставались теснейшим образом привязанными к импорту инновационной техники и технологии¹⁰. Зависимость складывалась годами. Среди факторов, объясняющих эту зависимость, решающее значение имеет то, что с позиций конъюнктурных интересов компаний импорт выглядит более эффективным и безопасным, чем разработка собственных технических решений. Но в длительной перспективе подобная практика негативно влияет на инновационное развитие страны в целом, на состояние ее конкурентоспособности. Нельзя забывать, что на долю нефтегазового сектора (включая первичную переработку) приходится 12% внутреннего производства РФ и 51—52% ее экспорта.

⁹ Один из творцов «сингапурского инновационного чуда» Ф. Йо отмечал: «...мы как производители получаем мало, а Apple, которая сама не производит, а только владеет идеей, получает основную прибыль» (Эксперт. 2011. № 46. С. 58).

¹⁰ «Ахиллесова пята российского нефтегазового сектора — его технологическая зависимость от заграницы. Сегодня ни одна даже самая крупная российская нефтегазовая компания не в состоянии своими силами реализовать ни один технически сложный и капиталоемкий проект, будь то месторождения на морском шельфе, производство и маркетинг сжиженного природного газа или глубокая переработка углеводородов. Впрочем, и при освоении месторождений на суше, когда требуется применение инновационных технологий, мы вынуждены прибегать к услугам зарубежных поставщиков» (Эксперт. 2011. № 35. С. 83).

Было бы неправильно ограничиться констатацией факта нарастания научно-технической зависимости в системе мирового хозяйства. Одновременно происходит возникновение стимулов увеличения масштабов собственных научных исследований и разработок, развития их направлений и форм в отдельных фирмах и национальных хозяйствах. Создаются новые условия борьбы (прежде всего конкурентной) и сотрудничества между хозяйствующими субъектами и национальными экономиками.

Происходит сближение между экономиками по уровню развития сферы НИОКР и одновременно увеличение разрыва в развитии экономик в этой области. Борьба за выживание толкает страны к сближению с уровнем США и Канады. Даже наименее развитые страны вынуждены, хотя и в незначительных масштабах, финансировать проведение НИОКР. Европейские страны, используя интеграцию, стремятся опередить США. Япония за последние годы существенно отстает по темпам развития сферы НИОКР не только от США и Канады, но и от интеграционной группировки европейских стран.

Другими словами, неравномерность распределения затрат на НИОКР между странами действует и как фактор нарастания противоречий развития, и как фактор его ускорения. Об этом красноречиво говорят факты изменения количественного состава «ядерных стран», общего количества стран, проводящих НИОКР, нарастания интеграционных процессов в этой сфере.

В настоящее время обозначились контуры нескольких глобальных центров НИОКР (а вместе с тем и инновационных центров): США, Канада, Мексика — 37,3% мировых затрат на НИОКР; страны ЕС и тяготеющие к ним Норвегия и Швейцария — 24,8% мировых затрат; Япония, Южная Корея — 16,5% мировых затрат; Китай (включая Гонконг), Сингапур, Тайвань — 10,2% мировых затрат¹¹. Относительно быстрыми темпами растут как международные центры НИОКР Австралия, Индия, Россия, Бразилия.

Контуры глобальных центров НИОКР неустойчивы и относительны. Пока в их формировании преобладает техническое и хозяйственное взаимодействие между странами в процессе осуществления НИОКР и последующей реализации научно-технической информации. Это взаимодействие весьма противоречно. Китай, например, тесно взаимодействует не только с сингапурскими и тайваньскими, но также с американскими (Motorola, Intel, Microsoft, IBM); европейскими (Philips, Nokia), японскими (Matsushita, Sony) фирмами. И в то же время он конкурирует с американскими, японскими, европейскими и корейскими фирмами, реализуя свои

¹¹ По распределению затрат на НИОКР в 2007 г.

национальные интересы. Подобное происходит и с другими инновационными центрами.

В анализе неравномерности развития глобальной сферы НИОКР часто преобладают технико-экономические моменты. Это важно, но недостаточно для трезвой оценки происходящего. Нельзя ограничиться констатацией, что та или иная страна быстрее других наращивает свою сферу НИОКР и свою долю в глобальной сфере НИОКР. Важно выяснить, за счет увеличения каких форм НИОКР это происходит; кто реально контролирует возрастающие активы в сфере НИОКР? Факты говорят о том, что наряду с развитием технико-экономических взаимодействий, нарастают масштабы переплетения отношений собственности.

Систематически собираемых и обрабатываемых данных по этому аспекту инновационного развития нет. Но отдельные результаты оказываются достаточно красноречивыми. Нет ни одной страны мира, где не наблюдалось бы переплетения отношений собственности иностранных хозяйствующих субъектов в сфере НИОКР. В 2007 г. Испания вошла в группу инновационных «ядерных стран». За период 1993—2003 гг. ежегодно в данной стране от 27 до 40% затрат на НИОКР приходилось на затраты филиалов иностранных фирм. В Великобритании этот процент колебался между 25 и 45%, в Швеции — между 13 и 45 % и т.д.¹² В результате часть (и иногда значительная!) активов национальной сферы НИОКР попадает под прямой контроль иностранного капитала. Помимо этого существует контроль над активами сферы через промежуточные фирмы.

Это связывает хозяйствующих субъектов, принадлежащих к разным национальным хозяйственным комплексам, гораздо прочнее, чем чисто техническая зависимость. В итоге возрастает степень относительности контуров глобальных центров НИОКР и изменяется характер взаимодействия между экономиками, проводящими НИОКР.

Статистические органы стран не собирают данные о том, какие именно научно-исследовательские проекты (и учреждения) организуются национальными и транснациональными хозяйствующими субъектами внутри страны и за рубежом. Отдельные исследования говорят о том, что ТНК, например, предпочитают вкладывать за рубежом не в поисковые исследования, а в разработки, направленные на приспособление уже созданных продуктов (и технологических процессов) к местным условиям¹³. Одновременно страны, принимающие иностранные инвестиции, борются за развертывание у себя поисковых исследований. ТНК в отдельных случаях, когда им выгодно, идут на это. Примером может служить опыт Китая, Индии, Бразилии. В результате международная сфера по-

¹² UNCTAD World Investment Report 2005. N.Y., Geneva, 2005. P. 292—293.

¹³ Ibid.

исковых НИОКР растет и развивается. Но процесс проходит в противоречивой борьбе.

Ускорение развития в отдельных странах и регионах, как известно, сопровождается усилением действия двух противоположных тенденций:

а) тенденции к нивелированию уровня развития отдельных групп стран;

б) тенденции к усилению дифференциации развития в мире в целом.

На нынешнем этапе в наиболее общем виде это проявляется, с одной стороны, в интернационализации экономик, размывании их национального содержания; с другой — в усилении стремления к их экономическому и политическому обособлению. Именно в данной противоречивости кроется один из источников усиления борьбы и сотрудничества между странами и регионами.

В глобальной сфере научных исследований и разработок действие вышеуказанных двух тенденций проявляется прежде всего как изменение состава выделенных выше групп стран и изменение их доли в затратах мира на НИОКР. Это характеризует статику мировой сферы НИОКР.

За период с 1991 по 2007 г. абсолютный масштаб затрат «ядерной группы» на НИОКР вырос на 241,8%. При этом доля «ядерных экономик» в затратах мира неуклонно снижается: с 94,7% в 1991 г. до 87,6% в 2007 г., т.е. на 7,1%. Изменился состав группы: в нее вошли такие страны, как Китай (вместе с Гонконгом), Южная Корея, Россия, Испания, Бразилия. Практически не изменилась доля США и Канады. Существенно снизилась доля Японии, Германии, Франции и Италии. По критерию абсолютных масштабов затрат на НИОКР в состав «ядерной группы» в 2011 г. нельзя было включить такие страны, как Финляндия, Швейцария, Израиль, Тайвань и ряд других.

Однако некоторые из этих стран вплотную подходят к США и уже опережают Германию, Францию и Италию (не говоря об Индии, Китае, Бразилии) по таким важным показателям уровня инновационного развития, как доля общих расходов на НИОКР в ВВП страны и удельный вес исследовательских работников в населении страны. В 2007 г. доля общих затрат на НИОКР в ВВП составляла в США — 2,67%, Франции — 2,10%, Китае — 1,49%, Италии — 1,14%, Бразилии — 1,02%, Индии — 0,80%. В том же году общие затраты на НИОКР в ВВП составляли в Израиле — 4,47%, Финляндии — 3,47%, Швейцарии — 2,93%, Сингапуре — 2,55%¹⁴.

Положение в группе 34 стран также изменялось, но несколько иначе. Абсолютные размеры затрат на НИОКР всей группы вы-

¹⁴ World Development Indicators 2010. The World Bank, Washington, 2010. P. 340—342.

росли более чем на 261%, т.е. выше, чем в «ядерной группе». Снижение доли этой группы стран в общих затратах мира на НИОКР было менее значительным: с 99,9 до 96,1%, т.е. на 3,8%. Цифры говорят о том, что, во-первых, расширяется круг стран, осуществляющих затраты на НИОКР (например, средства на НИОКР, хотя и в незначительных размерах, начали предоставлять такие страны, как Замбия, Конго, Бангладеш. Стремление повысить международную конкурентоспособность своих экономик и уменьшить нестабильное положение своих политических элит заставляет страны создавать и развивать именно научно-исследовательские подразделения); во-вторых, ряд стран (Австрия, Бельгия, Финляндия, Швейцария, Турция и др.) относительно близко подходят к ядру и по критерию абсолютных затрат на НИОКР.

И в группе «ядерных стран», и в группе 34 стран происходит внутреннее изменение удельного веса отдельных стран. В «ядерной группе» доминирующие позиции (хотя и со значительными колебаниями удельного веса) продолжают занимать США и Канада (в 2007г. — 36,8%). Быстрыми темпами увеличивается доля Китая, Южной Кореи, Индии. Особенно значительно снижается доля Японии, Германии, Франции, Италии. В группе 34 стран быстро увеличивается доля Тайваня, Мексики, Швеции, Австрии, Финляндии, Дании и др. Это говорит о том, что страны не просто конкурируют друг с другом в важнейшей области мирохозяйственного развития, но и борются за господствующие позиции в мире.

Динамика групп будет несколько иной, если рассматривать функциональные (с точки зрения места в общественном воспроизводстве) группы НИОКР, выделяя, в частности, производственные НИОКР. Однако существующая статистика не позволяет этого сделать применительно к мировому хозяйству в целом. В настоящее время рассчитываются (далеко не по всем странам) затраты на так называемые бизнес-НИОКР, что не равнозначно выделению производственных НИОКР. Бизнес-НИОКР группируются на основе данных о территориально-хозяйственном проведении НИОКР (в рамках бизнес структур), а не на основе их места в общественном воспроизводстве (их функциональной роли). Производственными могут быть и НИОКР, проводимые в университетских, государственных и других лабораториях, если они функционально обслуживают производство.

Рассмотрение процессов, происходящих в международной сфере НИОКР, не оставляет сомнения в том, что неравномерность развития и связанная с ней конкурентная борьба по-прежнему являются важнейшими чертами современного мира. В ходе такой борьбы повышается уровень развития экономик отдельных стран, изменяется их место в инновационном развитии. Но происходит это при

нарастающем переплетении отношений собственности и сохранении доминирующих позиций группы стран, возглавляемых США.

Не возникает ли здесь опасности усиления борьбы за раздел и передел мира, которые происходят, как показывают факты, в том числе и при активном использовании военных действий? Можно ли исключить, что военные действия обретут более широкие масштабы и более разрушительные формы? Многие специалисты не исключают такой возможности. Например, президент Казахстана Н. Назарбаев, выступая на экономическом форуме в Санкт-Петербурге в июне 2011 г., подчеркнул, что «Неравномерное экономическое развитие может быть связано с высокими рисками». Ученые не исключают и того, что ускоренное инновационное развитие некоторых стран (и прежде всего России) может расширить возможность мирного решения возникающих проблем.

На отдельных отрезках истории результат неравномерности развития может стать особой «взрывной» силой. Но не всякий взрыв — это только разрушение. Так, создание персональных компьютеров было технико-экономическим взрывом, подорвавшим старый технологический уклад. Их разработка, производство и использование положили начало не только новому технологическому порядку, но и новой эпохе в развитии капиталистической экономики.

Как подчеркивал Й. Шумпетер, «разрушение может быть созидательным»¹⁵. Неравномерность экономического развития не обязательно связана со сменой общественных формаций. Она может быть непосредственной причиной развития формации. Как известно, в 90-е гг. прошлого века началось массовое использование в странах, «выбравших социалистический путь развития», механизмов капиталистического рынка. И одновременно практически во всех регионах мира возросла роль инструментов централизованного регулирования экономики при сохранении господства рыночных отношений.

Характер и формы взаимодействия факторов, обнаруживающихся в обществе, меняются вместе с условиями развития и уровнем зрелости конкретной экономики. Известно, например, что существует несколько исторически меняющихся форм капиталистических отношений и их взаимодействия с государственными структурами. Чистота, свобода, абсолютность и «вневременность» частных рыночных отношений, подчеркиваемая некоторыми авторами и превращаемая ими чуть ли не в аксиому, просто абстракция, искусственное ограничение, используемое в научном анализе. В каждой стране роль и место частных (в том числе и капиталистических) рыночных отношений в общественной жизни, уровень их регулирования и ограничения политическими и правовыми механизма-

¹⁵ См.: Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М., 1995. Гл. 7.

ми в конечном итоге определяется степенью способности этих отношений наиболее эффективно (по сравнению с другими силами) обеспечить взаимодействие всех составляющих развития¹⁶.

Реальный ход истории в начале XXI в. четко обнаружил недопустимость упрощенной трактовки содержания неравномерности экономического развития и формы его проявления. Прошедшие десятилетия показали, что, во-первых, содержание, формы проявления и последствия неравномерности экономического развития в отдельных странах (и сферах) заранее не предопределены и зависят от конкретных экономических и политических условий их развития; во-вторых, неравномерность содержит в себе возможности экономического, социального и политического поступательного движения в рамках капиталистической формации; в-третьих, нельзя не дифференцировать значение и механизм осуществления неравномерности в отдельных сферах и секторах экономики.

Список литературы

- Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994.
Жамс Э. История экономической мысли XX века. М., 1959.
Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М., 1995.
Курс политической экономии: В 2 т. / Под ред. проф. Н.А. Цаголова. М., 1974. Т. 1.
Портер М. Международная конкуренция. М., 1993.
Шумпетер Й. История экономического анализа. Нью-Йорк, 1954.
Шумпетер Й. Капитализм, социализм, демократия. М., 1995.
Эксперт. 2011. № 46.
Эксперт. 2011. № 35.
Domar E.D. Essays in the Theory of Economic Growth. N.Y., 1957.
Harris D.J. Uneven Development. Stanford, CA, USA, 2006.
Krugman P. Trade, Accumulation and Uneven Development // J. of Development Economics. 1981. Vol. 8. N 2.
Ohno K. The East Asian Experience of Economic development and Cooperation // GRIPS Development Forum. Policy Note. 2002. N 3.
Penrose E.T. The Theory of the Growth of the Firm. Oxford, 1959.
Stiglitz J. Globalization and its Discontent. N.Y., 2002.
The Global Competitiveness Report 2009—2010. WEF, Geneva, 2009.
UNCTAD World Investment Report 2005. N.Y., Geneva, 2005.
World Development Indicators 2010. The World Bank, Washington, 2010.
World Development Report 2008. The World Bank, Washington, 2008.

¹⁶ Как писал японский экономист К. Оно «Для того, чтобы вывести экономику из порочного круга взаимозависимостей: низкого дохода, низких сбережений, низкой технологии — необходима решающая роль правительства как внешнего агента, задающего направление и порядок развитию национальной экономики» (*Ohno K.* The East Asian Experience of Economic development and Cooperation // GRIPS Development Forum. Policy Note. 2002. N 3).

С.В. Борзов¹,

канд. экон. наук, доцент кафедры политэкономии Института инновационного управления экономикой Государственного университета управления

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И КИТАЙСКОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ДОХОДА)

В статье проводится сравнительный анализ отдельных аспектов развития высшего образования России и Китая, источников формирования доходной части бюджетов высших учебных заведений и расходования денежных средств.

Ключевые слова: высшее образование, доход, диверсификация, издержки, управление, финансирование, Россия, Китай.

The article presents a comparative analysis of certain aspects of higher education in Russia and China, sources of formation of income in the part of the budgets of higher education and expenditure of money resources.

Key words: higher education, income, diversification, cost, management, finance, Russia, China.

Из-за уменьшения государственного субсидирования высшие учебные заведения по всему миру пребывают в бедственном финансовом положении. Это финансовое бедствие создает стимул для правительств и институтов разрабатывать различные стратегии, которые позволят поддержать развитие высшего образования. Страны с различными политическими и социально-экономическими системами используют сходные модели реформирования финансовой системы вузов, что дает возможность проанализировать ее становление в разных национальных условиях².

Д. Джонстон³ рассматривает три возможных решения проблем финансового аскетизма в высшем образовании:

- 1) отстаивание важности высшего образования в целях получения больших государственных средств;
- 2) сокращение издержек, лежащих в основе высшего образования;
- 3) получение дохода из альтернативных источников.

В рамках третьего направления, как правило, исследуется роль негосударственных источников в финансировании высшего обра-

¹ Борзов Сергей Васильевич, тел.: + 7 (916) 196-79-06; e-mail: borzov.sv@gmail.com

² Lie Ying. Revenue Diversification: A Comparison of Russian and Chinese Higher Education // Higher Education in Review. 2008. Vol. 5.

³ Johnstone D.B. The Financing and Management of Higher Education: a Status Report on Worldwide Reforms. Washington, 1998.

зования, а также роль государства при введении негосударственных каналов финансирования высшего образования и администраторов вузов по использованию благоприятных возможностей генерирования дохода.

Наибольший интерес для указанного исследования представляют страны, находящиеся в переходном состоянии — от централизованно планируемых коммунистических систем к рыночной экономике. Существуют две группы таких стран. К одной группе принадлежат государства бывшего Советского Союза и его сателлиты в Восточной Европе, которые официально отказались от коммунизма. В другую группу входят Китай, Вьетнам и Лаос, которые остаются социалистическими на официальном уровне, но также двигаются к рыночной экономике⁴. В статье исследуются две самые большие страны из указанных групп — Россия и Китай, дается анализ сходств и различий диверсификации дохода в их системах высшего образования⁵.

В своем докладе «Диверсификация потоков дохода кампуса: благоприятные возможности и риски» Ж. Херн⁶ сгруппировал усилия американских колледжей и университетов, направленные на поиск доходов, по восьми областям:

- 1) обучение, включая онлайн-программирование и нишу, ориентированную на программирование без получения степени;
- 2) исследование и анализ, включая технологию передачи инициатив, бизнес-инкубаторы и электронные коммерческие инициативы;
- 3) установление цен, включая дифференцированное ценообразование и гонорар клиента;
- 4) принятие финансового решения и управление, включая венчурное инвестирование капитала, а также участие в арбитраже и рынках опционов;
- 5) человеческие ресурсы, включая вознаграждение за предпринимательство и выход на пенсию/прием на работу для профессорско-преподавательского состава;

⁴ Bray M., Borevskaya N. Financing Education in Transitional Societies: Lessons from Russia and China // Comparative Education. 2001. Vol. 37. N 3. P. 345—365.

⁵ Lie Ying. Op. cit. P. 21—42. Не касаясь источников финансирования, отметим, что Россия и Китай стремятся создать в своих странах исследовательские университеты мирового класса. Обе страны нацелены на реализацию проекта модернизации, конечной целью которого является построение высокотехнологичной инновационной экономики. Для достижения этой цели необходимы инвестиции в человеческий капитал. О результатах проводимой в обеих странах политики см.: Балзер Х. Обучение инновациям в России и Китае // Pro et Contra. 2010. Т. 14. № 3 (49). С. 52—71.

⁶ Hearn J.C. Diversifying Campus Revenue Streams: Opportunities and Risks. Washington, 2003.

6) франчайзинг, лицензирование, спонсорство и партнерские соглашения с третьими сторонами, включая логотип на носимой одежде, экскурсии, лагеря и случаи спонсорства;

7) вспомогательное предпринимательство, льготы и недвижимость, включая дебетовые карточки кампуса, облегчение выдачи вещей напрокат, услуги бывших питомцев;

8) совершенствование, включая обращение к донорам за границей и другие усилия.

Хотя краткое изложение способов генерировать нетрадиционные доходы институтов высшего образования Ж. Херна⁷ является доскональным и исчерпывающим, оно основывается на анализе опыта колледжей и университетов США, поэтому не может служить в качестве концептуальной основы для сравнительного анализа диверсификации дохода в двух переходных обществах.

Процесс диверсификации дохода высшего образования в Китае и России происходит в соответствии с пятью основными способами дополнения правительственных доходов неправительственными, изложенными Д. Джонстоном⁸:

а) введение или существенное повышение платы за обучение и оплаты полных или почти полных издержек в секторе высшего образования, до сих пор поддерживаемого частично или полностью государственными доходами;

б) введение средств тестирования грантов и займов;

в) поощрение частного высшего образования, поддерживаемого главным образом посредством платы за обучение;

г) поощрение предпринимательской активности со стороны факультета и/или университета;

д) поощрение филантропии — для эндаумента, прямых операций и стипендий студентам.

Эта структура основывается на концепции участия в расходах, которая имеет силу как для развитых, так и для развивающихся стран. Негибкость и неэффективность государственного сектора в области высшего образования порождает все больший общественный спрос на качество и эффективность вузовского образования, что ведет к смещению финансовой ответственности от общественности к бенефициарам высшего образования. Такой способ решения проблемы, как диверсификационные выручки, возможен в случае распределения затрат. Это предусматривает то, что распределение затрат на высшее образование делят между собой пять сторон:

— «правительство или налогоплательщик (или средний гражданин через инфляцию, ведущую к конфискации покупательной способности посредством правительственного печатания денег);

⁷ Ibid.

⁸ Johnstone D.B. Op. cit.

— родители (или супружеская чета, или расширенные семьи) через плату за обучение и другие расходы, финансируемые из текущего дохода, прошлого дохода (сбережений) или будущего дохода (заимствования);

— студенты также через плату за обучение, расходы и другие издержки студенческой жизни, финансируемые главным образом из заработков в период занятий или летом или из заимствования (будущих заработков);

— доноры, эндаументы, текущие дарения или “перераспределенная” плата за обучение, благодаря которой более богатые родители платят больше, так что некоторые студенты и родители могут платить меньше;

— институциональное предпринимательство и доход, приносимый продажей или сдачей внаем университетского имущества, консультированием, исследовательскими контрактами или другой генерацией дохода»⁹.

Синтез стратегий диверсификации дохода Д. Джонстона¹⁰ почерпнут из опыта ряда систем национального высшего образования. Поэтому он был выбран в качестве концептуальной основы представленного в статье исследования.

Россия и Китай находятся в переходном периоде от социализма к рыночной экономике. Эта переориентация ведет к реформе в различных сегментах общества. Высшее образование не является исключением. Обе страны вносят изменения в свои системы высшего образования, и эти изменения имеют значительные сходства и различия.

До реформ высшего образования колледжи и институты в России и Китае финансировались исключительно правительством и денежные средства распределялись в соответствии с бюджетным планом унитарного государства. В плане, исторически основанном на регулировании, принятые и неиспользованные средства должны быть возвращены государству. При такой централизованной системе институты не имели никаких стимулов, чтобы улучшать свое функционирование и эффективность.

Система финансирования высшего образования в обеих странах была реструктурирована посредством политики децентрализации, инициированной правительством.

В России Закон «Об образовании» от 10.07.1992 заложил легальную основу для реформ высшего образования и принципы уни-

⁹ *Johnstone D.B.* Challenges of Financing Austerity: Imperatives and Limitations of Revenue Diversification in Higher Education // *The Welsh J. of Education*. 2002. Vol. 11. N 1. P. 19–36.

¹⁰ *Johnstone D.B.* The Financing and Management of Higher Education...

верситетской автономии. Университетам и колледжам было поручено самим развивать демократические формы самоуправления, им предоставлялось больше автономии в принятии решений, включая комплектование персонала и управление собственными бюджетами. Финансовые власти разрешили институтам распределять и перераспределять денежные средства независимо от их источников, включая часть денежных средств на заработную плату и премии¹¹.

«Ключом к успеху реформирования системы высшего образования... должно быть изменение системы управления в целях излишнего государственного контроля над институтами высшего обучения... расширение спектра принятия решений институтами высшего обучения в школе управления... и предоставление возможности институтам высшего обучения иметь инициативу и способность, чтобы удовлетворить потребности экономического и социального развития»¹².

В Китае институты высшего образования до сих пор управляются по вертикали и финансируются одним из трех типов административной власти — Министерством образования, другими национальными министерствами и провинциальными и местными правительствами. Раньше в централизованной плановой модели существовало более 300 университетов, непосредственно связанных с национальным правительством¹³. В ходе реформ высшего образования Министерство образования и другие министерства Китая сократили число институтов, находящихся под их непосредственным контролем, до 72 посредством закрепления некоторых институтов за провинциальными и муниципальными властями.

Децентрализация контроля и управления оказала сильное влияние на финансовую систему отдельных китайских колледжей и университетов. Центральное правительство начало делегировать финансовую ответственность провинциальным правительствам и другим министерствам. Институтам была предоставлена автономия в расходовании денег и сохранении неизрасходованных средств. Ранее число студентов, зачисленных в учебное учреждение, устанавливалось государством. Сейчас новая политика дала институтам возможность принимать студентов вне государственного

¹¹ *Bain O.* University Autonomy in the Russian Federation since Perestroika. N.Y., 2003.

¹² *Wang C.* From Manpower Supply to Economic Revival: Governance and Financing of Chinese Higher Education // Education Policy and Analysis Archives: On-line. 2000. Vol. 8. N 26. URL: <http://epaa.asu.edu/epaa/v8n26.html> (дата обращения: 30.10.2005).

¹³ *Mohrman K.* Higher Education Reform in Mainland Chinese University: An American's Perspective // John Hopkins School of Advanced International Studies: Website. URL: http://www.sais-jhu.edu/Nanjing/downloads/Higher_Ed_in_China.pdf (дата обращения: 20.10.2005).

плана на основе полной платы за обучение. Поэтому университеты генерируют финансирование из частных источников в дополнение к государственной поддержке¹⁴.

В 1993 г. на Четвертой национальной конференции по развитию высшего образования Китая в качестве основного стратегического подхода была одобрена децентрализация в институциональном управлении и контроле и диверсификация финансирования образования (несмотря на сохраняющийся управленческий надзор на макроуровне). Государство стало поощрять университеты получать доход из других источников. Со временем высшие учебные заведения Китая должны стать все более и более ответственными за управление собственными делами в рамках национальной политики финансирования и правительственного договора.

Государственное финансирование высшего образования в России и Китае постоянно снижается. Полная государственная поддержка высшего образования, которая существовала в этих странах до 1990-х гг., больше невозможна. В России общие государственные прямые расходы на образование в процентном отношении к ВВП понизились с 0,7% в 1995 г. до 0,5% в 2001 г. (Национальный центр статистики образования, 2005). Хотя государственное ассигнование все еще рассматривается как самая большая часть общего дохода колледжей и университетов Китая, оно снизилось с 60,5% в 1998 г. до 52,9% в 2001 г.¹⁵

Неадекватное финансирование привело к ухудшению условий в ученой среде, а в дальнейшем к медленному развитию исследований и высшего образования вообще.

Так, в России коллапс экономической системы и промышленности вместе с последующей безработицей и социальной ненадежностью увеличил общественный спрос на высшее образование¹⁶. Однако текущие национальные ассигнования с трудом покрывали заработную плату профессорско-преподавательского состава и студенческие стипендии, а также средства для исследований, приобретения оборудования, капитальные расходы и расходы на эксплуатацию. В течение последнего десятилетия огромные различия в заработной плате между работниками образовательного сектора и альтернативных секторов подтолкнули многих талантливых исследователей оставить высшее образование, перейти в другие сферы деятельности или отправиться за границу. В итоге высшее об-

¹⁴ Wang C. Op. cit.

¹⁵ Li W. Analysis on Multiple Sources of Chinese Higher Education Financing // Graduate School of Education: Peking University: Website. URL: <http://www.gse.pku.edu.cn/BeidaEER/pdf/040305.pdf> (дата обращения: 20.10.2005).

¹⁶ Tomusk V. Developments in Russian Higher Education // Minerva. 1998. Vol. 36. P. 125—146.

разование давало пристанище главным образом тем, кто был не в состоянии найти лучшую работу.

В Китае национальные и провинциальные университеты в развитых регионах имели достаточные финансовые ресурсы, однако остальные университеты в менее развитых регионах вынуждены были экономить. Они с трудом находили средства, чтобы оплачивать постоянные расходы после выплаты жалования профессорско-преподавательскому составу (о финансировании лабораторий, библиотек и улучшении обучения речи уже не шло).

В настоящее время колледжи и университеты в обеих странах борются за то, чтобы удовлетворить растущий спрос на высшее образование, несмотря на снижение государственных средств. Проблема создания дополнительного дохода для сохранения деятельности институтов стала одной из главных забот институтских лидеров в России и Китае.

В обеих странах финансирование реформ определенно было связано с увеличением масштаба высшего образования. Наибольшая его часть финансировалась из нетрадиционных источников дохода и частного сектора. Вузы в России и Китае получили свободу в поисках дохода из неправительственных источников и возможность заниматься коммерческой деятельностью.

Китайское правительство провело ревизию закона о высшем образовании в целях поощрения университетов создавать свои собственные доходы. Глава VII, статья 60 Закона о высшем образовании Китайской Народной Республики (1998) констатирует: «Государство учреждает систему финансового ассигнования в качестве главного источника, пополняющегося посредством сбора денежных средств для высшего образования через разнообразные другие каналы, чтобы развивать мотив высшего образования, который соответствует уровню экономического и социального развития»¹⁷.

В России Закон о высшем образовании 1992 г. легализовал расходы на обучение в государственных и частных институтах. После этого многие российские государственные вузы начали взимать плату за обучение с 15—20% зачисленных студентов, которые имели более низкие вступительные экзаменационные отметки. Студенты с высокими экзаменационными отметками могли получать финансируемые правительством стипендии. После сокращения государственных ассигнований для многих государственных институтов плата за обучение стала вторым главным источником дохода. Эти вузы расширили программы, приносящие доход, в тех областях, на которые существует большой спрос студентов (управление

¹⁷ Закон о высшем образовании Китайской Народной Республики (1998) // Invest in Nanjing: Website. URL: <http://english.njfiw.gov.cn/artical.html?id=875> (дата обращения: 18.12.2011).

частными предприятиями и компаниями, компьютерные науки, экономика и иностранные языки). Кроме российских студентов, оплачивающих обучение, университеты стали привлекать иностранных учащихся. В последние годы число иностранных студентов в России сильно выросло. Некоторым институтам было позволено формировать 30% их оперативных бюджетов из платежей иностранных студентов¹⁸.

Перед лицом расширения образования и платы за него Россия и Китай вынуждены были запустить системы финансовой поддержки студента, чтобы обеспечить доступность и равенство высшего образования. Однако в обеих странах эти системы находятся все еще в их эмбриональном состоянии. В Законе Российской Федерации «Об образовании» были намечены общие черты введения студенческих займов и подчеркнута важность развития программ, основанных на необходимости займа¹⁹. Первая национальная программа студенческого займа была запущена Сберегательным банком Российской Федерации (Сбербанк) в 2000 г. Заявленный в ней бюджет составил 59 млн долл.²⁰

Общий план коммерческих студенческих займов в Китае начал реализовываться в 2000 г. Он позволил студентам занимать 2—20 тыс. юаней (250—2500 долл.) по рыночной ставке процента. Правительственный план, субсидирующий студенческие займы, стартовал в 1999 г. Согласно плану, заемщик должен вернуть долг в течение четырех лет после окончания учебного заведения²¹.

Подводя общие итоги исследования, можно отметить, что правительственные ассигнования до сих пор рассматриваются как самая большая часть общего дохода российских и китайских колледжей и университетов. Но их доля неизбежно падает, а доля негосударственного финансирования в общем доходе увеличивается.

Список литературы

Балзер Х. Обучение инновациям в России и Китае // Pro et Contra. 2010. Т. 14. № 3 (49).

Борзов С.В. Современные формы финансирования высшего образования (на примере США) // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2010. № 6.

Закон о высшем образовании Китайской Народной Республики (1998) // Invest in Nanjing Website. URL: <http://english.njfiw.gov.cn/artical.html?id=875>

¹⁸ *Woodard C.* Russian Strive to Reform Academe despite Financial Crunch // The Chronicle of Higher Education. 1995. Vol. 44. N 13. P. A43—A45.

¹⁹ *Protapenko M.* Student Loan in Russia // Graduate School of Education: University at Buffalo: Website. URL: <http://www.gse.buffalo.edu/org/inthigheredfinance/textForSite/RussianLoans.pdf> (дата обращения: 30.10.2005).

²⁰ Ibid.

²¹ *Shen H., Li W.* A Review of the Student Loans Scheme in Chine. Bangkok, 2003.

Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» // Министерство образования и науки РФ: сайт. URL: минобрнауки.рф/документы/2974

Федеральный закон Российской Федерации от 02.02.2011 № 2-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации “Об образовании” и статьи 11 и 24 Федерального закона “О высшем и послевузовском профессиональном образовании” в части совершенствования единого государственного экзамена» // Российская газета: сайт. URL: <http://www.rg.ru/2011/02/04/obrazovanie-dok.html>

Bain O. University Autonomy in the Russian Federation since Perestroika. N.Y., 2003.

Bray M., Borevskaya N. Financing Education in Transitional Societies: Lessons from Russia and China // Comparative Education. 2001. Vol. 37. N 3.

Farrell E. Is Bigger Any Better? // Chronicle of Higher Education. 2007. Vol. 54.

Johnstone D.B. The Financing and Management of Higher Education: a Status Report on Worldwide Reforms. Washington, 1998.

Johnstone D.B. Challenges of Financing Austerity: Imperatives and Limitations of Revenue Diversification in Higher Education // The Welsh J. of Education. 2002. Vol. 11. N 1.

Hearn J.C. Diversifying Campus Revenue Streams: Opportunities and Risks. Washington, 2003.

Li W. Analysis on Multiple Sources of Chinese Higher Education Financing // Graduate School of Education: Peking University: Website. URL: <http://www.gse.pku.edu.cn/BeidaEER/pdf/040305.pdf>

Mohrman K. Higher Education Reform in Mainland Chinese University: An American's Perspective // John Hopkins School of Advanced International Studies: Website. URL: http://www.sais-jhu.edu/Nanjing/downloads/Higher_Ed_in_China.pdf

Protapenko M. Student Loan in Russia // Graduate School of Education: University at Buffalo: Website. URL: <http://www.gse.buffalo.edu/org/inthigheredfinance/textForSite/RussianLoans.pdf>

Shen H., Li W. A Review of the Student Loans Scheme in China. Bangkok, 2003.

Tomusk V. Developments in Russian Higher Education // Minerva. 1998. Vol. 36.

Wang C. From Manpower Supply to Economic Revival: Governance and Financing of Chinese Higher Education // Education Policy and Analysis Archives: On-line. 2000. Vol. 8. N 26. URL: <http://epaa.asu.edu/epaa/v8n26.html>

Woodard C. Russian Strive to Reform Academe despite Financial Crunch // The Chronicle of Higher Education. 1995. Vol. 44. N 13.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

В.Е. Пинаев¹,

канд. экон. наук, доцент, гл. специалист отдела ОВОС ООО «ФРЭКОМ»

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье описан опыт применения когнитивного моделирования на примере действующего предприятия с использованием данных, полученных при проведении экологического аудита. Представлен процесс построения модели и задачи, которые можно решать с помощью таких моделей. Предложена модель для АЭС.

Ключевые слова: социо-эколого-экономические системы, когнитивное моделирование, планирование и управление предприятием, экологический аудит.

The article is dedicated to the use of cognitive modeling for functioning enterprise with the use of data gathered during environmental audit. Process of model construction is described and task which can be solved with the use of such models are indicated. Model for nuclear power plant is presented.

Key words: socio-ecological-economic systems, cognitive modeling, enterprise planning and management, environmental audit.

В настоящее время все большую популярность завоевывает инициативный экологический и HSE аудит, который проводят по разным форматам ASTM, ЕБРР, форматам различных консалтинговых компаний (например, WSP, RSK, Роугу и др.) или собственным корпоративным форматам предприятия.

Обязательным требованием для всех этих форматов является наличие квалифицированного, обоснованного заключения по результатам проведенного аудита. Однако получив на руки итоговый отчет с несоответствиями, ссылками на законодательство и предложениями по корректирующим действиям, организация не получает механизма, позволяющего оценить влияние тех или иных изменений на бизнес.

Математическое моделирование предприятия могло бы предоставить такой механизм. Но поскольку системы компаний и территорий включают элементы различной природы (социальные, экономические, экологические), связи между которыми зачастую не поддаются формализации, построить жесткую математическую

¹ Пинаев Владимир Евгеньевич, тел.: +7 (926) 228-69-92; e-mail: pinaev-ve@mail.ru

модель такой системы не представляется возможным. Можно использовать мягкие модели, которые позволяют проводить анализ состояния системы и выбирать эффективное в данный момент управление. Для построения таких моделей социо-эколого-экономических систем с успехом используются ориентированные графы².

Таким образом, в качестве инструмента, дающего возможность оценить влияние принятия тех или иных решений на действующее предприятие, может быть предложено когнитивное моделирование по результатам аудита.

Процесс построения и анализа когнитивных моделей разработан В.И. Гореловым и Т.Н. Ледащевой³. Вкратце его можно представить несколькими этапами.

1. Исследователем (или экспертной группой) выделяются элементы системы (или подсистемы), характеризующие ее в рамках поставленной задачи исследования. Эти элементы, в дальнейшем называемые факторами, образуют состав системы. При этом каждому фактору необходимо поставить в соответствие параметр, измеряемый в шкале отношений. Вершины орграфа соответствуют выделенным факторам. Таким образом, набор значений вершин (т.е. соответствующих им параметров) описывает текущее состояние системы.

2. Определяются прямые (механизм осуществления которых не задействует остальные выделенные элементы) связи между факторами системы, функционирующие в рассматриваемый временной отрезок. В орграфе эти связи интерпретируются дугами между соответствующими вершинами. Для сохранения свойства целостности системы необходимо, чтобы построенный орграф был сильно связан. Если это требование не выполнено, следует вернуться к определению состава и структуры рассматриваемой системы.

3. Дугам орграфа сопоставляются веса (веса связей), являющиеся мерой взаимного влияния факторов. Совокупность связей и их веса образуют структуру системы. Численно вес связи выражается отношением относительного изменения значения конечной вершины к вызвавшему его относительному изменению значения начальной вершины. В различных случаях могут применяться методы непосредственного вычисления веса связи, экспертной оценки и (наиболее часто) статистической оценки.

4. Воздействие на систему выражается в произвольном изменении значения одной или нескольких вершин, реакция на воздействие определяется по правилу импульсного процесса предельным

² См.: Горелов В.И. Управление развитием регионов. М., 2007.

³ См.: Горелов В.И., Карелова О.Л., Ледащева Т.Н. Системное моделирование в социально-экономической сфере. М., 2012.

переходом при условии его сходимости (устойчивости орграфа по значению). Если условие сходимости импульсного процесса не выполнено, модель не может быть признана адекватной, и нужно вернуться к этапу определения весов связей системы.

Следует отметить, что построенная таким образом модель территории не является динамической, она строится на конкретный отрезок времени, в течение которого состав и структура системы предполагаются неизменными.

Цель анализа построенной модели — получить выводы и предложения по формированию эффективной стратегии управления моделируемым предприятием. Эффективное управление может требовать как воздействия на отдельные элементы системы (увеличения или уменьшения их значений), так и изменения структуры системы (построения, ликвидации, изменения весов некоторых связей).

Построение подобных когнитивных моделей действующих предприятий и их последующий анализ позволяет решать многие задачи управления:

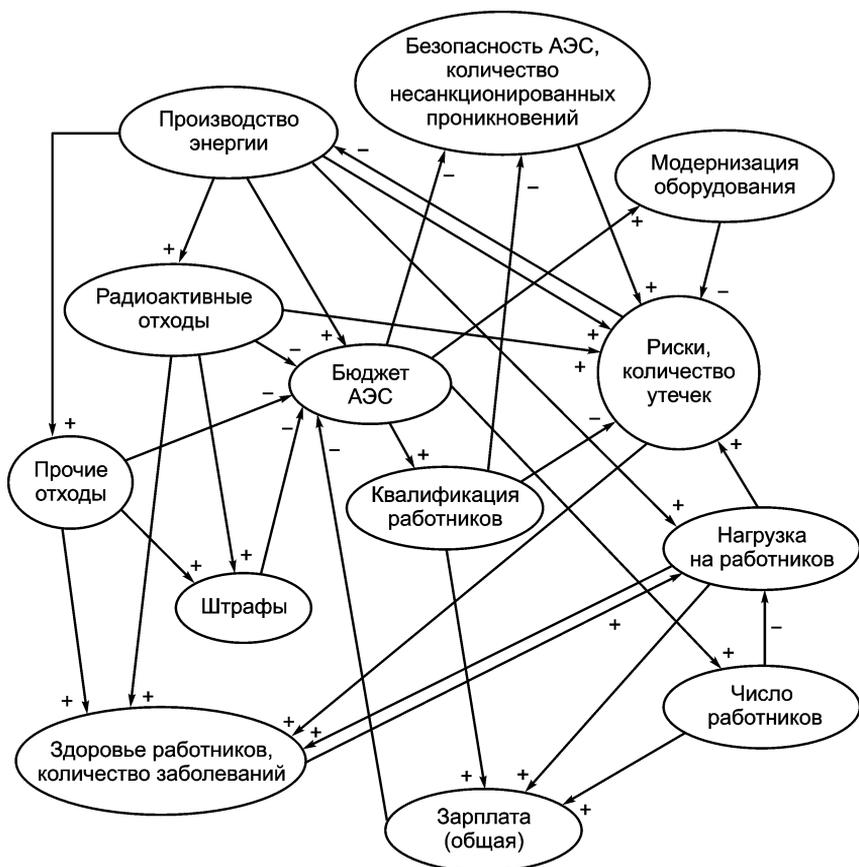
- 1) классифицировать состояние системы (бурное развитие, стабильное, стагнация, предкризисное, кризисное);
- 2) определять направления наиболее эффективного управления системой, находящейся в развивающемся состоянии;
- 3) определять причины кризисного состояния системы и пути выхода из него, т.е. разрабатывать кризисное управление.

Надо отметить, что если процедура анализа и формирования выводов и рекомендаций по управлению системой предприятия разработана весьма подробно, то построение собственно когнитивной модели предприятия представляет собой сложную задачу, решение которой специфично и, по-видимому, неоднозначно для каждого конкретного предприятия. Сложность представляет как выбор факторов, так и установление весов связей. В обоих случаях результаты аудита моделируемого предприятия должны стать основой для работы по построению модели.

Для анализа действующего предприятия и выбора эффективного управления требуется построение подробной модели, охватывающей все поддающиеся управлению элементы с включением при необходимости некоторых элементов внешней среды (территории) при сохранении сильной связности полученной модели.

Модели для разных организаций даже в одной отрасли могут сильно различаться, что связано как со спецификой их функционирования, так и с поставленной целью исследования, которая влияет на степень детализации и выбор факторов. Однако можно указать факторы, которые под тем или иным названием будут фигурировать в любой модели любого предприятия, — объем произ-

водства и прибыль⁴. В качестве примера на рисунке представлена знаковая модель действующей АЭС, которая построена на основе изучения открытых данных по Ростовской АЭС (в значительной мере эта работа была проведена Е.Ю. Романовой при подготовке магистерской диссертации под руководством автора).



Знаковая когнитивная модель действующей АЭС

Далее необходимо присвоить дугам орграфа весовые коэффициенты (веса связей), характеризующие степень влияния факторов друг на друга в рассматриваемой АЭС в текущий момент времени.

⁴ Более подробную информацию см.: *Ледяцева Т.Н., Пинаев В.Е.* Опыт развития системного мышления студентов-экологов в рамках курса экоинформатики // Вестн. РУДН. Сер. «Экология и безопасность жизнедеятельности». 2011. № 4. С. 97–102; *Пинаев В.Е., Ледяцева Т.Н.* Оценка эколого-экономической эффективности проектов по разработке углеводородного сырья // Управление развитием крупномасштабных систем (MLSD'2010): Мат-лы Четвертой международной конференции. Москва. 4–6 октября 2010 г. Т. I. М., 2010. С. 246–248.

Часть весовых коэффициентов может быть определена непосредственно по результатам экономического и экологического аудита данной АЭС. Это относится к связям «Производство энергии — Бюджет», «Производство энергии — Нагрузка на работников», «Производство энергии — Радиоактивные отходы», «Производство энергии — Прочие отходы», «Число работников — Зарплата», «Число работников — Нагрузка на работников», «Здоровье работников — Нагрузка на работников», «Зарплата — Бюджет», «Штрафы — Бюджет», «Радиоактивные отходы — Бюджет», «Прочие отходы — Бюджет», «Радиоактивные отходы — Штрафы», «Прочие отходы — Штрафы», «Бюджет — Модернизация оборудования». Следует отметить, что на АЭС, помимо генерации и продажи собственно энергии, может быть организовано дополнительное производство (тепла, некоторых химически чистых веществ); в модели тогда нужно ввести добавочно соответствующую вершину либо учесть это при оценке связи «Производство — Бюджет».

Часть связей зависит от политики, проводимой руководством АЭС: «Бюджет АЭС — Квалификация работников» (проводятся ли мероприятия, направленные на повышение квалификации, и какая часть бюджета на это тратится), «Бюджет АЭС — Число работников», «Квалификация работников — Зарплата» (проводится ли индексация зарплаты в соответствии с опытом работы и повышением квалификации), «Нагрузка на работников — Зарплата» (оплачивается ли дополнительно временное увеличение объема работы).

Для оценки другой части весовых коэффициентов требуется привлечение экспертов, которые дают заключение на основании данных аудита. Это относится к связям: «Радиоактивные отходы — Здоровье работников», «Прочие отходы — Здоровье работников», «Радиоактивные отходы — Риски» (значения зависят от способа утилизации/складирования отходов на территории данной АЭС и могут быть нулевыми или близки к нулю), «Производство энергии — Риски», «Риски — Производство энергии», «Бюджет — Безопасность», «Квалификация работников — Безопасность», «Безопасность — Риски», «Модернизация оборудования — Риски», «Квалификация работников — Риски», «Нагрузка на работников — Риски».

Связи «Риски — Здоровье работников» и «Нагрузка на работников — Здоровье работников» могут быть проанализированы либо экспертно, либо статистическим путем с привлечением данных других работающих АЭС.

Таким образом, главным источником информации для оценки весов связей в подобных моделях являются данные экономического и экологического аудита предприятия. При их проведении изучают многие важные для наших целей вопросы, такие, как:

- распределение и наполнение бюджета предприятия;
- внутренняя социальная политика предприятия (например, премирование, проведение мероприятий по повышению квалификации, действия в случае заболевания работника и т.п.);
- образование выбросов и отходов и применяемые способы их утилизации (использование или продажа в качестве вторичного сырья, переработка, складирование);
- управление сбросами;
- текущие платы и штрафы за выбросы и их соотношение с бюджетом;
- природоохранные платежи;
- историческое загрязнение на территории предприятия и прошлый экологический ущерб;
- влияние соседних предприятий;
- выпуск и сбыт продукции;
- обеспеченность сырьем;
- обеспеченность персоналом;
- налоговые поступления от предприятия;
- состояние региона;
- состояние окружающей природной среды и т.п.

Кроме того, в план аудита для построения адекватной модели могут быть включены некоторые специальные вопросы, которые обычно не изучает аудитор. Конечно, такое возможно при внутреннем аудите или при проведении аудита независимой аудиторской компанией с условием неразглашения данных.

Для унификации запрашиваемых данных может быть предложен единый стандартный перечень вопросов, который подойдет в большинстве случаев с минимальной доработкой:

1. Общая информация об объекте

- Краткое описание текущей деятельности, осуществляемой предприятием (основные производства и виды продукции, объемы производства в натуральных и стоимостных единицах, планируемые изменения: расширение (сворачивание) производства, новые производства, новые виды продукции и т.д.).

- Описание основных технологических процессов, применяемых на предприятии.

- Схема организационной структуры управления предприятием.

- Перспективная программа (план) природоохранных мероприятий.

- Виды и объемы используемой энергии (электрической, тепловой и т.д.).

— Объемы и источники водопотребления (централизованное, скважина, поверхностные водоемы).

2. Общая информация о территории расположения объекта

— Краткое описание истории объекта.

— Описание и схема местоположения объекта, характеризующая его расположение относительно окружающих жилых и промышленных объектов, рек и других водных объектов, охраняемых природных территорий и т.д.

— Информация о близлежащих поверхностных водотоках (реки, ручьи, каналы), включая расстояние от участка, и их связь с дренажными системами на объекте.

3. Охрана окружающей среды

Разрешительная документация

— Утвержденный проект нормативов предельно допустимых выбросов и разрешение на выброс загрязняющих веществ.

— Утвержденный проект нормативов образования и лимитов размещения отходов, утвержденные лимиты и разрешение на размещение отходов (копия).

— Договор с «Водоканалом» на сброс стоков в канализацию с утвержденными лимитами водосброса.

— Договор на вывоз бытовых отходов.

— Договор на размещение промышленных отходов.

— Положительные заключения государственной экологической экспертизы на проектно-сметную документацию.

— Утвержденные технико-экономические обоснования и рабочие проекты установок и оборудования природоохранного назначения.

— Утвержденный проект санитарно-защитной зоны предприятия.

Данные государственной статистической отчетности по предприятию за 3 последних года

— 2-ТП (воздух).

— 2-ТП (водхоз).

— 2-ТП (отходы).

— Форма 4-ОС.

Переписка с государственными органами контроля в области экологии и санитарно-гигиенической безопасности

— Копии отчетов о проводившихся ранее (за последние 5 лет) природоохранных аудитах, инспекциях, проверках и т.д., в том числе:

- зафиксированные нарушения природоохранного законодательства (воздух, вода, выбросы, сбросы, отходы, радиоактивное загрязнение, запах и шум);

- акты, предписания, протоколы привлечения к различным видам ответственности (административной, уголовной) за правонарушения в области охраны окружающей среды.

Организация производственного экологического контроля

— Протоколы контроля вредных веществ и качества (за 2 последних года):

- воздуха и поступающей воды;
- сбросов в водные объекты;
- выбросов в атмосферу;
- образующихся отходов, шумов;
- асбестосодержащих материалов и полихлорбифенилов;
- герметичности емкостей и трубопроводов (протоколы проверки).

— Данные замеров шума, мониторинга атмосферных выбросов, включая информацию о соответствующих затратах.

— Данные отбора и анализа проб почвы и грунтовых вод для экологических или геологических целей.

Хранение нефтепродуктов и токсичных химических веществ

— Данные инвентаризации, ежегодно используемые в производстве объемы химических веществ, растворителей, масел и других нефтепродуктов, отходов и т.д.

— Наличие и использование галогенов, хладагентов, полихлорбифенилов, асбестосодержащих материалов.

— Описание условий хранения и их соответствия действующим нормативам (указать нормативы):

- объемы и содержимое емкостей для хранения;
- возраст и среднемесячный оборот хранения по емкостям;
- наличие на используемых емкостях аварийных датчиков, вентиляционных насосов и катодной защиты;
- наличие инструкций по заполнению и опорожнению емкостей для хранения.

Аварийные ситуации

— Отчеты об экологических авариях и предпринятых для ликвидации их последствий мерах, включая переписку с соответствующими государственными органами: разливы, утечки, залповые выбросы в атмосферу, запах, шум и т.д.

— Описание жалоб (если они имели место) и результатов их рассмотрения (включая соответствующую переписку).

— Несчастные случаи на производстве, приведшие к частичной или полной потере трудоспособности и/или к летальному исходу.

План мероприятий по охране окружающей среды

— Планируемые мероприятия в отношении действующих производств (подразделений).

— Планируемые мероприятия по ликвидации старых производств (если это предусматривается планами развития предприятия).

— Планируемые мероприятия в связи с реконструкцией предприятия.

— Планируемые изменения объемов выбросов, сбросов, размещения отходов и других видов воздействий.

Полученные таким образом данные позволяют большую часть весов связей вычислить непосредственно, что повышает адекватность модели по сравнению с результатами статистической и экспертной оценки весовых коэффициентов.

Подобные модели могут быть предложены для различных типов предприятий в виде дополнительной опции при проведении экологического аудита, могут способствовать устойчивому развитию предприятия, применяться при стратегическом планировании и управлении.

Применение когнитивных технологий позволяет в сжатые сроки разработать и обосновать стратегию развития предприятия с учетом влияния изменений во внешней среде. Данная технология также дает возможность учитывать ожидания участников рынка, на котором работает предприятие.

Список литературы

Горелов В.И., Карелова О.Л., Ледащева Т.Н. Системное моделирование в социально-экономической сфере. М., 2012.

Горелов В.И. Управление развитием регионов. М., 2007.

Ледащева Т.Н., Пинаев В.Е. Опыт развития системного мышления студентов-экологов в рамках курса экоинформатики // Вестн. РУДН. Сер. «Экология и безопасность жизнедеятельности». 2011. № 4.

Пинаев В.Е., Ледащева Т.Н. Оценка эколого-экономической эффективности проектов по разработке углеводородного сырья // Управление развитием крупномасштабных систем (MLSD'2010): Мат-лы Четвертой международной конференции. Москва. 4—6 октября 2010 г. Т. 1. М., 2010.

А.Н. Хорин¹,

докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой финансов и кредита экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова,

В.П. Суйц²,

докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой учета, анализа и аудита экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова,

Ю.Н. Максимов³,

докт. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ФАКТОРАХ ВЫБОРА ЭМИТЕНТАМИ ИНОСТРАННЫХ БИРЖЕВЫХ ПЛОЩАДОК

В статье идет речь о сути механизма использования биржевой отчетности для выбора экстерриториальной площадки инвесторами.

Ключевые слова: информационная асимметрия, бухгалтерская отчетность, биржевая отчетность, экстерриториальная биржевая площадка

In article there is a speech about an essence of the mechanism of using sec-reporting for chose cross-list by investors.

Key words: informational asymmetry, accounting reporting, sec-reporting, cross-list.

В статье поставлены вопросы оценки факторов, влияющих на принятие решения о выборе места обращения ценных бумаг неамериканскими компаниями в связи с различиями систем права, финансовых систем и учетных систем. Был рассмотрен опыт метрического описания этих различий для компаний из промышленно развитых стран, чтобы показать возможность преодоления возникающих барьеров и неопределенности в принятии деловых решений на базе оперирования балансовыми обобщениями, составленными по версии бухгалтерской и биржевой отчетности. В отличие от бухгалтерской биржевая отчетность компании рассматривается в статье как информационный инструмент, позволяющий не только снять или снизить степень неопределенности в суждениях инвестора о финансовом положении компании и коммерческих результатах ее деятельности, ограниченных рамками отчетного периода. Биржевая отчетность позволяет также существенно повысить информа-

¹ Хорин Александр Николаевич, тел.: +7 (495) 939-55-89; e-mail: anxorin@mail.ru

² Суйц Виктор Паулевич, тел.: +7 (495) 939-55-89; e-mail: victor.suyts@gmail.com

³ Максимов Юрий Николаевич, тел.: +7 (495) 939-55-89; e-mail: max_ur_nik@mail.ru

ционную ценность системных данных, раскрывающих фактическое положение компании во внешней правовой и финансовой среде с учетом специфики в виде монетарных и немонетарных характеристик, и тем самым понизить информационную асимметрию участников финансового рынка. Ее содержательный контент в состоянии не только увеличить доверие инвесторов к прогнозным оценкам эффективности размещения капитала на разных биржевых площадках, полученных в рамках используемого критериального поля, но и уменьшить неопределенность и риски, связанные с выбором самого этого поля. В такой постановке содержание балансовых обобщений предопределяется не принципами бухгалтерского дела, а целевыми установками, привносимыми информационными запросами участников глобализованного финансового рынка. Кроме того, предполагается, что сопоставление результатов производства, лежащих в основе инвестиционного бизнеса, нужно производить не путем перевода реальных (или будущих) условий в базисные. Наоборот, базисные условия должны выражаться в характеристиках текущего (расчетного) периода и таким образом приводиться в сопоставимый с ними вид.

Развитие бизнеса не только за счет реинвестирования заработанной прибыли от деловой активности, но и путем привлечения заемного финансирования уже давно стало повсеместной и само собой разумеющейся деловой практикой. При этом использование возможностей привлечения сторонних источников финансирования в рамках отдельно взятой страны не давало повода для серьезного рассмотрения вопросов влияния системы законодательства, финансовой системы и системы информационного сопровождения бизнеса на выбор потенциально возможных и разнообразных биржевых площадок, так как эти площадки находились в однородном внешнем окружении, очерченном границами конкретной страны. Процессы глобализации для ряда стран поставили на повестку дня проблемы, решение которых способствовало бы пониманию имеющихся степеней свободы в обеспечении перелива капитала и создания условий равнодоступности к источникам сбережений экстерриториальных инвесторов.

Кросс-листинг представляет собой практику подачи заявок компаниями-нерезидентами на участие в размещении и торговле ценными бумагами этих компаний на экстерриториальных биржевых площадках.

На текущий момент крупнейшие национальные биржевые площадки находятся в состоянии, при котором обеспечить либеральные условия доступа эмитентов к финансовым ресурсам пока не удастся. Во-первых, барьером является различие в национальных правовых режимах, в которых находятся компании конкретной

страны. Это выражается в правах миноритарных и мажоритарных инвесторов, в особенностях урегулирования прав участников гражданско-правового оборота при формировании уставного капитала компаний, в специфике установления прав нерезидентов, приобретающих долевые ценные бумаги компаний других стран, в правилах добровольного выхода из компании. Сюда следует также отнести раскрытие информации об аффилированных лицах компании, специфике наблюдения за совершением контролируемых, крупных сделок и сделок с заинтересованностью, особенностями делегирования прав и полномочий исполнительным и неисполнительным органам юридического лица. Исследования *La Porta et al.*⁴ показали, что существует тесная зависимость между источниками финансирования компаний и правовыми мерами обеспечения защиты интересов инвесторов. В группе стран с наибольшей защищенностью собственности инвесторов находятся государства с системой общего права (Англия и Австралия). В странах с кодифицированным законодательством (Франция, Германия, Япония) защита прав инвесторов реализуется в относительно меньшей степени. В итоге такой характер связи деловой собственности и правовой системы страны проявляется в сравнительно меньшей доле финансирования у компаний за счет акционерного капитала. Особенно ярко различия проявляются в диспозитивных нормах права и в системе прецедентной практики, в толковании свободы договора, в осуществлении правосудия в части административного и уголовного преследования юридических и физических лиц, что в ряде случаев заставляет руководствоваться не чисто экономическими мотивами поведения, а исходить из соображений юридической или политической целесообразности.

Во-вторых, к числу серьезных помех следует отнести межстрановые различия в финансовых системах государств. Специфика фискальных институтов, условий пересечения экономических границ, объектов налогообложения, ставок и стабильности правил налогообложения, требований ведения налогового учета и т.д. служат факторами снижения интереса инвесторов к предложениям эмитентов ценных бумаг из зарубежных стран. Учитывая серьезность последствий налоговых правонарушений, иностранные компании склонны выходить на фондовые рынки тех государств, которые имеют более схожие, понятные/прозрачные или положительно воспринимаемые ими (справедливые) финансовые системы.

В-третьих, важным обстоятельством, ограничивающим доступ к современным биржевым площадкам, является концептуальное

⁴ *La Porta R. et al.* Legal Determinants of External Finance // *J. of Finance*. 1997. Vol. 3. P. 1131—1150.

различие в формировании информационных массивов данных для участников рынка ценных бумаг. Примечательно, что в странах с общим законодательством учетная система и принципы формирования отчетности традиционно ориентированы на раскрытие полезной информации для инвесторов в формате отчетности, подготовленной на основе соблюдения принципов рациональной функциональности формируемой информации и с учетом заранее объявленной концепции капитала. В компаниях стран с кодифицированным законодательством системный бухгалтерский учет и отчетность подчинены правилам надлежащей регистрации хозяйственных фактов и их систематизации в соответствии с требованиями раскрытия информации, ориентированной на потребности менеджмента компаний, налоговых органов и кредиторов (бухгалтерской отчетности). В отчетности компаний, относящихся к кластеру стран с кодифицированным законодательством, раскрываются данные о деятельности компании как единого имущественного комплекса с унитарным интересом всех его участников, т.е. в формате бухгалтерской отчетности.

В таблице 1 приводятся некоторые общие сведения относительно компаний из пяти индустриально развитых стран, активно участвующих в кросс-листинге, на фоне окружающей среды, описываемой характеристиками правовой системы, финансовой системы и системы учета и отчетности.

В рамках настоящей статьи данные о приведенных компаниях рассматриваются как некоторый типологический срез деловой практики, связанный с выбором места экономического присутствия эмитентов ценных бумаг. Нужно иметь в виду также следующее: все обозначенные в табл. 1 страны имеют свои значительные по объему внутренние национальные рынки капитала; в образованной выборке представлены иностранные компании, которые чаще всего участвуют в котировках на наиболее высокоорганизованных рынках капитала — NYSE / NASDAQ; в список исследованных компаний вошли те компании, которые мотивированно участвуют в кросс-листинге на биржевых площадках первичного, вторичного и внебиржевого рынка капитала.

Исследователи *R. Durand & A. Tarca* предприняли попытку изучить на фактическом материале реальные зависимости, возникающие в массовом процессе выбора биржевых площадок. При этом они отталкивались не только от априорных суждений, но от суждений, основанных на убеждениях менеджмента компаний. В таблице 2 приведены данные о пропорциях распределения компаний в разрезе стран, типологии формируемой отчетности для участия в листинговых процедурах, а также доли компаний, отобранных в выборку для дальнейшего исследования факторов выбора биржевых площадок.

Таблица 1

Сравнительные характеристики листинговых компаний в глобальной среде

Название показателя	Великобритания	Австралия	Франция	Германия	Япония
Преобладающие источники финансирования	Рынок долевыми ценными бумагами	Рынок долевыми ценными бумагами	Долговой рынок публично-правовых институтов	Рынок корпоративных долговых ценных бумаг	Рынок долговых и долевыми ценными бумагами
Система права	Общее законодательство	Общее законодательство	Кодифицированное законодательство	Кодифицированное законодательство	Кодифицированное законодательство
Приоритет национальной учетной системы	Информация для инвесторов	Информация для инвесторов	Информация для кредиторов и налоговых органов	Информация для кредиторов и налоговых органов	Информация для кредиторов и налоговых органов
Стандарты публичной консолидированной отчетности	UK GAAP	GAAP Австралии	GAAP Франции	GAAP Германии, IFRS, US GAAP	GAAP Японии, US GAAP
Стандарты отчетности, принятые на национальных фондовых рынках	UK GAAP, US GAAP, IFRS, GAAP Австралии, национальные GAAP стран ЕС	GAAP Австралии, UK GAAP, US GAAP, IFRS	GAAP Франции, US GAAP, IFRS, GAAP Австралии, национальные GAAP стран ЕС	GAAP Германии, IFRS, US GAAP, GAAP Австралии, национальные GAAP стран ЕС	GAAP Японии, US GAAP, национальные GAAP других стран
Всего компаний, участвующих в кросс-листинге	172	175	53	46	203

**Типология формирования выборочных листинговых компаний
по формату их отчетности**

Название показателя	Велико- британия	Австра- лия	Фран- ция	Герма- ния	Япо- ния	Всего
Всего компаний, участвующих в кросс-листинге	172	175	53	46	203	649
Всего компаний с биржевой отчетностью	72	17	28	16	17	150
Выборочные компании с биржевой отчетностью	30	17	24	16	11	98
% выборки компаний с биржевой отчетностью	42%	100%	86%	100%	65%	66%
Всего компаний с бухгалтерской отчетностью	100	158	25	30	186	499
Выборочные компании с бухгалтерской отчетностью	24	38	24	30	39	155
% выборки компаний с бухгалтерской отчетностью	24%	24%	95%	100%	21%	34%

Источник: Durand R., Tarca A. Choice of Foreign Stock Exchange // European Accounting Rev. 2008. Vol. 14. N 4. P. 789—813.

Для получения репрезентативной информации о предпочтениях по биржевым площадкам в выборку включались компании с пропорциональным представительством в исследуемой совокупности (табл. 3). Из приведенных данных видно, что вариации долевого присутствия отобранных компаний находится в интервале от 19% до 22% и в среднем составляет пятую часть от общей численности выборки.

Таблица 3

Распределение выборочных компаний по концепции капитала в формировании их отчетности для листинга на иностранных биржевых площадках

Концепция отчетности	Велико- британия	Австра- лия	Фран- ция	Герма- ния	Япо- ния	Всего
Финансовая отчетность	30	17	24	16	11	98
Бухгалтерская отчетность	24	38	24	30	39	155
Всего	54	55	48	46	50	253
% в выборке	21%	22%	19%	18%	20%	100%

Источник: Durand R., Tarca A. Op. cit.

В качестве стандарта и наиболее развитой биржевой инфраструктуры в современных условиях принято рассматривать американские биржевые площадки с их требованиями и условиями допуска эмитентов на фондовый рынок (NYSE, NASDAQ). Привлекательность американского фондового рынка велика в силу ряда обстоятельств: наиболее многочисленный по числу участников, наиболее крупный по степени концентрированности денежных средств, наиболее активный по интенсивности совершаемых операций, наиболее универсальный по числу оперируемых финансовых инструментов, наиболее интернациональный по составу участников, наиболее требовательный и прозрачный по запрашиваемой информации об эмитентах с относительно меньшими транзакционными издержками на рынках долговых и долевых ценных бумаг.

В 2005 г. произошло слияние двух крупнейших фондовых площадок — NYSE и Archipelago Holdings с образованием NYSE Асра (Нью-Йоркская фондовая биржа организационно-технологически стала работать в едином режиме с бывшими самостоятельными биржевыми площадками Бостона (1834), Чикаго (1973), Цинциннати (1885), Сан-Франциско (1882), Спокано (1897), Вашингтона (1793)). Филадельфийская биржа (1790) в результате проведенных реорганизаций преобразовалась в современную биржевую конфигурацию NASDAQ OMX PHLX. Листинговые процедуры по правилам US GAAP предполагают составление участниками биржевых операций специальных отчетных форм для случаев регистрации проспектов эмиссии, для проведения первичного размещения ценных бумаг (IPO), а также для периодической отчетности о деятельности компании. В отличие от традиционно составляемых форм отчетности для целей управления компаниями, а также для контрольных целей внешними экономическими органами (например, налоговыми, антимонопольными, кредитными и т.п.) биржевая отчетность составляется на иной концептуальной основе: обеспечение коммуникативного взаимодействия компании с финансовыми рынками/рынком капитала. Такие требования характерны для процедур листинга на NYSE, NASDAQ, NYSE Blue, NYSE Асра, Blue Next. Как правило, эти отчетные форматы имеют специальную литературу: для американских компаний — отчеты по форме с литерами S, K, Q; для иностранных компаний аналогичные по назначению отчеты представляются в установленном формате с литерами F (например, 1-F, 20-F).

Альтернативой панамериканскому фондовому рынку выступают распределенные по всему миру биржевые площадки с иными, более либеральными требованиями к участникам фондового рынка в части раскрываемой ими информации (в Лондоне, Париже, Франкфурте, Дюссельдорфе, Базеле, Антверпене, Амстердаме, Женеве, Цюрихе,

Вене, Люксембурге, Торонто, Монреале, Токио, Гонконге, Сингапуре): например, единый фондовый рынок Евросоюза (Euronext); биржевые площадки для малого и среднего бизнеса (NYSE Alternext); биржи для компаний ряда европейских стран (NYSE Acta Europe); биржи для компаний, действующих в границах Объединенного Королевства Великобритании (Smart Pool). На европейских и азиатских биржевых площадках составление специальной листинговой отчетности (SEC-reporting) не требуется. Для этих целей используют отчетность в форматах национальных GAAP или отчеты, составленные в соответствии с требованиями МСФО (IFRS). Образование публичной биржевой группы в результате слияния NYSE и Euronext в апреле 2007 г. в ассоциированную трансграничную сетевую коммерческую компанию NYSE Euronext (NYX) с дочерними компаниями NYSE, Euronext, NYSE Acta, Euronext.liffe не предусматривает распространение обязательной американской практики подготовки биржевой отчетности.

Как видно из приведенных данных в табл. 1—3, интересы эмитентов не замыкаются на наиболее продвинутых мировых биржевых площадках. В достаточно больших масштабах проводятся операции, связанные с выходом иностранных компаний на не американские биржевые площадки с упрощенными требованиями транспарентности отчетности.

Возникают вопросы: отражает ли эти распределения вынужденное поведение эмитентов при поиске биржевых площадок в силу их несоответствия высоким стандартам требований к участвующим компаниям? происходит ли вытеснение не удовлетворяющих требованиям фирм на «второстепенные», менее прозрачные биржевые площадки, порождая таким образом потенциально возможные авантюрные финансовые риски у инвесторов? каким компаниям доступны финансовые ресурсы американских или равнозначных им фондовых площадок и где «неформатным» компаниям все же удается найти своих инвесторов в акции и облигации?

В рамках данной статьи также рассматриваются вопросы о том, что влияет на выбор биржевых площадок компаниями-эмитентами, находящимися в условиях несопоставимости систем права и имеющими разные институциональные финансовые структуры и специфические учетные системы.

В своем исследовании причин кросс-листинга *R. Durand R. & A. Tarca* провели анкетный опрос руководства выборочных компаний с целью выяснить реальные мотивы выхода их компаний на биржевые площадки разных стран. Распределение опрошенных компаний показано в табл. 4, где можно увидеть соблюдение правила равновозможного представительства компаний в выражении суждения о привлекательности зарубежных фондовых площадок.

Таблица 4

**Респонденты выборочных компаний, анкетированные на предмет мотивов
перекрестного выбора иностранных биржевых площадок**

Название показателя	Велико- британия	Австра- лия	Фран- ция	Герма- ния	Япо- ния	Всего
Биржевая отчетность	5	0	5	10	1	21
Бухгалтерская отчетность	3	2	2	6	4	17
Всего	8	2	7	16	5	38
% выборки	15%	4%	15%	35%	10%	15%

Источник: Durand R., Tarca A. Op. cit.

Распределение респондентов по ответам на вопросы, поставленные в контексте побудительных мотивов кросс-листинга, показано в табл. 5—9.

Таблица 5

**Мотивы перекрестного выбора иностранных биржевых площадок
исследуемыми компаниями — Внешнеэкономический аспект**

Анкетные вопросы и ответы компаний-респондентов	Число компаний-респондентов			
	Общее законодательство		Кодифициро- ванное законо- дательство	
	Финан- совая отчет- ность	Бухгал- терская отчет- ность	Финан- совая отчет- ность	Бухгал- терская отчет- ность
В чем вы видите смысл выбора именно иностранной биржевой площадки? — Большая доля продаж на иностранных рынках	7		1	
— Увеличение представительства или увеличение торговых операций на иностранных рынках	3		1	1
— Наши конкуренты находятся на этих иностранных рынках	3		1	
— Иностранные рынки — лучшие рынки в нашем сегменте деятельности	3			
— Выигрыш от признания глобального характера нашей компании	1			

Анкетные вопросы и ответы компаний-респондентов	Число компаний-респондентов			
	Общее законодательство		Кодифицированное законодательство	
	Финансовая отчетность	Бухгалтерская отчетность	Финансовая отчетность	Бухгалтерская отчетность
— Быть частью глобальной и наиболее влиятельной системы рынка капитала	6			
— Соответствовать требованиям финансовой отчетности в формате 20-F	1			
— Усилить нашу позицию в стратегическом партнерстве	2			
Итого ответов	26		3	1

Таблица 6

Мотивы перекрестного выбора иностранных биржевых площадок исследуемыми компаниями — Структурный аспект капитала компании

Анкетные вопросы и ответы компаний-респондентов	Число компаний-респондентов			
	Общее законодательство		Кодифицированное законодательство	
	Финансовая отчетность	Бухгалтерская отчетность	Финансовая отчетность	Бухгалтерская отчетность
В чем вы видите смысл выбора именно в пользу иностранной биржевой площадки? — Увеличение капитала на крупнейшей биржевой площадке в мире	6		3	
— Вынужденное наращение капитала на крупнейшей площадке в мире	1			
— Получить доступ к дешевым источникам капитала	1			
— Увеличение капитала не требовало особых условий		2		1

Анкетные вопросы и ответы компаний-респондентов	Число компаний-респондентов			
	Общее законодательство		Кодифицированное законодательство	
	Финансовая отчетность	Бухгалтерская отчетность	Финансовая отчетность	Бухгалтерская отчетность
— Привлечение одновременно долговых и долевого инвестиций			1	
— Простота торговли				1
— Рост ликвидности				1
— Принадлежность к американскому рынку капитала как первый шаг к листингу на NYSE		4		2
Итого ответов	8	6	4	5

Таблица 7

Мотивы перекрестного выбора иностранных биржевых площадок исследуемыми компаниями — Аспект иностранного партнерства

Анкетные вопросы и ответы компаний-респондентов	Число компаний-респондентов			
	Общее законодательство		Кодифицированное законодательство	
	Финансовая отчетность	Бухгалтерская отчетность	Финансовая отчетность	Бухгалтерская отчетность
В чем вы видите смысл выбора именно иностранной биржевой площадки? — Вхождение иностранных партнеров с зарубежного рынка капитала	3	1		
— Расширение акционерной базы за счет американских инвесторов	2			1
— Предоставление акций иностранцам		1		
— Удовлетворение запросов наших акционеров	1			
— Создание желаемого профиля нашему инвестору	1			
Итого ответов	7	2		1

**Мотивы перекрестного выбора иностранных биржевых площадок
исследуемыми компаниями — Затратный аспект**

Анкетные вопросы и ответы компаний-респондентов	Число компаний-респондентов			
	Общее законода-тельство		Кодифицирован-ное законода-тельство	
	Финан-совая отчет-ность	Бухгал-терская отчет-ность	Финан-совая отчет-ность	Бухгал-терская отчет-ность
Затраты на формирование финансовой отчетности по форме 20-F для вас велики? — Да	3			
— Да, в сочетании с юридическими сложностями американского законодательства	2		1	
— Да, в сочетании с получением необходимой информации из США	1		1	
— Да, так как требуется трансформация нашей отчетности	3			
— Да, так как требуется создание другой учетной системы				
— Да, так как первоначальный листинг на 5 млн долл. требует годовых затрат на 1 млн долл.			1	
Итого положительных ответов	9		3	
— Нет	1			
— Нет, для компании нашего типа	1			
— Нет, так как трансформация не нужна в силу универсальности нашей учетной системы	2			
— Нет, по причине возможности самостоятельной трансформации отчетности	2			
— Нет, так как составление финансовой отчетности является для нас обычной практикой	1			
Итого отрицательных ответов	7			

**Мотивы перекрестного выбора иностранных биржевых площадок
исследуемыми компаниями — Факторный аспект**

Анкетные вопросы и ответы компаний-респондентов	Число компаний-респондентов			
	Общее законодательство		Кодифицированное законодательство	
	Финансовая отчетность	Бухгалтерская отчетность	Финансовая отчетность	Бухгалтерская отчетность
Какие факторы будут иметь для вас значение в случае листинга на NYSE/NASDAQ? — Острая необходимость в увеличении капитала		2		2
— Изменение обстоятельств				1
— Существенный рост нашей компании				1
— Увеличение числа американских инвесторов		1		1
— Увеличение продаж и экспансия нашего бизнеса в США		1		
— Продвижение нашей продукции и рост ее узнаваемости		1		
— Приобретение американских активов				1
— Применение IFRS вместо US GAAP		1		
— Существенные изменения в национальных правилах формирования отчетности				1
— Приобретение акций в целях будущих сделок по поглощению		1		
Итого ответов		7		7
Почему компания интересуется иностранными биржевыми площадками вне США? — Листинг отражает местоположение наших акционеров и инвесторов	1	2	1	
— Листинг отражает приоритеты товарного рынка		1		

Анкетные вопросы и ответы компаний-респондентов	Число компаний-респондентов			
	Общее законодательство		Кодифицированное законодательство	
	Финансовая отчетность	Бухгалтерская отчетность	Финансовая отчетность	Бухгалтерская отчетность
— Биржевая площадка всегда рассматривается нами как один из ряда сегментов рынка	3			
— Продажи по всему миру и экспансия капитала — часть нашей общей стратегии	1	1		
— Усиление нашего присутствия в регионе, объявление нашего имени	1	2		
— В силу простоты процесса листинга		1		
— Финансовый рынок глобальней, чем NYSE/NASDAQ		1		
— Сохранение традиции прошлых лет	1			
— Связь с финансовыми институтами на зарубежных рынках		1		
Итого ответов	7	9	1	

Источник: Durand R., Tarca A. Op. cit.

Существует ряд причин, которые могут являться мотивами поиска инвесторов не на национальных биржевых площадках, а на фондовых рынках других стран. Для обнаружения таких побудительных мотивов предпринимались исследования (G. Biddle & S. Saudagaran (1992)), G. Karolyi (1997), F. Bancel & U. Mitto (2001), M. Pagano (2002)), в ходе которых выяснилось, что кросс-листинг компаний-нерезидентов позволяет помимо прямых финансовых проблем с источниками финансирования решать вопросы, обусловленные коммерческим характером товарных сделок, структурными особенностями капитала компании, статусным профилем акционеров компании, затратными аспектами наращивания капитала компании, создания благоприятного имиджа компании. Как видно из приведенных данных, часто встречаются ответы респондентов, связанные не столько с проблемами наращивания и обращения капитала компании, но также с причинами опосредованного характера:

- получить доступ к значительным дополнительным капиталам на наиболее выгодных условиях, так как перекрестный листинг снижает рыночный риск и инвестиционные барьеры;
- повысить ликвидность их ценных бумаг и расширить состав акционеров компании;
- создать предпосылки для трансграничных сделок по слияниям и поглощениям;
- создать благоприятный деловой профиль компании за рубежом за счет приобретения выгодного политического и экономического имиджа и т.д.

С выходом на зарубежные фондовые рынки компании обретают ряд перспективных возможностей. Они могут самостоятельно выбрать такие рынки, которые позволят им обращать бумаги путем их продажи и наращивать собственный капитал, при этом не обременяя себя дополнительными процедурами и издержками по трансформации отчетности. Например, компании из Евросоюза и Австралии могут листинговать свои ценные бумаги в Англии на LSE на основе требований, установленных соответствующими странами (IASB). Многие компании, используя свои ADR, получают преференции в случае кросс-листинга в США при торговле на вторичном рынке долевых инструментов. Существует четыре типа возможного обращения американских депозитарных расписок в зависимости от полноты соблюдения предварительных условий торгов. Так, американские депозитарные расписки первого уровня/эшелона могут продаваться на вторичном рынке в обычном порядке; расписки второго и третьего уровня предполагают соблюдение дополнительных условий, связанных с раскрытием информации об эмитенте в формате 20-F и допускаются к обращению на NYSE/NASDAQ; расписки четвертого уровня имеют хождение при размещении по частным контрактам среди ограниченного круга лиц. При этом депозитарные расписки второго и третьего уровня обременены режимом подачи сведений об эмитенте не только формами годовой, но и квартальной отчетности в формате 20-F. Возможность увеличить капитал путем проведения дополнительной эмиссии доступна для депозитарных расписок третьего и четвертого уровня, тогда как расписки первого и второго уровня дают возможность только вести торговлю ими, но не наращивать капитал. При этом набор аргументов в пользу перекрестного листинга заметно увеличился, так как экстерриториальные компании объясняют, например, свои финансовые интересы к зарубежным фондовым рынкам активизацией торговых операций в регионах, усилением собственных позиций в стратегическом партнерстве, приданием целевого профиля бенефициарам компании и т.д.

Еще до недавнего времени *S. Saudagaran & G. Biddle*⁵ проблему кросс-листинга национальных компаний на зарубежных биржевых площадках обсуждали исключительно в русле соблюдения формальных требований комиссий по ценным бумагам соответствующих фондовых бирж. В противовес их точке зрения *C. Cheng & J. Lee*⁶ выражали мнение, что кросс-листинг следует увязывать прежде всего с позитивным характером сигнала о намерениях компании на будущее. *M. Pagano*⁷ же акцентировал внимание на том, что если американские биржевые площадки повышают требования к прозрачности информации об эмитентах, то в противовес им на европейских площадках наблюдаются тенденции упрощения процедур выхода на фондовый рынок. Он указывал, что в результате таких действий для европейских площадок стали характерными повышенные операционные издержки, пониженные требования к представляемой отчетности и ухудшение фактического положения инвесторов. В процессе проводимых исследований отмечалась зависимость выбора экстерриториальных биржевых площадок от страны, размера компании, основной направленности бизнеса и доли экспортной составляющей продаж. В отношении выбора американских площадок в отличие от европейского сегмента прослеживалась тенденция выхода на кросс-листинг неамериканских компаний с экспортным доминированием, высокотехнологичных компаний, а также стремящихся осуществить политику экспансии собственного капитала.

В разных странах возможности кросс-листинга воспринимались компаниями по-разному: например, в Канаде затраты по кросс-листингу в США сводились к исключительному повышению расходов на адаптацию учетной политики фирм и трансформацию отчетности (*U. Mittoo*⁸), а менеджмент европейских компаний отмечал помимо высоких затрат на приведение в соответствие отчетной информации еще и расходы на PR/роуд-шоу (более 51% респондентов) и вознаграждения юристам (более 38% респондентов) (*F. Bancell*⁹). Однако, по мнению *M. Pagano*, поскольку в эти годы наблюдался

⁵ *Saudagaran S., Biddle G.* Cross-Listing Location: a Study of MNC's and Stock Exchanges in Eight Countries // *J. of International Business Studies*. 1995. Vol. 26. N 2. P. 319—341.

⁶ *Cheung C., Lee J.* Disclosure Environment and Listing on Foreign Stock Exchanges // *J. of Banking and Finance*. 1995. Vol. 19. P. 347—362.

⁷ *Pagano M. et al.* Geography of Equity Listing: Why do Firms List abroad // *J. of Finance*. 2002. Vol. LVII. N 6. P. 2651—2694.

⁸ *Mittoo U.* Managerial Perceptions of the Net Benefits of Cross-Listing: Canadian Evidence // *J. of International Financial Management and Accounting*. 1992. Vol. 4. N 1. P. 41—62.

⁹ *Bancell F., Mittoo U.* European Managerial Perceptions of the Net Benefits of Foreign Stock Listings // *European Financial Management*. 2001. Vol. 7. N 2. P. 213—216.

заметный прилив на американские рынки капитала иностранных фирм, следует отметить, что в силу фактических действий данных фирм выгоды от кросс-листинга превосходили понесенные ими затраты. В эти же годы активно исследовалась ситуация на американских фондовых рынках, связанная с практикой проведения кросс-листинга американских компаний на вторичном рынке ценных бумаг с упрощенными процедурами листинга и в отношении зарубежных компаний, желающих котировать свои ценные бумаги на высоко регулируемых биржевых площадках (NYSE, NASDAQ). Обобщая эти исследования, *J. Coffee*¹⁰ пришел к выводу, что листинг на вторичном рынке (OTC) существенно отличается по условиям функционирования от биржевых площадок с высоким уровнем регулирования фондовых операций, а потому должен играть значительно меньшую роль в поставках и обращении капитала на рынке.

*R. Durand & A. Tarca*¹¹ провели исследование связи перекрестного листинга компаний из ряда промышленно развитых стран с присущими им различиями в правовых и финансовых системах и некоторыми базисными характеристиками, описывающими их деловую активность. При таком подходе вопросы формального соответствия способов обеспечения транспарентности отчетности компаний отходят на второй план, так как на передний план выступают аспекты достоверности и существенности характеристик бизнес-активности компаний и отношения инвесторов к параметрам деятельности компаний (важно не как, а что раскрывает корпоративная отчетность).

Указание на принципы подготовки отчетности служит для того, чтобы представить следующий тезис: раскрывать информацию нужно не по юридической форме, а исходя из финансово-экономического содержания раскрываемых монетарных и немонетарных показателей (в чем, по сути, и состоит разграничение бухгалтерской и финансовой отчетности). В рамках настоящей статьи не преследуется цель обсуждения содержания и способов раскрытия информации в отчетности эмитентов, составленной на базе той или иной концепции. Важно принципиально понимать, что биржевая отчетность в отличие от бухгалтерской должна снижать уровень неопределенности в восприятии той правовой и финансовой системы, в которой находится потенциальный реципиент капитала. Требования US GAAP, заложенные в формат биржевой отчетности

¹⁰ *Coffee J.* Racing Towards the Top? // Working Paper Columbia Law School. 2002. N 205.

¹¹ *Durand R., Tarca A.* Choice of Foreign Stock Exchange // European Accounting Rev. 2008. Vol. 14. N 4. P. 789—813.

(10-K, 10-Q, 8-K — для американских компаний и 1-F, 20-F — для иностранных компаний), направлены на то, чтобы представить компанию не как искусственно обособленный экономический субъект со специфической внутренней организационно-экономической системой, а как составной органичный элемент макро-(мега)экономической рыночной среды. Основное функциональное предназначение биржевой отчетности состоит в обеспечении коммуникативных функций между участниками финансового рынка, которые по определению находятся в разных системах внешней экономико-правовой среды. Подобно тому, как человек побаивается темноты, так и капитал теряет мобильность в условиях неопределенности. Биржевая отчетность призвана раскрыть финансово-экономический профиль участника фондового рынка в метрическом выражении, на языке числа и меры.

Исходя из ранее установленных закономерностей для высоко зарегулированных фондовых рынков, можно выдвинуть ряд априорных предположений относительно доступности к этим биржевым площадкам иностранных компаний (табл. 10):

— предположение 1 состоит в том, что наиболее крупные компании предпочтут или будут склонны к составлению отчетности в соответствии с требуемой финансовой концепцией капитала, так как они по масштабам осуществляемого экономического оборота могут позволить себе экспонирование своих ценных бумаг на высоко организованных фондовых рынках;

— предположение 2 состоит в том, что наиболее рентабельные компании могут позволить себе понести дополнительные издержки для трансформации своей отчетности в необходимый формат с тем, чтобы участвовать в фондовых операциях бирж, относимых к категории наиболее надежных;

— предположение 3 строится на допущении того, что компании с высоким потенциалом роста стоимости предпочтут составлять отчетные формы по версии финансового капитала, так как для динамично растущих компаний важны дополнительные и значительные источники финансирования, доступ к которым можно получить только на финансово емких рынках капитала, т.е. там, где превалируют требования составления финансовой отчетности в установленном порядке;

— предположение 4 основано на наблюдении, которое указывает на наличие устойчивой практики появления на развитых зарубежных рынках капитала тех зарубежных компаний, которые доминируют на своих национальных финансовых рынках, что, как следствие, влечет за собой формирование эмитентом финансовой отчетности;

— предположение 5 вытекает из просматриваемой на практике тенденции, которая выражается в том, что компании с низким уровнем строения корпоративного капитала имеют больше шансов вызвать интерес у инвесторов в силу небольшого финансового риска, а потому есть предпосылки к возможному участию эмитента на развитом рынке капитала с его атрибутами и правилами;

— предположение 6 вытекает из высокой степени вероятности первоочередного присутствия на развитом рынке капитала тех компаний, над которыми не довлеют формализованные нормы кодифицированного законодательства, которые органично воспринимают информационный стандарт по экономическому смыслу, а не в контексте герменевтического подхода;

— предположение 7 может быть представлено как утверждение о том, что экспортно ориентированные компании заинтересованы в подготовке финансовой отчетности по правилам продвинутых иностранных биржевых площадок уже хотя бы потому, что приоритетный источник их доходов от торговой деятельности находится в странах, обеспечивающих финансовую инфраструктуру рынка капитала.

Все предположения, представленные выше как несистематизированный перечень практических наблюдений и пробных аналитических обобщений, сведены в табл. 10 в виде гипотез. Они подлежат проверке на предмет устойчивости их проявления в виде массового процесса инструментальными методами исследования.

Таблица 10

Базовые гипотезы относительно предпочтений выбора биржевых площадок

Гипотезы относительно выбора биржевой площадки	Содержание гипотетического утверждения	Авторы гипотез
Н:1 (размер)	Фондовые площадки с требованиями раскрытия деловой информации в формате биржевой отчетности предпочтительны и преимущественно доступны для крупных компаний	<i>Saudagaran S., Biddle G.</i> Cross-Listing Location: a Study of MNC's and Stock Exchanges in Eight Countries // J. of International Business Studies. 1995. Vol. 26. N 2
Н:2 (рентабельность)	Фондовые площадки с требованиями раскрытия деловой информации в формате биржевой отчетности предпочтительны и преимущественно доступны для высокорентабельных компаний	<i>Lang M. et al.</i> How Representative are Firms That are Cross-Listed in the United States? // J. Accounting Research. 2003. Vol. 41. N 2

Гипотезы относительно выбора биржевой площадки	Содержание гипотетического утверждения	Авторы гипотез
Н:3 (капитализация)	Фондовые площадки с требованиями раскрытия деловой информации в формате биржевой отчетности предпочтительны и преимущественно доступны для динамично капитализирующихся компаний	<i>Pagano M. at al.</i> Geography of Equity Listing: Why do Firms List abroad // J. of Finance. 2002. Vol. LVII. N 6
Н:4 (масштаб)	Фондовые площадки с требованиями раскрытия деловой информации в формате биржевой отчетности предпочтительны и преимущественно доступны для масштабных компаний	<i>Pagano M. at al.</i> Op.cit.
Н:5 (леверидж)	Фондовые площадки с требованиями раскрытия деловой информации в формате финансовой отчетности предпочтительны и преимущественно доступны для низколевереджированных компаний	<i>Myers S., Majluf N.</i> Corporate Finance and Investment Decisions When Firms Have Information Then Investors do not Have // J. of Finance Economics. 1984. Vol. 13
Н:6 (законодательство)	Фондовые площадки с требованиями раскрытия деловой информации в формате биржевой отчетности предпочтительны и преимущественно доступны для компаний с общим законодательством	<i>Nobes C., Parker R.</i> Comparative International Accounting. 8 th ed. Harlow, 2004
Н:7 (экспорт)	Фондовые площадки с требованиями раскрытия деловой информации в формате биржевой отчетности предпочтительны и преимущественно доступны для экспортно ориентированных компаний	<i>Zarzerski M.</i> Spontaneous Harmonisation Effects of Culture and Market Forces on Accounting Disclosure Practices // Accounting Horizons. 1996. Vol. 10. N 1; <i>Pagano M.</i> Op. cit.
Н:8 (транспарентность)	Фондовые площадки с требованиями раскрытия деловой информации в формате биржевой отчетности предпочтительны и преимущественно доступны исключительно для американских компаний	<i>Yamori N., Baba T.</i> Japanese Management Views on Overseas Exchange Listings // J. of International Financial Management and Accounting. 2001. Vol. 12. N 3

R. Durand & A. Tarca¹² организовали и провели обследование 144 компаний — представителей континентальной Европы и Японии, а также 109 компаний островных государств с общим законодательством (Великобритании и Австралии) с тем, чтобы получить эмпирическое подтверждение правильности высказанных гипотез. Из 253 обследованных компаний в выборку попало практически равное их число от каждой страны и относительно сбалансированное количество компаний, выходящих на фондовые рынки с отчетностью, подготовленной, исходя из концепций физического и финансового капитала (табл. 4), что обеспечило непредвзятость представления параметров бизнеса компаний в выборке.

В качестве объясняющих переменных в выборе биржевых площадок были отобраны семь идентифицирующих бизнес-характеристик: размер компании, рентабельность компании, потенциал роста стоимости компании, доля компании в национальном фондовом рынке, структура капитала компании, доля экспорта на международные рынки, принадлежность к типу правовой системы (табл. 11). Такой набор признаков был выбран также потому, что абсолютное большинство авторов, занимающихся данной проблемой, сходятся во мнении, что именно этот перечень характеристик бизнеса является типовым. Для включения переменных в модель в отдельных случаях проводился перевод первичных признаков в технические рабочие единицы счета (например, размер компании выражался в логарифмическом масштабе объема доходов от деятельности).

Таблица 11

Объясняющие параметры перекрестного выбора биржевых площадок

№ п/п	Наименование параметра	Определение величины параметра
1	Размер компании	Логарифм объема доходов (в млн долл.)
2	Рентабельность активов	Чистая прибыль к балансовой стоимости активов
3	Рост стоимости компании	Коэффициент соотношения рыночной и балансовой стоимости собственного капитала
4	Фондоёмкость капитала компании	Рыночная капитализация компании к рыночной капитализации национального финансового рынка
5	Левэридж	Отношение долга к сумме долга и рыночной капитализации собственного капитала компании

¹² Durand R., Tarca A. Op. cit.

№ п/п	Наименование параметра	Определение величины параметра
6	Глобальность компании	Доля экспорта в общем объеме доходов от деятельности
7	Принадлежность к правовой системе	Общее законодательство (Великобритания и Австралия) = 1; Кодифицированное законодательство (Франция, Германия и Япония) = 0
8	Транспарентность компании	Национальные стандарты бухгалтерской отчетности = 0; пригодность к использованию отчетной информации для формирования публичной консолидированной финансовой отчетности в соответствии с требованиями US GAAP или IFRS = 1

Для метрического исследования фактически выбранных предпочтений компаний в пользу высокоразвитых биржевых площадок или альтернативных площадок с менее строгими подходами к претендентам на участие в фондовом обороте использовался инструментарий бинарной логистической регрессии и тестирование образованных типологических групп компаний по критерию Вальда (Wald). Полученные расчетные статистические характеристики являются основой выражения апостериорных суждений и переосмысления ранее выдвинутых гипотез (табл. 12). Три последние графы в табл. 12 раскрывают результаты расчетов показателей тесноты связи факторных признаков с характеристиками выбранных компаниями информационных систем (система бухгалтерской отчетности наделена бинарным значением «0», системе биржевой отчетности присвоены числовые значения признаков «1»).

Таблица 12

Результаты тестирования гипотез о предпочтительности выбора биржевых площадок методом бинарной логистической регрессии

Гипотеза относительно предпочтений выбора	Ожидаемый характер проявления гипотетической связи	Модель-1: Все компании выборки	Модель-2: Компании стран с общим законодательством	Модель-3: Компании стран с кодифицированным законодательством
Н:1 (размер)	+	-0,457 / 5,444	-0,500/2,409	-0,480/3,654
Н:2 (рентабельность)	+	-0,045 / 6,789	-0,052/6,270	-0,013/0,154
Н:3 (капитализация)	+	0,007 / 0,263	0,010/0,222	0,006/0,802

Гипотеза относительно предпочтений выбора	Ожидаемый характер проявления гипотетической связи	Модель-1: Все компании выборки	Модель-2: Компании стран с общим законодательством	Модель-3: Компании стран с кодифицированным законодательством
Н:4 (масштаб)	+	0,222/5,270	4,991/13,068	0,220/5,069
Н:5 (леверидж)	-	-0,020/6,512	0,002/0,042	-0,019/5,545
Н:6 (законодательство)	+	-1,567/4,413		
Н:7 (экспорт)	+	0,011/4,141	0,007/0,677	0,015/4,403
Н:8 (транспарентность)	+	0,749/3,543		0,753/3,222
Число компаний		253	98	155
Коэффициент детерминации		0,326	0,420	0,250

Источник: Durand R., Tarca A. Op. cit.

Как видно из структуры табл. 12, расчеты показателей тесноты связи были проведены в разрезе трех совокупностей: в целом по всем компаниям выборки (253 компании), по компаниям из стран с общим правовым режимом (98 компаний), по компаниям, образовавшим группу из стран с кодифицированным законодательством (155 компаний). Числовые характеристики, приведенные в верхней части слеш-записи, соответствуют показателям тесноты связи признаков. В нижней части слеш-записи приведены значения одностороннего критерия Вальда для характеристики степени статистической надежности выраженных суждений относительно установленной меры связи. В результате такого статистического эксперимента получены следующие основные результаты:

— для всех образованных групп компаний в основном подтверждены выдвинутые гипотезы относительно прямой и заметной зависимости выбора высокоорганизованной биржевой площадки теми компаниями, которые доминируют на своих национальных финансовых рынках (гипотеза Н-4), имеют низкий финансовый дифференциал (гипотеза Н-5) и ориентированы в сбыте продукции на зарубежные товарные рынки (гипотеза Н-7). Такой профиль компаний-эмитентов достаточно устойчиво проявляет себя в большинстве стран (155 ед.) с кодифицированным законодательством и менее устойчиво и однозначно по всей образованной совокупности (из-за статистически нехарактерных проявлений этой зависимости у компаний из стран с общим законодательством (98 ед.));

— в противоположность отмеченной выше типологии компаний-эмитентов, можно также утверждать достаточно уверенно, что факторное влияние на мотивы выбора биржевых площадок компаниями — носителями таких признаков, как величина экономического оборота (гипотеза Н-1), уровень эффективности использования капитала компании (гипотеза Н-2), потенциал роста стоимости компании (гипотеза Н-3) и принадлежность компании к стране с наиболее близкой по восприятию системой законодательства (гипотеза Н-6), не подтверждается. При этом отметим, что ожидаемая взаимосвязь между признаками их деловой успешности и предпочтением в выборе высокоорганизованных биржевых площадок чаще всего носит прямо противоположный характер (о чем говорят знаки корреляционной зависимости);

— тестирование поведения компаний из группы стран с кодифицированным законодательством и всех компаний выборки в целом на предмет их заинтересованности в выборе биржевых площадок, где неперенным условием является раскрытие информации в специальном формате SEC-reporting (гипотеза Н-8), показывает достаточно высокую степень их лояльности и понимания важности соблюдения требований прозрачности сведений о деятельности компании как системообразующего элемента финансового рынка.

Интерпретируя данные проведенного статистического эксперимента, нельзя забывать, что окончательное понимание относительно факторов выбора эмитентами биржевых площадок может сложиться в результате не только полноохватного изучения опыта компаний из разных стран, но и в результате отслеживания устойчивости тенденции такого проявления в течение достаточно продолжительного периода времени. В данном случае отмечаемые статистические характеристики рассматриваются в пределах факторного пространства, описывающего около трети объема вариации результативного признака (в табл. 12 коэффициент детерминации колеблется от группы к группе в интервале от 25% до 43% общей изменчивости бинарного признака). Это указывает на недостаточно полный охват доминантных признаков зависимости в моделях связи параметров бизнеса компаний и принятых решений относительно места экспозиции своих ценных бумаг на бирже.

Список литературы

Bancell F., Mittoo U. European Managerial Perceptions of the Net Benefits of Foreign Stock Listings // *European Financial Management*. 2001. Vol. 7. N 2.

Cheung C., Lee J. Disclosure Environment and Listing on Foreign Stock Exchanges // *J. of Banking and Finance*. 1995. Vol. 19.

Coffee J. Racing Towards the Top? // *Working Paper Columbia Law School*. 2002. N 205.

Durand R., Tarca A. Choice of Foreign Stock Exchange // European Accounting Rev. 2008. Vol. 14. N 4.

Karolyi G. Why Do Firms List Shares Abroad? // Ivey Working Paper. University of Western Ontario. 1997.

La Porta R. et al. Legal Determinants of External Finance // J. of Finance. 1997. Vol. 3.

Lang M. at al. How Representative are Firms That are Cross-Listed in the United States? // J. Accounting Research. 2003. Vol. 41. N 2.

Mittoo U. Managerial Perceptions of the Net Benefits of Cross-Listing: Canadian Evidence // J. of International Financial Management and Accounting. 1992. Vol. 4. N 1.

Myers S., Majluf N. Corporate Finance and Investment Decisions When Firms Have Information Then Investors do not Have // J. of Finance Economics. 1984. Vol. 13.

Nobes C., Parker R. Comparative International Accounting. 8th ed. Harlow, 2004.

Pagano M. at al. Geography of Equity Listing: Why do Firms List abroad // J. of Finance. 2002. Vol. LVII. N 6.

Saudagaran S., Biddle G. Financial Disclosure Levels and Foreign Stock Exchange Listing Decisions // J. of International Financial Management and Accounting. 1992. Vol. 4. N 2.

Saudagaran S., Biddle G. Cross-Listing Location: a Study of MNC's and Stock Exchanges in Eight Countries // J. of International Business Studies. 1995. Vol. 26. N 2.

Yamori N., Baba T. Japanese Management Views on Overseas Exchange Listings // J. of International Financial Management and Accounting. 2001. Vol. 12. N 3.

Zarzarski M. Spontaneous Harmonisation Effects of Culture and Market Forces on Accounting Disclosure Practices // Accounting Horizons. 1996. Vol. 10. N 1.

ДЕМОГРАФИЯ

М.Б. Денисенко¹,

канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой демографии НИУ ВШЭ,

А.В. Степанова²,

аспирант НИУ ВШЭ, мл. науч. сотр. лаборатории экономики народонаселения и демографии МГУ имени М.В. Ломоносова

ДИНАМИКА ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ МОСКВЫ ЗА 140 ЛЕТ

В статье представлен анализ динамики численности населения Москвы с 1871 по 2010 г. По данным переписей населения и текущего учета были определены вклад естественного и миграционного прироста в численность населения, а также показан рост численности в результате расширения границ города. Миграционный прирост населения был оценен как по данным текущего статистического учета, так и методом демографического баланса. В работе проведена оценка качества миграционного учета в межпереписные периоды.

Ключевые слова: Москва, население, миграция, демографический баланс.

The article is devoted to the analysis of the population dynamics in Moscow from 1871 to 2010. The contribution of the natural population movement and migration inflow to the population size was defined on the basis of census data and statistical records. Furthermore, the population growth in consequence of the city expansion was shown. Migration stocks of the population were evaluated using both statistical records and the demographic balance method. The quality of the migration statistics during the inter-census periods is evaluated in this paper.

Key words: Moscow, population, migration, demographic balance.

Согласно результатам первой городской переписи города Москвы (1871 г.), численность населения города составила чуть более 600 тыс. человек. Территория города, муниципальная граница которого проходила по Камер-Коллежскому валу, равнялась 79 км² (табл. 1). До конца XIX в. границы Москвы практически не менялись. Развитие города как промышленного центра требовало увеличения его территории для размещения новых производств.

¹ Денисенко Михаил Борисович, тел.: +7 (916) 078-32-67; e-mail: den-mikhail@yandex.ru

² Степанова Анастасия Викторовна, тел.: +7 (915) 486-26-38; e-mail: stepanova.anastasia@gmail.com

Вокруг Москвы возникали рабочие слободы и поселки, в которых размещались новые заводы и фабрики, селились рабочие. «Старая городская граница, установленная еще в 1785 г., уже не вмещала нового строительства, и оно перебрасывалось за муниципальную черту... Появилась еще одна часть Москвы — кольцо московских пригородов, фактически являвшееся также городской и экономической важнейшей частью столицы»³. В 1918 г. пригороды, находившиеся под административным управлением Москвы, официально вошли в состав города⁴.

Таблица 1

Население и территория Москвы по данным всероссийских и городских переписей

Год	Территория, км ²	Население, тыс. человек	Плотность (человек на 1 км ²)
1871	79,0	602,0	7623
1882	79,0	753,5	9541
1897	107,4*	1038,6	9670
1902	107,4*	1092,4	9832
1912	176,6*	1617,7	9160
1917	233,9	1854,4	7928
1920	233,9	1027,3	4393
1923	233,9	1542,9	6598
1926	233,9	2025,9	8663
1939	326,2	4137,0	12 682
1959	379,4	5085,6	13 404
1970	878,7	7061,0	8036
1979	878,7	7931,6	9027
1989	1071,9	8875,6	8280
2002	1071,9	10 382,8	9686
2010	1077,0	11 503,5	10 681
2012	2510,0	11 612,9	4627

Примечание: численность населения приводится на дату переписи, за исключением 1931 и 2012 гг. (на 1 января). До 1979 г. включительно — наличное население, далее — постоянное; * — территория и население с пригородами, для 1959—1989 гг. — территория и население, подчиненные Горсовету Москвы.

Источник: составлено авторами по данным: Всесоюзная перепись населения 1926 года. Т. 36. М., 1930; Всесоюзная перепись населения 1939 года: основные итоги / Под ред. Ю.А. Полякова. М., 1992; Москва в годы реформ (1992—1996):

³ История Москвы. М., 1955. Т. 5. С. 13.

⁴ См.: Гаврилова И.Н. Население Москвы: исторический ракурс. М., 2001. С. 39.

Краткий стат. справочник. М., 1997; Москва в цифрах 1917—1977. М., 1977; Москва в цифрах за годы Советской власти 1917—1967. М., 1967; Москва в цифрах: с начала века до наших дней. М., 1997; Первая Всеобщая перепись населения Российской империи 1897 г. / Под ред. Н.А. Тройницкого. Т. XXIV: Московская Губерния. СПб., 1905; Перепись Москвы 1882 года. Вып. 3.: Население и занятия. М., 1885; Перепись Москвы 1902 года. М., 1904; Статистические сведения о жителях г. Москвы по переписи 12 декабря 1871 года. М., 1874; Статистический атлас города Москвы. Территория, состав населения, грамотность и занятия. М., 1911; Статистический атлас города Москвы и Московской губернии. Вып. 1.: Население. М., 1924; Статистический справочник Москвы и Московской губернии 1927. М., 1928; Численность населения СССР по переписи на 15 января 1959 года по республикам, краям, областям, национальным округам, районам, городам, поселкам городского типа, районным центрам и крупным сельским населенным местам (по административно-территориальному делению на 1 января 1960 г.). М., 1960; Всероссийская перепись населения 2002 года: сайт. URL: <http://www.perepis2002.ru/index.html?id=11> (дата обращения: 01.03.2012); Всероссийская перепись населения 2010 года: сайт. URL: http://www.perepis-2010.ru/results_of_the_census/results-inform.php (дата обращения: 12.03.2012); Соглашение об изменении границы между субъектами Российской Федерации, городом Москвой и Московской областью. Утв. постановлениями Московской городской Думы от 07.12.2011 № 372 и Мособлдумы от 07.12.2011 № 1/177-П. Заключено 29.11.2011 // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. М., 1992. Режим доступа: локальный. Дата обновления: 23.12.2012.

Индустриализация 1920—1930-х гг. способствовала дальнейшему расширению территории Москвы. К началу Великой Отечественной войны в состав города вошли районы Алексеевское, Марфино, Воробьевы горы, Петровско-Разумовское, Кожухово, Фили, Грайворонново, Верхние и Нижние Котлы, Шелепиха, Карамышево, Серебряный бор, Измайлово и др. В 1950-е гг. в состав Москвы вошли Внуково, Некрасовка, села Раменки, Черемушки, Верхние Мневники, Хорошево, Покровское-Глебово.

Самые значимые административно-территориальные преобразования столицы были проведены в 1960 г., когда в черту города вошли все населенные пункты (города, сельские поселения, рабочие и дачные поселки), расположенные на территории, ограниченной Московской кольцевой автомобильной дорогой (МКАД) — г. Бабушкин, г. Кунцево, г. Перово, г. Тушино, сельские поселения Бескудниково, Бирюлево, Головино, Крылатское, Медведково, Сабурово, Нагатино и др. В результате расширения границы города его площадь возросла более чем в 2 раза, а рост населения составил более 1 млн человек. В 1963 г. город Зеленоград был передан в подчинение Ленинградскому районному Совету Москвы, а в 1968 г. он стал новым районом города.

В 1983—1984 гг. территория Москвы увеличилась за счет присоединения некоторых районов, расположенных за МКАДом, — Солнцево, Бутово, Митино, Жулебино и др. Площадь Москвы выросла на 193 км², а население — на 117 тыс. человек.

В результате административно-территориальных преобразований с 1871 по 2010 г. площадь Москвы увеличилась на 998 км², а население — более чем на 1,2 млн человек.

1 июля 2012 г. вступил в силу закон, определяющий новые границы между Москвой и Московской областью (к Москве присоединены территории Московской области, расположенные между Варшавским шоссе, большим кольцом Московской железной дороги и Киевским шоссе). В состав города вошли 1440 км² территорий, на которых проживают около 250 тыс. человек. Таким образом площадь города составила более 2500 км², а население — более 11,6 млн человек.

Тенденция к росту плотности населения Москвы (табл. 1) прерывалась в периоды расширения территории города и в военные годы. Самая высокая плотность населения была зафиксирована в 1959 г. (более 13 тыс. человек на км²). Высокой она была и в 1939 г., но Вторая мировая война помешала реализации мер по расширению Москвы, предусмотренных Планом реконструкции города от 1935 г.

Регулярно проводимые переписи населения и качественная система учета естественного движения в городе позволяют достаточно точно оценить миграционный прирост методом демографического баланса.

Статистические данные о рождениях и смертях в столице с 1878 по 2011 г. показывают вклад естественного движения в рост численности населения Москвы (рис. 1).

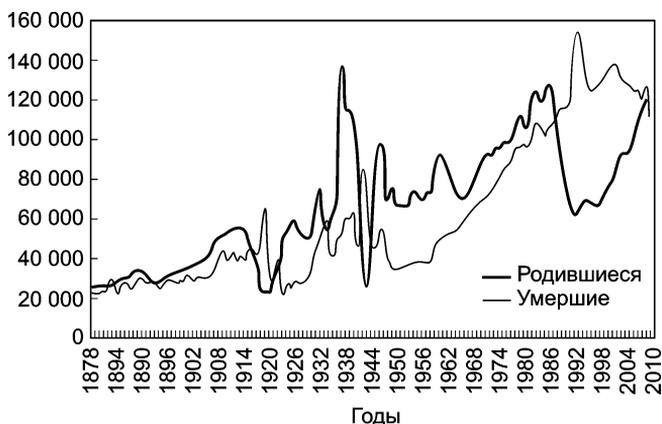


Рис. 1. Родившиеся и умершие в Москве с 1878 по 2010 гг. (тыс. человек)

Источник: расчеты авторов по данным: Московский статистический ежегодник 2010. Экономика Москвы в 1992—2009 году. М., 2010; Сведения о естественном движении населения // ЦАГМ. Ф. 126. Оп. 13. Д. 59, 159, 162, 165, 173, 189, 220, 366, 387, 397; РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 20. Д. 500, 577.

Резкие колебания в числах родившихся и умерших обусловлены жестокими военными и социально-политическими кризисами. Устойчивый рост числа умерших, начавшийся примерно в 1960 г., отражает набирающий силу процесс демографического старения на фоне негативных тенденций в смертности населения. В общей сложности в Москве с 1900 по 2010 г. родилось 8,3 млн человек, умерло 7,7 млн человек. Естественный прирост составил всего **0,6** млн человек.

Построение демографического баланса авторами статьи проводилось за межпереписные периоды (1897—1913, 1914—1926, 1939—1949 и 1950—1958), за исключением 1914 г. — начало Первой мировой войны, и 1950 г. — период послевоенного восстановления жизни. При балансовых расчетах численность населения города бралась в соответствующих границах на 1 января года, открывающего изучаемый период. Оценка еще одной компоненты изменения численности населения города — административно-территориальных преобразований (АТП) — выполнялась (в случае отсутствия текущих административных оценок) по данным предшествующих переписей.

Таблица 2

Демографический баланс Москвы с 1897 по 2010 гг. (тыс. человек)

Период	Естественный прирост	Миграционный прирост	АТП
1897—1913	157	536	2
1914—1926	46	128*	40
1927—1938	322	1830	15
1939—1949	220	-201*	2
1950—1958	291	612	25
1959—1969	274	784	1008
1970—1978	149	751	10
1979—1989	154	647	117
1989—2002	-769	2175	3
2003—2010	-205	1319	0
Всего за 1897—2010	639	8654	1222

* Включая тех, кто не вернулся с фронта.

Источник: расчеты авторов.

Результаты расчетов, представленные в табл. 2, показывают, что миграция вносила решающий вклад в рост численности населения Москвы по сравнению с естественным движением и АТП границ города (за исключением периода 1959—1969 гг., когда к Москве были присоединены новые территории с миллионным населением). Наиболее мощный миграционный приток отмечался в 30-х гг. и в 90-х гг. XX века. В 1930-е гг. Москва превратилась в один крупнейших индустриальных центров не только страны, но и мира. В конце XX в. на миграционной динамике сильно сказались последствия распада СССР и отмена института прописки. С конца 1980-х гг. миграция обеспечивает не только рост населения города, но и компенсирует значительную естественную убыль населения. По балансовым оценкам, миграционный прирост Москвы с 1897 по 2010 г. составил 8,6 млн человек.

По данным текущего статистического учета, с 1928 по 2010 г. в Москве зарегистрировано 20,8 млн прибытий, 14,8 млн выбытий, миграционный прирост составил 6,0 млн человек (рис. 2).

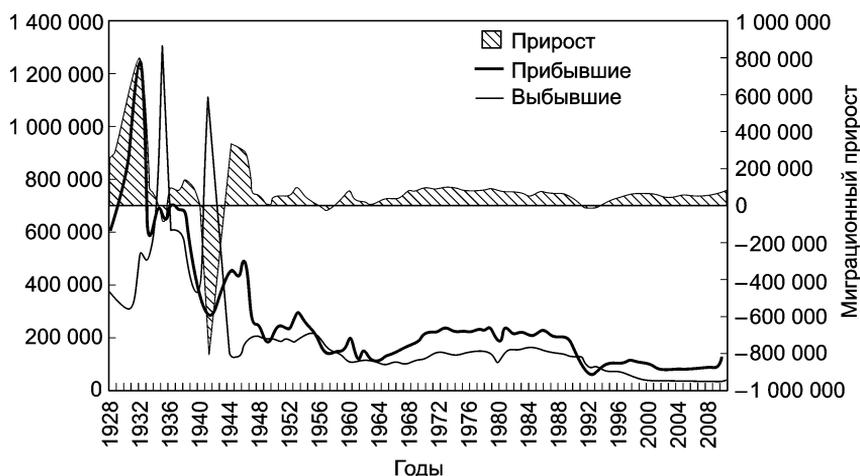


Рис. 2. Миграционные потоки по данным текущего учета

Источник: расчеты авторов по данным: Сведения о миграционном движении населения // ЦАГМ. Ф. 126. Оп. 13. Д. 65, 122, 163, 167, 175, 191, 205, 222, 237, 254, 268, 287, 301, 319, 338, 352, 374, 381, 391, ... 819; РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 20. Д. 57, 117, 145, 175, 176. Оп. 44. Д. 2671.

Сравнение оценок миграционного прироста, полученных методом демографического баланса, и по данным текущего учета, позволяет оценить качество последнего. Полнота учета механического движения определялась как отношение разности между оценкой миграционного прироста по данным текущего учета и оценкой

миграционного прироста по данным демографического баланса к оценке по демографическому балансу. Чем больше расхождение между оценками, тем хуже качество учета (рис. 3).

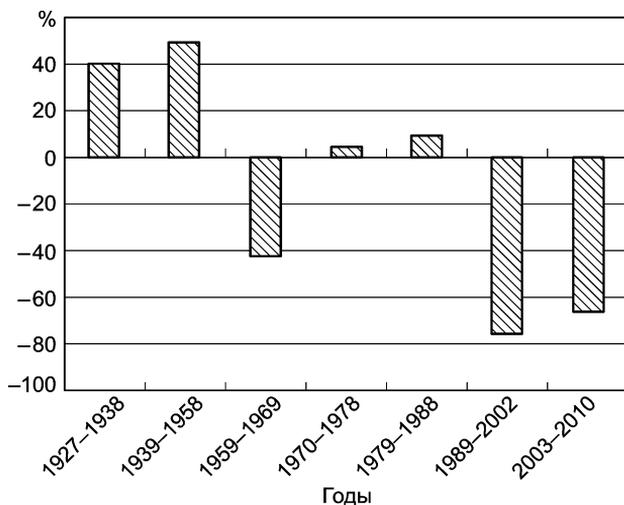


Рис. 3. Расхождения в оценках миграционного прироста г. Москвы по данным текущего учета и демографическому балансу

Источник: расчеты авторов.

Отрицательные значения показывают, что оценка по демографическому балансу больше оценки миграционного прироста, полученной непосредственно по данным текущего учета. В первую очередь это объясняется недоучетом прибытий в системе текущего учета миграции. Положительные значения показателей свидетельствуют о превышении оценки по данным текущего учета над оценкой, полученной балансовым методом. Главной причиной такого несоответствия оказывается недоучет выбытий из города. При совпадении двух оценок качество учета является высоким. Такое благополучное положение дел наблюдалось в период 1960—1980-х гг., когда в столице действовали административные ограничения по проживанию. Самым плохим учет миграции был в период становления системы текущего учета миграции (1930-е гг.) и в постсоветский период, когда прежняя система учета, основу которой составлял институт прописки, была разрушена, а новая еще не создана.

Таким образом, демографический баланс Москвы с 1990 по 2010 г. представлен следующим образом:

- на 1 января 1900 г. численность населения составляла 1,1 млн человек;
- родилось 8,3 млн человек, умерло 7,7 млн человек, естественный прирост составил 0,6 млн человек;

- миграционный прирост составил 8,6 млн человек;
- прирост население в результате АПТ добавил 1,2 млн человек;
- к 1 января 2011 г. численность населения Москвы увеличилась до 11,5 млн человек.

Проведенные расчеты подтверждают решающую роль миграции в формировании населения Москвы.

О важной роли миграции в формировании населения Москвы также свидетельствуют доли местных и неместных уроженцев в общей численности населения города (табл. 3).

Таблица 3

Распределения населения Москвы по месту рождения (в %)

Место рождения	1897 г.	1926 г.	1989 г.	2002 г.
Москва	26,2	34,8	53,0	53,0
Вне Москвы	73,5	64,9	46,1	42,6
Московская область	22,5	11,6	7,1	6,7
Приграничные области	38,6	27,5	11,5	7,4
Другие области Центрального округа	2,7	5,3	6,7	5,2
Северо-Западный округ	1,7	2,7	1,8	1,9
Поволжье	2,0	4,5	5,0	4,3
Юг и Северный Кавказ	0,4	0,7	1,5	1,9
Урал	0,2	0,3	1,3	1,3
Сибирь и Дальний Восток	0,1	0,4	2,4	3,1
Украина и Молдавия	1,8	3,8	4,1	4,3
Белоруссия и Прибалтика (кроме 1926 г.)	1,9	2,5	1,5	1,0
Закавказье и Средняя Азия	0,1	0,7	2,7	4,5
Другие государства	1,5	4,9	0,5	1
Территория рождения не указана	0,3	0,3	0,9	4,4

Источник: расчеты авторов по данным: Всесоюзная перепись населения 1926 года. Т. 36. М., 1930; Всесоюзная перепись населения 1989 года // РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 69. Д. 3148; Первая Всеобщая перепись населения Российской империи 1897 г. / Под ред. Н.А. Тройницкого. Т. XXIV: Московская Губерния. СПб., 1905; Всероссийская перепись населения 2002 года: сайт. URL: <http://www.perepis2002.ru/index.html?id=11> (дата обращения: 01.03.2012).

Результаты первых переписей показывают, что до войны население Москвы формировалось в соответствии с гравитационной моделью миграции: большая часть мигрантов являлась уроженцами близлежащих Московской и пограничных с ней губерний. Московский «демографический насос» был настолько сильным, что в период интенсивной урбанизации оставил Центральную Россию без крупнейших городов (исключением являются старые городские центры — Ярославль и Нижний Новгород). По мере роста населения столицы, истощения людских ресурсов в Московском и других старорусских регионах, а также развития модернизационных процессов в различных частях СССР, география происхождения москвичей постепенно стала меняться. Так, за последние годы уменьшается доля уроженцев областей Центральной России и увеличивается доля уроженцев Средней Азии и Закавказья. Если в 1926 г. последних было в 40 раз меньше, чем уроженцев пограничных с Московской областей, то в 2002 г. — всего лишь в 1,6 раза. Перепись 2010 г. (на дату написания статьи том 8 переписи населения «Продолжительность проживания населения в месте постоянного жительства» еще не опубликован), очевидно, подтвердит эту тенденцию, как и тенденцию к увеличению пропорции родившихся на Северном Кавказе и в восточной части страны.

За рассмотренный период времени численность населения Москвы неуклонно увеличивалась, за исключением периода революций и первой гражданской войны (1917—1920), когда население столицы сократилось вследствие царившей в городе разрухи и голода. Основным компонентом роста населения города являлся миграционный прирост. На 2010 г. по показателю плотности населения Москва попала в группу таких столиц, как Пекин, Дели, Манила, Тегеран. Увеличение территории города в 2012 г. позволило Москве по плотности населения войти в группу столиц развитых стран (Лондон, Мадрид, Берлин, Париж). Однако город несколько раз расширял свои границы, и за каждым таким расширением следовал период быстрого освоения новых территорий и роста численности населения. Причем из-за особого социально-экономического положения столицы на карте России этот рост не могли остановить никакие запретительные административные меры.

Список литературы

Всероссийская перепись населения 2002 года: сайт. URL: <http://www.perepis2002.ru/index.html?id=11>

Всероссийская перепись населения 2010 года: сайт. URL: http://www.perepis-2010.ru/results_of_the_census/results-inform.php

Всесоюзная перепись населения 1926 года. Т. 36. М., 1930.

- Всесоюзная перепись населения 1939 года: основные итоги / Под ред. Ю.А. Полякова. М., 1992.
- Всесоюзная перепись населения 1989 года // РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 69. Д. 3148. *Гаврилова И.Н.* Население Москвы: исторический ракурс. М., 2001
- История Москвы. Т. 5. М., 1955.
- Москва в годы реформ (1992—1996): Краткий стат. справочник. М., 1997.
- Москва в цифрах 1917—1977. М., 1977.
- Москва в цифрах за годы Советской власти 1917—1967. М., 1967.
- Москва в цифрах: с начала века до наших дней. М., 1997.
- Московский статистический ежегодник 2010. Экономика Москвы в 1992—2009 году. М., 2010
- Первая Всеобщая перепись населения Российской империи 1897 г. / Под ред. Н.А. Тройницкого. Т. XXIV: Московская Губерния. СПб., 1905.
- Перепись Москвы 1882 года. Вып. 3.: Население и занятия. М., 1885.
- Перепись Москвы 1902 года. М., 1904.
- Сведения о естественном движении населения // ЦАГМ. Ф. 126. Оп. 13. Д. 59, 159, 162, 165, 173, 189, 220, 366, 387, 397; РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 20. Д. 500, 577.
- Сведения о миграционном движении населения // ЦАГМ. Ф. 126. Оп. 13. Д. 56, 122, 165, 167, 175, 191, 205, 222, 237, 254, 268, 287, 301, 319, 338, 352, 374, 381, 391, ... 819; РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 20. Д. 57, 117, 145, 175, 176. Оп. 44. Д. 2671.
- Сведения об административно-территориальных преобразованиях // ЦАГМ. Ф. 126. Оп. 13. Д. 409. Ф. 150. Оп. 1. Д. 5619, 5690; РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 27. Д. 461, 1153, 1277, 1424.
- Соглашение об изменении границы между субъектами Российской Федерации, городом Москвой и Московской областью. Утв. постановлениями Московской городской Думы от 07.12.2011 № 372 и Мособлдумы от 07.12.2011 № 1/177-П. Заключено 29.11.2011 // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. М., 1992. Режим доступа: локальный. Дата обновления: 23.12.2012.
- Статистические сведения о жителях г. Москвы по переписи 12 декабря 1871 года. М., 1874.
- Статистический атлас города Москвы. Территория, состав населения, грамотность и занятия. М., 1911.
- Статистический атлас города Москвы и Московской губернии. Вып. 1.: Население. М., 1924.
- Статистический справочник Москвы и Московской губернии 1927. М., 1928.
- Численность населения СССР по переписи на 15 января 1959 года по республикам, краям, областям, национальным округам, районам, городам, поселкам городского типа, районным центрам и крупным сельским населенным местам (по административно-территориальному делению на 1 января 1960 г.). М., 1960.

А.Л. Сеница¹,

канд. экон. наук, науч. сотр. Центра по изучению проблем народонаселения экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

УТОПИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ И СОВРЕМЕННАЯ ПОЛИТИКА НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ

Используя определение термина «философия», данного преп. И. Дамаскиным, автор статьи показал, что в основе политики народонаселения лежит философия и выделил два подхода к этой политике: традиционный и утопический. Рассмотрев характерные особенности концепций утопистов в сфере народонаселения, автор сделал вывод, что современная политика народонаселения имеет в основе утопический подход, поэтому семья нуждается в защите ее автономии, и предложил меры, которые могли бы быть для этого использованы.

Ключевые слова: труд по уходу за детьми, социально-экономическая история, политика народонаселения.

Using the definition of the term “philosophy” proposed by st. John of Damascus, the author has shown that the roots of a population policy are philosophical and has marked out two approaches to such a policy: traditional and utopian. The author has considered the peculiarities of the utopianists’ conceptions in the population policies and has made the conclusion that the modern population policy has as its basis the utopian approach, so a family needs a protection of its self-government and has proposed some measures to reach this.

Key words: child care, socio-economic history, population policy.

Согласно преп. Иоанну Дамаскину, философия — познание природы сущего (познание божественных и человеческих вещей)². В процессе этого познания (как в теоретическом, так и в практическом аспекте) человек, в возможной для него степени, уподобляется Богу через справедливость, святость и добро³. Теоретическая философия рассматривает бестелесное и нематериальное⁴. Практическая философия «занимается добродетелями, ибо она упорядочивает нравы и учит, как следует устроить свою жизнь. При этом, если она предлагает законы одному человеку, она называется этикой, если же целому дому — экономикой, если же городам и странам — политикой»⁵.

¹ Сеница Арсений Леонидович, тел.: +7 (495) 939-30-94; e-mail: arcia.msu.e.05@mail.ru

² См.: Дамаскин И. Философские главы // Источник знания. СПб., 2006. С. 11.

³ Там же. С. 74.

⁴ Там же.

⁵ Там же. С. 12.

Такой подход является очень удачным, потому что в нем делается акцент на том, что политика — не только система мер, направленных на достижение определенных целей (это следствие). В первую очередь она является концепцией, определяющей дальнейший путь развития общества, которой придерживается группа лиц, наделенных полномочиями принимать решения в определенной сфере.

Этого же подхода придерживаются и представители материализма: «Какую бы позу не принимали естествоиспытатели, над ними властвует философия. Вопрос лишь в том, желают ли они, чтобы над ними властвовала какая-нибудь скверная модная философия, или же они желают руководствоваться такой формой теоретического мышления, которая основывается на знакомстве с историей мышления и ее достижениями»⁶ (в отношении обществоведов данное утверждение тоже справедливо), «*Всякий исследователь, хотя немного возвышающийся над уровнем простого собирателя сырых материалов, непременно приносит с собою известную точку зрения...*»⁷.

Чтобы осознать конечные цели проводимой политики народонаселения и механизмы, направленные на их достижение, необходимо знать, какие принципы лежат в ее основе.

В отношении политики народонаселения можно выделить два подхода: максимальное усиление роли государства в данной сфере (сторонниками такого подхода являются утописты и их последователи) и ограничение роли государства в жизни общества (к этому призывали экономисты доклассических школ и философы, основывающие свои концепции на разделении труда между мужчиной и женщиной).

В представленной статье сделана попытка показать, что в основе современной политики народонаселения в экономически развитых странах лежат идеи сторонников первого направления, а общество близко к реализации их концепций.

Процессы, сформировавшие современное общество, берут свое начало с эпохи промышленной революции, которая индивидуализировала общество и ухудшила положение работников. Однако теоретическая основа, постулирующая примат общественных отношений над личными, рационализма над другими философскими направлениями и т.п., была сформулирована ранее. Ее создали утописты, главной целью которых было построение другого, «идеального» общества.

⁶ *Энгельс Ф.* Диалектика природы // К. Маркс, Ф. Энгельс. Собр. соч. М., 1961. Т. 20. С. 525.

⁷ *Покровский М.* Экономический материализм. Петроград, 1920. С. 24—25.

При упоминании утопистов на память сразу приходят Платон, утописты эпохи Возрождения (Т. Мор и Т. Кампанелла), социал-утописты XIX в. (Ш. Фурье) и утописты XX в. (Г. Уэллс, который был свидетелем многих социальных экспериментов). Работы этих авторов и составили основу данного исследования.

Утописты положили в основу своих концепций целесообразность. Именно этим можно объяснить характерные особенности данных теорий в сфере народонаселения, которые представлены в виде схемы на с. 101.

Базисом всех утопических концепций является стремление их авторов обеспечить государству достаточный объем ресурсов, а населению — высокий уровень жизни⁸, что даже может привести к созданию общества потребления⁹. Наиболее просто такого достигнуть при неизменной численности населения¹⁰.

Вследствие этого неизбежно регулирование личной жизни человека: ограничение возможности вступать в брак, насильственное лишение родительских прав, принудительная миграция, запрет на частную собственность и т.п.¹¹

Одним из наиболее важных следствий подобного регулирования является эгалитаризм (т.е. создание общества с равными возможностями по управлению и доступу к материальным благам всем его членам)¹².

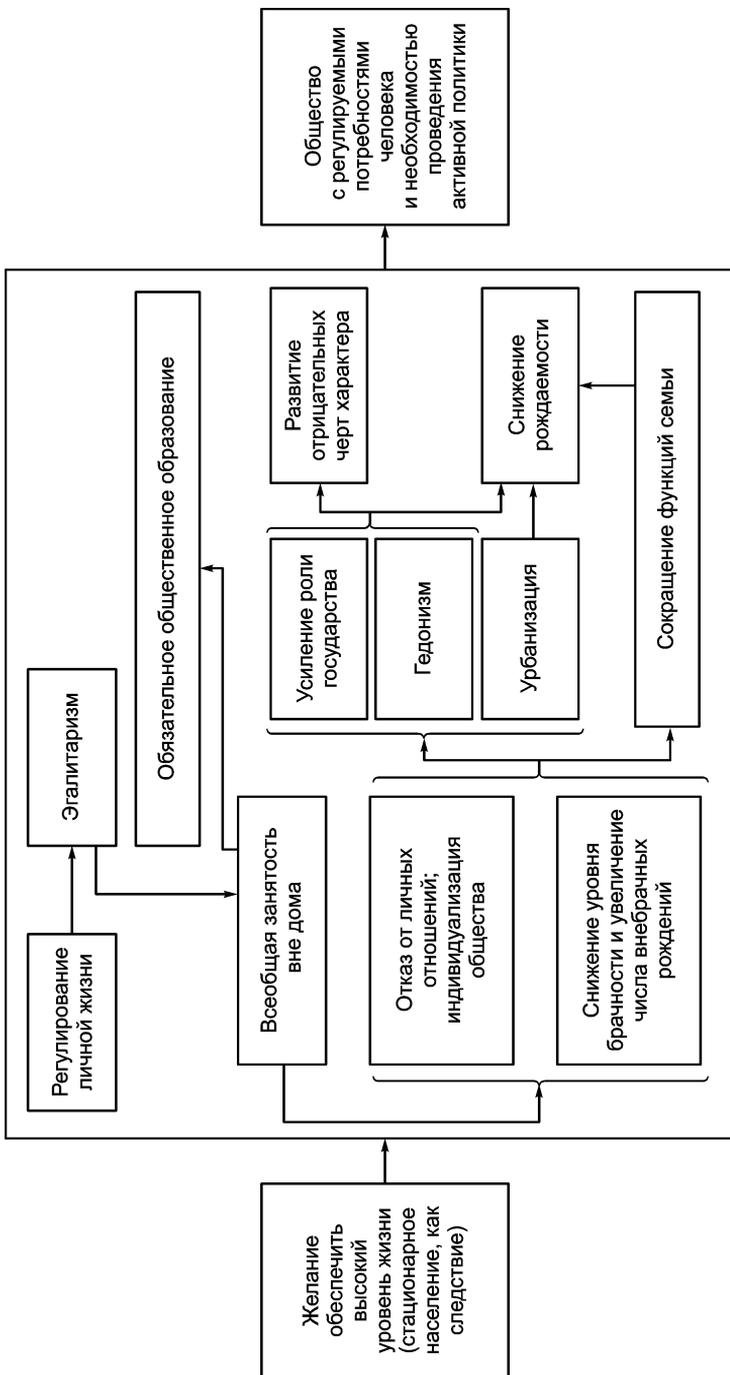
⁸ См.: Кампанелла Т. Город Солнца // Утопический роман XVI—XVII веков. М., 1971. С. 160, 164, 169; Мор Т. Золотая книга столь же полезная, как забавная о наилучшем устройстве государства и о новом острове Утопии // Утопический роман XVI—XVII веков. М., 1971. С. 94—97; Платон. Алкивиад I // Собр. соч.: В 4 т. М., 1990. Т. 1. С. 247; Платон. Государство // Собр. соч.: В 4 т. М., 1994. Т. 3. С. 186—188; Платон. Законы // Собр. соч.: В 4 т. М., 1994. Т. 4. С. 192—193, 197; Уэллс Г. Люди как боги // Собр. соч.: В 15 т. М., 1964. Т. 5. С. 180, 183—184, 192, 239, 342—3; Фурье Ш. Новый хозяйственный и социетарный мир, или Открытие способа привлекательного и природосообразного труда, распределенного в сериях по страсти // Избр. соч. М., 1954. Т. III. С. 25, 114, 139, 225, 337; Фурье Ш. Там же. Т. IV. С. 246—248, 272—274.

⁹ У ранних утопистов население живет умеренно, но при этом его уровень жизни гораздо выше, чем в соседних странах, у поздних утопистов высокий уровень жизни служит основой общества.

¹⁰ См.: Кампанелла Т. Указ соч. С. 157, 160; Мор Т. Указ соч. С. 88; Платон. Государство. С. 192; Платон. Законы. С. 189, 192, 193; Уэллс Г. Указ соч. С. 183—184, 262; Фурье Ш. Указ соч. Т. III. С. 96, 448—450, 573, Т. IV. С. 73—82.

¹¹ См.: Кампанелла Т. Указ соч. С. 149, 154, 157—158, 160; Мор Т. Указ соч. С. 74, 83, 93; Платон. Государство. С. 150, 184, 186, 187, 222—235, 326; Платон. Законы. С. 173—174, 187—197; Уэллс Г. Указ соч. С. 204, 331; Фурье Ш. Указ соч. Т. III. С. 417.

¹² См.: Кампанелла Т. Указ соч. С. 151—152, 154, 156, 175; Мор Т. Указ соч. С. 74, 78, 81, 83; Платон. Государство. С. 186—187, 325, 327; Платон. Законы. С. 189—198, 203; Уэллс Г. Указ соч. С. 180, 191—193, 331, 344—5; Фурье Ш. Указ соч. Т. III. С. 456—460, Т. IV. С. 55—58.



Взаимосвязь характерных особенностей концепций утопистов в сфере народонаселения

Уравнение в правах и отсутствие частной собственности ведет к обязательной занятости максимально возможного числа людей¹³, что означает отказ от личных отношений в пользу общественных, индивидуализацию общества (минимальной ячейкой становится не семья, а индивид) и увеличение числа внебрачных союзов, которые государству и обществу проще регулировать.

Всеобщая занятость вне дома ослабляет семью, поскольку противоречие между общественными и семейными ролями решается в пользу первых, а взаимные обязанности членов семьи в отношении друг друга могут практически полностью отсутствовать. Часто семья как общественный институт ликвидируется (например, у Т. Мора, Платона в диалоге «Законы» и Г. Уэллса семья присутствует, но ее функции достаточно ограничены)¹⁴.

Следовательно, роль государства в жизни людей становится определяющей¹⁵. Государству проще контролировать жизнь горожан, поэтому основным видом населенного пункта является город с прилегающими к нему деревнями¹⁶.

Несмотря на достаточно суровые условия, жизнь людей не лишена определенных удовольствий, даже можно признать наличие культа удовольствий¹⁷.

Наконец, обобществление жизни требует постоянного контроля за выполнением гражданами своих обязанностей¹⁸, поэтому в жителях утопий и в их правителях могут быть развиты отрицательные черты характера (доносительство, чувство превосходства по отношению к прочим людям, тщеславие и пр.)¹⁹.

¹³ См.: *Кампанелла Т.* Указ. соч. С. 152, 161, 170, 175; *Мор Т.* Указ. соч. С. 79, 84, 86; *Платон.* Законы. С. 189—190; *Уэллс Г.* Указ. соч. С. 243, 344—345; *Фурье Ш.* Указ. соч. Т. III. С. 229, 382—384, 417—418, Т. IV. С. 7.

¹⁴ См.: *Кампанелла Т.* Указ. соч. С. 149—150, 157—161; *Мор Т.* Указ. соч. С. 83, 88, 93; *Платон.* Государство. С. 232—235, 239, 240, 243; *Платон.* Законы. С. 192; *Уэллс Г.* Указ. соч. С. 198—199, 335—336, 348; *Фурье Ш.* Указ. соч. Т. III. С. 133, 209, 528, 350, 403—405, 417, Т. IV. С. 78, 251.

¹⁵ См.: *Кампанелла Т.* Указ. соч. С. 144, 150, 170; *Мор Т.* Указ. соч. С. 90, 132; *Платон.* Государство. С. 235, 238—40, 301—302; *Платон.* Законы. С. 191—192; *Уэллс Г.* Указ. соч. С. 180, 338, 344.

¹⁶ См.: *Кампанелла Т.* Указ. соч. С. 149—152, 154, 156, 160, 162; *Мор Т.* Указ. соч. С. 78; *Платон.* Законы. С. 189; *Фурье Ш.* Указ. соч. Т. III. С. 37, Т. IV. С. 118—119, 211—21.

¹⁷ См.: *Кампанелла Т.* Указ. соч. С. 160, 162, 164; *Мор Т.* Указ. соч. С. 87, 99—109; *Платон.* Государство. С. 287; *Платон.* Законы. С. 101; *Уэллс Г.* Указ. соч. С. 191—192, 263, 332—333; *Фурье Ш.* Указ. соч. Т. III. С. 130—131, 151, 155, 560—561, Т. IV. С. 100—101.

¹⁸ См.: *Кампанелла Т.* Указ. соч. С. 156, 163; *Мор Т.* Указ. соч. С. 84, 92; *Платон.* Государство. С. 160, 235; *Платон.* Законы. С. 78; *Уэллс Г.* Указ. соч. С. 193, 337.

¹⁹ См.: *Кампанелла Т.* Указ. соч. С. 176—177; *Мор Т.* Указ. соч. С. 88—89, 119—122, 132; *Платон.* Государство. С. 194; *Уэллс Г.* Указ. соч. С. 205, 252—254, 350—353, 357; *Фурье Ш.* Указ. соч. Т. III. С. 22, 44, 113—119, 127, 156, 252, Т. IV. С. 62.

Важную роль в политике народонаселения у утопистов играет образование, которое необходимо не только для передачи знаний, но и для обучения детей «правильному» мышлению и образу жизни²⁰.

Все это ведет к тому, что уровень рождаемости в таких странах низкий (не выше уровня простого воспроизводства населения).

Можно утверждать, что в утопиях описывается общество с регулируемыми потребностями человека и необходимостью проведения активной политики в сфере народонаселения.

Какая связь прослеживается между рассматриваемыми теориями и современной политикой народонаселения? Для ответа на этот вопрос следует привести примеры институтов и идей, имеющих утопическую основу и недопустимых ранее, но допустимых в настоящее время.

Современное общество в экономически развитых странах является обществом в первую очередь нацеленным на экономические результаты, что объясняет его политику народонаселения.

С точки зрения макроэкономики главная цель экономики — экономический рост (увеличение объемов производства и потребления товаров и услуг). Такая цель является утопической, потому что данный подход к экономическому прогрессу не объясняет того, зачем это нужно, не имеет четких ориентиров, ведет к созданию общества потребления и скорее является средством достижения каких-то других целей.

Высокий уровень жизни проще обеспечить при неизменной численности населения, поэтому вопрос стабилизации его численности крайне актуален. Согласно среднему варианту прогноза ООН 2010 г.²¹ о численности населения до 2100 г., к указанной дате все страны, независимо от уровня жизни, будут иметь схожие коэффициенты суммарной рождаемости (немного ниже уровня простого воспроизводства). Объяснить, с чем могут быть связаны такие значения, достаточно сложно: практически нет примеров успешного повышения уровня рождаемости и его поддержания в развитых странах, тогда как в развивающихся странах дети еще долгое время будут считаться ценностью. Возможно стоит даже говорить о снижении численности населения Земли после достижения им определенного уровня.

XIX и XX вв. ознаменовались беспрецедентным вмешательством в личную жизнь человека. Наиболее яркими примерами этого стали

²⁰ См.: Кампанелла Т. Указ. соч. С. 151—154, 186; Мор Т. Указ. соч. С. 83, 98, 132; Платон. Государство. С. 170, 192—197, 278, 321—5; Платон. Законы. С. 89, 91; Уэллс Г. Указ. соч. С. 181, 191—193, 335; Фурье Ш. Указ. соч. Т. III. С. 110.

²¹ World Population Prospects: Analytical Figures. URL: http://esa.un.org/unpd/wpp/Analytical-Figures/htm/fig_overview.htm (дата обращения: 15.02.2013).

евгенические программы и программы насильственной стерилизации, которые проводились в таких странах, как Индия, США, Финляндия, Дания, Норвегия, Китай и ряде других, а также вмешательство государства в жизнь семьи под предлогом защиты детей (например, в виде ювенальной юстиции). Подобные программы ущемляют права семьи, нарушают связь между поколениями, и по мнению автора статьи, направлены на ликвидацию семьи как минимальной ячейки общества (более подробно см. работы А. Карлсона²² и П. Бьюкенена²³).

Ослабление семьи вместе с идеей экономического развития, описанной выше, и уравнивание мужчин и женщин в трудовых правах (даже у такого одиозного утописта, как Т. Кампанелла «для столярных и кузнечных работ и изготовления орудий женщины не применяются»²⁴, а в настоящее время женщины работают на многих предприятиях, связанных с повышенной опасностью) привели к:

- снижению престижа семейных ролей настолько, что женщины, находящиеся в отпуске по уходу за ребенком, с точки зрения многих людей «сидят» дома, а не выполняют важную для общества деятельность,

- появлению «двойного» рабочего дня (еще Ф. Энгельс писал, что женщина, «если она хочет участвовать в общественном труде и иметь самостоятельный заработок, то она не в состоянии выполнить свои семейные обязанности»²⁵),

- снижению рождаемости (например, в чехословацком исследовании 1961 г. на вопрос, при каких условиях женщины хотели бы иметь троих детей, ответили «ни при каких условиях» 59,6% опрошенных женщин-работниц и 60,6 % домашних хозяек²⁶).

Снижение рождаемости связано не только с большой нагрузкой современного работника, но и с ослаблением потребности в детях. В.Н. Архангельский отмечает: «Расширяется спектр мотивов откладывания рождения детей (включая первенца). Возникают новые и актуализируются существовавшие ранее потребности, удовлетворению которых наличие нескольких детей препятствует. К их числу относятся главным образом те, которые связаны с изменением социального статуса (в том числе с карьерным продвижением), до-

²² См.: Карлсон А. Общество — Семья — Личность: Социальный кризис Америки. Альтернативный социологический подход. М., 2003; Карлсон А. Шведский эксперимент в демографической политике: Гуннар и Альва Мюрдали и межвоенный кризис народонаселения. М., 2009.

²³ См.: Бьюкенен П. Дж. Смерть Запада. М., 2003.

²⁴ Кампанелла Т. Указ. соч. С. 155.

²⁵ Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства // К. Маркс, Ф. Энгельс. Собр. соч. М., 1961. Т. 21. С. 76.

²⁶ См.: Проконец И. Замужняя женщина в семье и на работе, 1961 г. (очерк основных результатов исследования) // Рождаемость и ее факторы. М., 1968. С. 55.

стижением и поддержанием престижных жизненных стандартов, проведением досуга»^{27,28}.

Современное, преимущественно городское общество, является достаточно индивидуализированным, со слабыми связями между его членами. Это ведет к тому, что семье прожить без помощи со стороны государства достаточно сложно. Занятость обоих родителей в условиях малодетности делает проблему присмотра за детьми дошкольного возраста довольно острой, а низкий уровень оплаты труда и неразвитость удаленной занятости и занятости рядом с домом при высокой оценке общественных ролей только усугубляет ситуацию. Поэтому большинство семей зависят от государственной системы дошкольных образовательных учреждений.

Приведенные выше аргументы свидетельствуют о том, что в наше время государство проводит более активную политику, чем когда-либо ранее, сильно вмешиваясь при этом в жизнь семьи.

Возникает вопрос: хорошо или плохо, что проводится активная политика? Однозначного ответа на данный вопрос нет. С одной стороны, развитие родовспомогательных учреждений и принятие мер, направленных на снижение смертности в трудоспособных возрастах — это, безусловно, хорошо. С другой стороны, дать оценку таким явлениям, как ювенальная юстиция и ассоциации по планированию семьи гораздо сложнее. Поэтому определить допустимые пределы вмешательства государства очень сложно и приходится руководствоваться несколько субъективными критериями.

Какие выводы и предложения можно сделать? При разработке государственной политики необходимо учитывать, что основой современного общества пока еще является семья. Она нуждается в поддержке и вмешательство в ее жизнь следует проводить максимально осторожно.

Возможно, более правильным подходом в отношении создания условий для реализации потребности у семей в 2—3 детях в отечественных условиях является не традиционный путь (предоставление пособий, льгот и отпусков), который тоже важен, а другой²⁹, например, повышение зарплаты до уровня, позволяющего содержать детей, создание рабочих мест рядом с домом и повышение социальной ответственности бизнеса.

²⁷ *Архангельский В.Н.* Факторы рождаемости. М., 2006. С. 45.

²⁸ Одним из наиболее ярких лозунгов прошедших 20 лет является «бери от жизни все». Он подразумевает низкий уровень рождаемости, потому что уход за детьми требует значительных затрат времени и сил. Людям, для которых ценность детей невелика, наличие ребенка не позволяет удовлетворять свои другие потребности в свободное время, что и вызывает существование такого явления, как child-free.

²⁹ См.: *Архангельский В.Н.* Указ. соч. С. 265.

Список литературы

Архангельский В.Н. Факторы рождаемости. М., 2006.

Бьюкенен П. Дж. Смерть Запада. М., 2003.

Дамаскин И. Философские главы // Источник знания. СПб., 2006.

Кампанелла Т. Город Солнца. // Утопический роман XVI—XVII веков. М., 1971.

Карлсон А. Общество — Семья — Личность: Социальный кризис Америки. Альтернативный социологический подход / Перевод с англ. Под ред. профессора А.И. Антонова. М., 2003.

Карлсон А. Шведский эксперимент в демографической политике: Гуннар и Альва Мюрдали и межвоенный кризис народонаселения. М., 2009.

Мор Т. Золотая книга, столь же полезная, как забавная о наилучшем устройстве государства и о новом острове Утопии // Утопический роман XVI—XVII веков. М., 1971.

Платон. Алкивиад I // Собр. соч.: В 4 т. Т. 1. М., 1990.

Платон. Государство // Собр. соч.: В 4 т. Т. 3. М., 1994.

Платон. Законы // Собр. соч.: В 4 т. Т. 4. М., 1994.

Покровский М. Экономический материализм. Петроград, 1920.

Прокопец И. Замужняя женщина в семье и на работе, 1961 г. (очерк основных результатов исследования) // Новое в зарубежной демографии. Рождаемость и ее факторы. М., 1968.

Уэллс Г. Люди как боги // Собр. соч.: В 15 т. Т. 5. М., 1964.

Фурье Ш. Новый хозяйственный и социетарный мир, или открытие способа привлекательного и природосообразного труда, распределенного в сериях по страсти // Избр. соч. Т. III, IV. М., 1954.

Энгельс Ф. Диалектика природы // К. Маркс, Ф. Энгельс. Собр. соч. Т. 20. М., 1961.

Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства. В связи с исследованиями Льюиса Г. Моргана // К. Маркс, Ф. Энгельс. Собр. соч. Т. 21. М., 1961.

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

А.А. Раквиашвили¹,

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

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: РЕГРЕСС ИЛИ ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ?

В статье представлен обзор монографии *И.Е. Рудаковой, А.А. Никифорова* «Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика» (2013), затрагивающей актуальные для основного течения экономической науки проблемы. Критически рассмотрены основные идеи авторов монографии, выявлены противоречия и дискуссионные вопросы.

Ключевые слова: макроэкономика, микроэкономика, мейнстрим, неоклассика, монетаризм, кейнсианство.

Article is divided to the book «Macroeconomics: problems, versions, and polemics», dedicated to the many actual for economic theory problems. There are critical review of main ideas of the authors, contradictions and controversial issues in the article.

Key words: macroeconomics, microeconomics, mainstream, neoclassical theory, monetarism, keynesian theory.

Экономическая теория — одна из наиболее динамично развивающихся гуманитарных наук. В ее рамках новые концепции зачастую забываются, не успев развиться, а некоторые, наоборот, возвращаются из, казалось бы, вечного забвения. Данные явления естественным образом соседствуют с постоянными пророчествами о кризисе науки, ее деградации и неминуемой смене доминирующей научной парадигмы. На этом фоне основное течение, мейнстрим, хоть и с некоторыми значительными изменениями, но продолжает опираться на одну исследовательскую программу. Однако вместе с тем вопросы о том, где границы мейнстрима, каковы его слабые и сильные стороны и насколько он соответствует запросам XXI в., до сих пор актуальны. Именно они разбираются в монографии профессором И.Е. Рудаковой и А.А. Никифорова «Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика» (2013).

Несмотря на название, эта монография не о макроэкономике, а в целом о мейнстриме экономической теории, причем в *авторских* интерпретациях. Область исследования авторы определяют следующим образом: классика, неоклассика, кейнсианство, новая классика, новое кейнсианство и «версии, представляющие синтез некоторых базовых теорий»². Конечно, классика не может сочетаться с новой классикой, но, судя по даль-

¹ *Раквиашвили Александр Александрович*, тел.: + 7 (495) 939-33-50; e-mail: rakviashvili@gmail.com

² *Рудакова И.Е., Никифоров А.А.* Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика. М., 2013. С. 9.

нейшему изложению, это скорее дань уважения истории и истокам, которые, конечно же, восходят к А. Смиту. В тоже время, авторы зачастую выходят за пределы установленных границ, активно ссылаясь на достижения Т. Веблена, Д. Норта, Г. Демсеца, Р. Коуза, Г. Саймона для демонстрации прогрессивных изменений в рамках мейнстрима.

Первый раздел монографии дискуссионен, в то время как второй раздел хорошо структурирован и описывает простым языком сложные явления. И это не следствие разных стилей авторов, а неизбежный результат выбранных ими объектов исследования. Второй раздел преимущественно сфокусирован на достаточно узкой проблеме — объяснении причин и хода кризиса в России в 2008—2009 гг. с точки зрения кейнсианства и монетаризма, тогда как другие вопросы данной части монографии носят вспомогательный характер. А вот в первом разделе работы предпринимается попытка рассмотрения сложных, неоднозначных и во многих отношениях спорных вопросов. Здесь и обсуждение фундаментальных, конституирующих условий современного мейнстрима экономической науки, и анализ метода микро- и макроэкономики, и спор о либерализме, инновационном и экономическом развитии в целом.

Поэтому представленный ниже анализ текста не отражает точную структуру книги, а фокусируется на наиболее неоднозначных, спорных моментах, которые способны стать источником дискуссий и послужить хорошим стимулом ознакомиться со всей монографией, чтобы сформировать целостное представление об изложенных в ней идеях.

1. Достоинства неоклассики

При прочтении книги не покидает ощущение, что авторы ставили целью помимо прочего подчеркнуть достоинства неоклассической теории³, которая, с их точки зрения, не случайно является фундаментом основного течения экономической науки. Возможно поэтому, не забывая о критике неоклассики и обсудив некоторые ее недостатки, авторы в большей мере сконцентрировались на достоинствах, выделив четыре их основные группы.

Во-первых, «неоклассическая теория дает наиболее глубокое обоснование эффективности (и, следовательно, целесообразности) рыночной экономики (при возможных вариантах этой структуры и включения нерыночных форм отношений)»⁴.

Во-вторых, неоклассика сформировала предмет экономической теории «с несущественными расхождениями принятый экономическим сообществом, представленным разными школами»⁵. Основные характеристики этого предмета: рациональный (в смысле максимизирующий полезность) индивид и его действия в процессе обмена (мотивы, предпочтения), приводящие «к эффективному распределению ограниченных ресурсов для конкурирующих целей»⁶.

В-третьих, неоклассическая теория выработала «язык, основные понятия, аналитический аппарат, метод исследования».

³ Именно этот термин авторы используют для краткого обозначения объекта исследования.

⁴ Рудакова И.Е., Никифоров А.А. Указ. соч. С. 10.

⁵ Там же. С. 12.

⁶ Там же.

Наконец, в-четвертых, «значителен вклад неоклассики в решение конкретных проблем»:

- концепция эластичности как инструмент исследования рынка;
- теоретическая база для финансового, фискального и антимонопольного регулирования;
- теория прав собственности и решение проблемы внешних эффектов;
- теория цикла, способствовавшая «выбору (и оценке) эффективности конкретных мер макроэкономической стабилизационной политики»⁷.

Но данный набор достоинств нельзя назвать ни типичным, ни очевидным, так как по каждому из этих пунктов легко дать противоположную оценку.

1) Начнем с того, что авторы имплицитно приняли предположение, что эффективность — главный или, по крайней мере, достаточный критерий целесообразности. И хотя не ясны субъект, определяющий целесообразность, и критерии эффективности, множество альтернативных подходов к обоснованию целесообразности/нецелесообразности рыночной экономики как со стороны марксизма, так и со стороны либерализма, достаточно, чтобы приведенное утверждение было поставлено под сомнение.

2) Пусть предметом неоклассики является изучение рационального максимизатора, но разве это относится ко всей экономической теории? Согласятся ли марксисты с тем, что экономическая теория изучает «выбор индивида в процессе обмена»? А что скажут сторонники Л. Мизеса, утверждавшего, что поведение человека по определению рационально и «рациональное действие» — тавтология? На самом же деле, опустив из рассмотрения марксизм и австрийскую школу и сфокусировавшись на мейнстриме и близких к нему течениях, приверженцы которого «сохраняют важные неклассические предпосылки или исходят из них для формирования собственных версий»⁸, авторы отбросили основные источники критики неоклассики, обойдя тем самым стороной наиболее серьезные вызовы, поставленные перед ней благодаря активности конкурирующих научных парадигм.

3) Естественно, у любой исследовательской программы должны быть и свой язык, и свои понятия, и специфическая методология, ведь иначе это не было бы «новой» исследовательской программой. Но достоинство ли это?

4) Эластичность, как она изучается в экономической теории, бессмысленна на практике, так как никто и никогда не просчитает вид функции спроса⁹. А то, что некоторые потребители реагируют на изменения цен не так, как другие, — это не достижение экономической теории, а тривиальность, известная любому продавцу. К слову, скидки и распродажи были придуманы задолго до того, как экономисты записали первые формулы ценовой эластичности спроса. Нельзя считать достоинством и формирование теоретической базы для государственной активности, так как идея о необходимости вмешательства в рыночный механизм — одно из базовых, часто аксиоматических условий в рамках современного мейнстрима, значительная часть которого (например, макроэкономика) бессмысленна в мире без государственного регулирования. В то же время в рамках других направлений экономической теории роль государства не столь очевидна. К. Маркс, как известно, призывал к разрушению государства и осуждал государственное регулирование¹⁰, а либерализм в прин-

⁷ Там же. С. 15.

⁸ Там же. С. 10.

⁹ В подавляющем случае это же касается функции предложения.

¹⁰ См.: Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. М., 1961. Т. 19. С. 21–26.

ципе не приемлет какое-либо вмешательство правительства в экономику¹¹. Что же касается антимонопольного регулирования, то оно до сих пор вызывает ожесточенные споры, в том числе среди экономистов мейнстрима¹². Проблема внешних эффектов в рамках мейнстрима также не решена, так как в большинстве случаев экономисты опираются на работы Р. Коуза (и его последователей). А говорить после 2008 г. о существовании какой-либо теории цикла, дающей качественный прогноз и позволяющей разрабатывать эффективные контрмеры государственной политики, вообще не приходится.

Тем не менее позицию авторов, излагаемую в книге, в той или иной степени разделяют многие экономисты, и уже один этот факт требует относиться к изложенным идеям со всей серьезностью, хотя следует также помнить, что популярность мейнстрима определяется не только качеством исследовательской программы, но и обусловлена специфическими мотивами политиков и представителей академического сообщества. Ведь сложно представить, что государственные органы будут стимулировать исследования, например, представителей австрийской школы, зная, что их результат в конечном счете сведется к требованию ликвидации регулирования и государственной активности. Куда разумнее финансировать исследования в рамках экономического мейнстрима, не только допускающего государственное вмешательство в экономику, но и активно обосновывающего его необходимость. Но как бы то ни было, это тема для отдельного исследования.

2. Теоретические проблемы и вызовы

Наибольший интерес в рассматриваемой монографии представляет ряд важных теоретических идей, который, получи он развернутое обоснование, мог бы иметь большое значение для развития теории.

Во-первых, авторы утверждают, что модель общего равновесия строго доказала «сходимость результатов действия всех субъектов в пространстве рыночной экономики»¹³. Но на самом деле мы знаем лишь то, что сходимость существует только в рамках допущений модели, а они не имеют никакого отношения к реальной экономике. Собственно говоря, выдающийся по качеству и значению спор Ф. Хайека и О. Ланге о возможности экономического расчета в плановой экономике стал возможным лишь потому, что появилась модель общего равновесия. И она была использована не сторонниками рыночной экономики, а сторонниками планирования, так как все понимали, что возможность общего равновесия эквивалентна возможности плановой экономики¹⁴.

Во-вторых, с точки зрения авторов, неоклассика не является простым описанием и/или обобщением, а представляет собой фундаментальную науку, которая «приблизилась по своей точности к естественным наукам»¹⁵. Но в то же время неоклассика, оказывается, не подходит под от-

¹¹ См.: *Ротбард М.* Власть и рынок: государство и экономика. Челябинск, 2010.

¹² В частности, против антимонопольного регулирования выступали М. Фридман, А. Гринспен, Р. Коуз, не говоря уже обо всех представителях австрийской экономической школы и либертарианства, а также большинства либеральной части мейнстрима.

¹³ *Рудакова И.Е., Никифоров А.А.* Указ. соч. С. 42.

¹⁴ См.: *Хайек Ф.А.* Индивидуализм и экономический порядок. Челябинск, 2011. С. 145–248.

¹⁵ См.: *Рудакова И.Е., Никифоров А.А.* Указ. соч. С. 64.

дельные, частные примеры, и ее теорию следует каждый раз адаптировать под новые условия. Так, говоря о России, авторы пишут, что «кризис, последовавший за попытками воспользоваться рекомендациями МВФ в денежной и экономической политике, свидетельствовал не о слабости теории, а о том, что российская ситуация — состояние перехода от одной экономической системы к другой — была уникальной. Рекомендации теории, созданной для экономики давно сформировавшейся, движущейся по траектории сбалансированного роста, по меньшей мере, были некорректными»¹⁶. То есть существует теория для развитых экономик и для развивающихся. Но тогда как такая теория может быть фундаментальной? Если речь идет о фундаментальной теории, ее основные положения должны быть универсальны к объекту исследования. А поскольку данный объект определен как «человек и его действия в процессе обмена», без привязки к времени, месту, национальности и культурной идентичности, никакого оправдания «особыми условиями» быть не может. В противном же случае это не фундаментальная наука¹⁷.

В-третьих, необходимо отметить и крайне смелую попытку отказаться от разделяемого большинством экономистов мейнстрима утверждения, что инфляция обусловлена исключительно монетарными факторами. В частности, в монографии указывается, что «трудности в преодолении инфляции в России в немалой степени объясняются:

1) отсутствием широкой поддержки со стороны населения и бизнеса мер государственной политики;

2) отсутствием информации о действиях правительства;

3) слабой причастностью к выработке направлений государственной политики тех, кто населяет экономику (домашние хозяйства и фирмы) и чье поведение в конечном счете эту экономику образует (это нашло подтверждение в ходе последнего кризиса 2008—2009 гг. в России)¹⁸.

Можно ли на основе этого утверждения считать, что если ЦБ РФ оставит эмиссию, а россияне объявят бойкот государственной экономической политике, перестанут ею интересоваться и влиять на нее, то инфляция в стране ускорится? Или же обязательное и вдохновленное изучение нормативных актов и информационных бюллетеней органов власти всеми гражданами страны, их активное обсуждение во всех СМИ и активная вовлеченность граждан в их принятие сдержат рост цен, если центральный банк резко нарастит эмиссию, как, например, в начале 1990-х гг.?

В другом месте монографии авторы также игнорируют монетарную природу инфляции: «неожиданно высокий рост цен на российскую экспортную продукцию, “дешевые” кредиты иностранных банков в периоде t_1 привели к росту предложения денег от M_0 до M_1 »¹⁹. Но ведь предложение денег выросло не из-за роста цен на экспортную продукцию или притока иностранной валюты, а из-за действий ЦБ, скупавшего валюту на бирже и тем самым наращивавшего денежную базу. Или же авторы считают, что рост цен на нефть при стабильном уровне денежной массы привел

¹⁶ Там же. С. 18.

¹⁷ Кстати, метод калибровки, представленный в статье как ценнейший вклад в развитии науки (см.: *Рудакова И.Е., Никифоров А.А.* Указ. соч. с. 43—44), на самом деле как раз и является инструментом подгонки фактов к необходимым выводам, точно также как меняющийся ландшафт требует сбора новых данных для обновления карт.

¹⁸ См.: *Рудакова И.Е., Никифоров А.А.* Указ. соч. С. 31—32.

¹⁹ Там же. С. 137.

бы в итоге к инфляции? К сожалению, соответствующие разъяснения в монографии не приводятся.

В-четвертых, авторы без каких-либо дополнительных доказательств выступают против свободной торговли — «священной коровы» мейнстрима²⁰. В частности, они утверждают следующее: «Хорошо известно, какое большое значение для преодоления отраслевой однобокости (и в связи с этим для преодоления зависимости от импорта) имеет импортозамещение. Успешно реализованная стратегия импортозамещения помогает стране выбраться из структурного перекоса, обеспечить сбалансированный рост, успешность в глобальном экономическом процессе»²¹.

В-пятых, в работе представлен спорный взгляд на рыночные цены. Как следует из текста, «если источники рыночной информации отсутствуют, перекрыты или искажены, недоступны агентам рынка, то механизм свободных цен дает сбой. В этих условиях рынок не может подавать ценовых сигналов, эффективно выполнять свои функции механизма обмена и координатора деятельности людей. Без свободных цен рынок не может дать достоверную информацию о запрашиваемых или производимых благах, их ценности для индивидуумов и общества, а значит, не дает возможности определить необходимые объемы производства. Субъекты рынка, не имея критериев своей деятельности, лишаются мотивации к экономической активности. Тогда возникает необходимость действия внерыночного регулятора»²².

Однако красота рыночной экономики состоит в том, что рыночные цены сообщают непрямым способом рыночным агентам информацию, которой они не обладают и обладать не могут. Полная информированность — бессмыслица и невозможное состояние мира. Рынки всегда функционируют при неполной информированности, и эта неполнота не только не является препятствием, но и становится источником решающего конкурентного преимущества рыночной экономики. Кроме того, если субъекты рынка не могут добыть нужную информацию, то ее тем более не добудет «регулятор», если только государственные служащие не такие же люди, как и предприниматели, рабочие или потребители, а особый вид, более осведомленный и талантливый.

В-шестых, представляется не до конца продуманным апеллирование к модели совершенной конкуренции, которая в работе не разделяется со свободным рынком. С одной стороны, условия модели не имеют отношения к реальной жизни, а с другой стороны, процессы в ней описываемые никак не могут называться конкуренцией²³. Сама идея свободного рынка настолько отлична от допущений и основных положений модели совершенной конкуренции, что попытка описания одного через другое крайне сомнительна.

Естественно, искаженное понимание сути свободного рынка приводит и к ошибочным выводам. Так, авторы пишут, что «...все эти атрибуты (точнее, условия, допущения исследования) совершенной конкуренции позволили построить на их основе непротиворечивую модель рынка»²⁴. Но непротиворечивость модели не указывает ни на ее соответствие реаль-

²⁰ См.: *Каплан Б.* Миф о рациональном избирателе: Почему демократии выбирают плохую политику. М., 2012.

²¹ *Рудакова И.Е., Никифоров А.А.* Указ. соч. С. 95.

²² Там же. С. 67.

²³ См.: *Хэйек Ф.А.* Указ. соч. С. 111—128.

²⁴ *Рудакова И.Е., Никифоров А.А.* Указ. соч. С. 24.

ности, ни на какую-либо теоретическую или практическую ценность. Существуют бесчисленные варианты предпосылок, в рамках которых возможно построение непротиворечивых моделей, но это не делает эти предпосылки и модели приемлемыми. Кроме того, модель чего конкретно была построена? Ведь если предмет изучения — человек, речь должна идти, в конечном счете, о модели человека. Претендует ли экономическая наука на то, что смогла смоделировать поведение человека?

Здесь следует несколько слов сказать о видении авторами процесса выбора, а именно проблеме рациональности. Часто, как и в данном случае, рациональность используется как синоним наиболее выгодного в денежном выражении образа действия. Но такая интерпретация, уходящая корнями к А. Смиту, де-факто была отвергнута в конце XIX в. после принятия субъективной теории ценности. Максимизируя функцию полезности, индивид отнюдь не должен выбирать наиболее выгодную альтернативу, ведь мы часто платим за комфорт, красоту и прочие «нефункциональные» характеристики. Вследствие этого даже если «решения свободных индивидумов рациональны», они не обязаны давать «наилучший результат»²⁵. Кроме того, современная поведенческая экономика на конкретных экспериментах (а не абстрактно) показала, что человек не только не стремится к максимальной выгоде, но и на постоянной основе отклоняется от максимизирующего поведения как такового²⁶.

Подводя итог всему сказанному выше, можно утверждать, что рассмотренная монография в первую очередь раскрывает позицию авторов в отношении многих вопросов теории, от фундаментальных до прикладных. Но подробное обоснование столь значимых идей, изложенных в работе, несомненно повысили бы ценность исследования, тем более что формат монографии обычно не ставит жестких ограничений на объем текста. В то же время было бы легкомысленным считать, что отмеченные противоречия и авторские позиции являются случайными. Они опираются на определенный теоретический бэкграунд и могут иметь много единомышленников. Как раз в этом и заключается основное достоинство монографии, с которой полезно ознакомиться любому экономисту. Ее объем невелик, но вопросы, затрагиваемые в ней, крайне важны. И если книга двух профессоров Московского университета даст толчок к соответствующей полемике, она внесет заметный вклад в решение многих актуальных проблем теории и будет способствовать прогрессу всей экономической науки в целом.

Список литературы

Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. Харьков, 2005.

Каплан Б. Миф о рациональном избирателе: Почему демократии выбирают плохую политику. М., 2012.

Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. Т. 19. М., 1961.

Ротбард М. Власть и рынок: государство и экономика. Челябинск, 2010.

Рудакова И.Е., Никифоров А.А. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика. М., 2013.

Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. Челябинск, 2011.

²⁵ Там же. С. 65.

²⁶ См.: *Канеман Д., Словик П., Тверски А.* Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. Харьков, 2005.

Трибуна преподавателя

Н.В. Краснова¹,

канд. экон. наук, ведущий экономист ООО «СМТ-Строй», г. Москва

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ ДИНАМИКИ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В МОНАРХИЯХ ПЕРСИДСКОГО ЗАЛИВА

В статье рассматриваются вопросы формирования демографической ситуации в странах Персидского залива, происходящего под воздействием социально-экономических факторов. Также выявлена зависимость производства ВВП на душу населения и изменение пропорции в соотношении полов по возрастным группам. Одним из основных факторов снижения коэффициента младенческой смертности является рост ВВП на душу населения и изменение урбанизации в указанных странах.

Ключевые слова: демографическая ситуация, социальные и экономические факторы, ВВП на душу населения, соотношение полов.

The article studies issues of demographic situation in the countries of the Gulf of Persia, under the action of social and economic factors. It reveals dependence of GDP per capita and proportion change of sex rate in age groups of Persian Gulf countries. One of the basic factors which decline of infant mortality rate is the growth of GDP per capita and the change of urbanization in the countries of the Gulf of Persia.

Key words: demographic situation, social and economic factors, GDP per capita, sex rate.

На Всемирной конференции по народонаселению (Бухарест, 1974 г.) отмечалась тесная взаимосвязь между показателями роста населения и экономического развития. В последней трети XX в. и начале XXI в. произошли значительные изменения в условиях и образе жизни коренного населения стран Персидского залива, получила развитие система здравоохранения, улучшились жилищные условия подданных, многие переселились в города, но социальная система была сохранена. Все это не могло не отразиться на динамике демографических показателей.

Арабский Восток с его жарким климатом и постоянными проблемами с пресной водой сформировал и адаптировал к суровым жизненным условиям социальную систему и культурные стереотипы коренного населения. «Это было население, не допускающее возражений, презирующее сомнения, наша верховная власть — это венец из шипов. Оно не понимало наших метафизических трудностей и интроспективных исследований. Знало оно только доверие и ложь, веру и неверие, без той нашей колеблющейся свиты более возвышенного бесплотного духа»². Стирания нацио-

¹ Краснова Наталья Вениаминовна, e-mail: kras-nova@yandex.ru

² Lawrence T.E. Seven Pillars of Wisdom. L., 1962. P. 36.

нальных и культурных границ в странах Персидского залива в результате глобализации и модернизации не происходит. Арабы допускают формирование западной лингвистической среды среди коренного населения, но сохраняют свои образцы поведения, а расширение границ общения происходит в рамках исламского правового поля. Монархии Персидского залива доказывают, что в ходе модернизации конфликт интересов между коренным населением и охватившим мир процессом глобализации существенно уменьшается, сглаживается, если в обществе есть веками накопленные и бережно оберегаемые знания и установки, выработанные инстинктом самосохранения и обоснованные шариатом.

В странах Персидского залива традиционное арабское общество, имеющее свою социальную систему, взаимодействует с совокупностью социально-экономических (производство ВВП на душу населения, доля детей, посещающих начальную школу, доля городских жителей) и демографических факторов (рост численности населения, соотношение полов) и позволяет выявить особенности влияния указанных факторов на динамику уровня рождаемости в том регионе мира, где большинство населения исповедует ислам, в соответствии с которым влиять на процесс рождаемости в сторону снижения нежелательно.

Автором статьи предложена классификация названных факторов, влияющих на изменение модели воспроизводства населения в специфических условиях арабского общества.

В качестве одной из переменных в классификацию включено соотношение полов (вторичное и третичное)³. Этот фактор имеет специфическое значение для стран Персидского залива, где существует устойчивая и значительная диспропорция соотношения полов в пользу мужчин. Она связана с миграционным притоком мужского населения трудоспособного возраста и традиционным типом брачности, характерным для мусульманских стран, в которых высокий уровень рождаемости в близкородственных браках сопряжен с высоким уровнем материнской смертности. Представленная особенность возрастно-половой структуры создает благоприятную для коренных женщин ситуацию на брачном рынке. При высоких показателях разводов в первых браках в странах Персидского залива брачный рынок рассматриваемых монархий обладает притягательной силой для мигрантов-мужчин из арабских и неарабских стран, несмотря на существующие ограничения в отношении постоянной иммиграции и невозможности получения статуса гражданина-подданного с политическими и экономическими правами.

Анализ статистической информации по исследуемым странам позволяет выделить четыре основные фазы процесса снижения суммарного коэффициента рождаемости (СКР).

1-я фаза началась с 1970-х гг. В Катаре, Бахрейне, Кувейте она закончилась к 1975 г., в Омане и Саудовской Аравии просуществовала до 1990 г.

³ Соотношение полов — демографический показатель, который рассчитывается эмпирически. Существует первичное соотношение полов — численность мальчиков к численности девочек в утробе матери (в среднем 125—135 мальчиков на 100 девочек), вторичное соотношение полов — это численность мальчиков к численности девочек в момент рождения (в среднем 102—108 мальчиков на 100 девочек), третичное соотношение полов — численность мужчин к численности женщин в течение всей жизни.

В этот период СКР находился на стабильно высоком уровне и превышал 7 детей на одну женщину, доля городского населения составляла от 62%; доля детей в начальной школе — до 60%; производство ВВП на душу населения — до 7000 долл. США. При этом рост населения к концу фазы увеличился в два раза по сравнению с ее началом. Представляется, что такое увеличение населения стало некоей пороговой величиной, после которой СКР начал снижаться. Соотношение полов в данный период — от 125:100 в пользу мужчин.

2-я фаза в Катаре, Бахрейне и Кувейте началась с 1975 г.; в Омане и Саудовской Аравии — с 1995 г. В это время произошло снижение СКР в среднем на 0,5—0,7. Ускорился процесс урбанизации, так что доля городского населения повысилась до 75—80%. Доля детей, посещающих школу, превышала в среднем 75%. Производство ВВП на душу населения составляло в среднем более 7000 долл. США (в Бахрейне — ниже). Ежегодный прирост населения составлял свыше 5% в течение 5 лет (т.е. численность населения утроилась). Соотношение полов (фиксируются исторические максимумы) — от 121:100 в течение длительного временного периода.

3-я фаза в Бахрейне, Катаре и Кувейте началась с середины 1980-х гг. и продолжалась до 2005 г. Оман и Саудовская Аравия вступили в третью фазу позже — с 2005 г. В этот период наблюдалась устойчивая тенденция к снижению СКР — на 1,8—2,7 рождений на одну женщину к концу фазы по сравнению с началом наблюдения. При этом численность населения возросла до 3,6 раза. Отмечался высокий охват детей начальным образованием (от 96% в период от 5 лет, либо не менее 62% детей в течение длительного периода времени — 15—20 лет). Доля городского населения составляла от 78%. Сохранялся значительный перевес мужского населения над женским (соотношение полов — от 117:100). Производство ВВП на душу населения возросло в 2,5 раза по сравнению с началом наблюдения. Его показатель выше 7000 долл. США является величиной, после преодоления которой или при длительной фиксации на которой (10—12 лет) формируется устойчивая тенденция снижения уровня рождаемости при взаимодействии с динамикой вышерассмотренных факторов.

4-я фаза. Бахрейн, Кувейт, Катар, которые обгоняют другие страны региона в прохождении стадий демографического перехода, вступили в четвертую фазу в середине 2000-х гг. Оман и Саудовская Аравия еще не вступили в эту фазу, снижение уровня рождаемости в них происходит относительно медленно. Для рассматриваемой фазы характерно резкое снижение показателя СКР до 3 рождений на одну женщину и ниже. При этом доля детей, охваченных школьным обучением, составляет от 97%; происходит увеличение численности населения от 3,5 раза и более по сравнению с началом рассматриваемого периода; доля городских жителей в населении — от 90% и снижается от 1—2%; производство ВВП на душу населения характеризуется устойчивым ростом в течение относительно продолжительного периода (10 лет) и составляет от 9000 долл. США, диспропорция в соотношении полов находится в интервале от 135:100 до 170:100 в пользу мужчин (**состояние стагнации или тенденции к снижению**).

Существенный рост указанных факторов или длительное их поддержание на определенном уровне (15—20 лет) при не снижающемся производстве ВВП на душу населения становится фактором ускорения изменения СКР. Повышение качественных характеристик населения оказывает опре-

деленное влияние на снижение общего уровня рождаемости даже в странах с сильными консервативными традициями.

Традиционные механизмы и инструменты арабского общества, включая социальную систему стран Персидского залива, выверенные веками, в основе которых лежат правовые нормы шариата, адаптировались к рыночным механизмам, но сохранили себя. Они способствовали формированию благосостояния населения с помощью исламских традиций: патерналистского отношения к подданным, использования и распределения доходов от продажи природных ресурсов между всеми представителями коренного населения. Сохранение традиционных основ общества на фоне растущего благосостояния стран обуславливает значительные доходы средней арабской семье и в соответствии с исламскими правовыми нормами позволяет коренному населению поддерживать относительно высокий уровень жизни и быть разборчивым в выборе места работы (подданных монархий среди занятых физическим трудом крайне мало). В отношении недропользования исламское право утверждает суверенные права государства на регулирование деятельности, связанной с добычей и переработкой полезных ископаемых, но требует использования этих ресурсов в интересах всех членов общества. Таким образом, доходы от нефти рассматриваются как общенациональное достояние. Инструменты узаконенных традиций объединили большие арабские семьи общим экономическим бюджетом: государства выплачивают «природную ренту» подданным, те полученный доход вкладывают в семейный бизнес и управляют им при государственной поддержке. Такая доктрина в распределении ресурсов в сочетании с сохранением родо-племенной структуры общества и традиционной для монархий социальной модели «отец нации — дети» обеспечивает приоритет коренного населения стран Персидского залива в области трудоустройства, оплаты труда, получения образования, предоставления социальных гарантий. Среди прочего, это способствует снижению смертности от несчастных случаев и уменьшает стрессовые нагрузки.

С момента своего создания в 1981 г. Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) в качестве первоочередных задач определил развитие здравоохранения, чтобы преодолеть распространенные заболевания: малярию, проказу, трахому, дифтерию и т.д. Межгосударственное сотрудничество в сборе демографической информации является одним из приоритетных направлений деятельности ССАГПЗ. Оно осуществляется, в частности путем проведения общерегиональных выборочных обследований здоровья детей GCHS (Gulf Child Health Survey) в странах Персидского залива, включая Ирак. Такие обследования подразумевают анализ существующей демографической ситуации главным образом в динамике детской и младенческой смертности, так как по указанным показателям нефтяные монархии Аравии несколько десятилетий назад занимали последние места в мире. До начала 1970-х гг. система медицинского обслуживания населения в рассматриваемых странах практически отсутствовала.

Благодаря ССАГПЗ в течение последних четырех десятилетий были предприняты активные совместные действия стран Персидского залива для борьбы с эпидемиологическими заболеваниями и создания системы здравоохранения. На фоне развития химической и фармацевтической промышленности стимулируется национальное производство лекарственных

препаратов, осуществляется региональная кооперация в фармацевтической области, действует единая система закупки медикаментов в третьих странах, что позволяет получить широкий ассортимент качественных лекарств и умеренные цены на них. Также проводятся широкие кампании по вакцинации населения, особое внимание направляется на развитие здравоохранения и наличие занятости в нем коренного населения.

Конкретным примером сотрудничества стран Персидского залива стал проект по борьбе с малярией в регионе. В рамках единой организации Совета министров здравоохранения арабских государств Персидского залива, учрежденной в 1976 г., была создана комиссия из компетентных специалистов-медиков, а в каждом государстве — национальные комитеты, включающие представителей государственных и местных властей. В 1980 г. был создан Фонд по борьбе с малярией. Комиссия разработала единую систему закупки медикаментов за границей, которая позволила добиться обеспечения высокого качества лекарств и справедливых цен.

Правительства стран Залива не жалели средств на создание современной системы здравоохранения, увеличивая ассигнования на эти цели и объявив медицинские услуги бесплатными для подданных. Коренное население является приоритетом для правителей стран Персидского залива. Права неграждан ограждает законодательство в миграционной сфере. Мигранты в случае необходимости получают медицинскую помощь в определенных пределах, прописанных в трудовом договоре с работодателем. Однако она не является для них бесплатной.

Проведение массовой вакцинации коренного населения, внедрение эффективных и качественных медикаментов, создание современной системы здравоохранения способствовали установлению контроля над внешними факторами смертности. В 1990-е гг. приоритет был отдан охране здоровья матери и ребенка. В Саудовской Аравии, Кувейте и ОАЭ на государственном уровне была поставлена задача по снижению младенческой и детской смертности. Особые меры были предприняты для снижения детской заболеваемости. Массовая вакцинация против полиомиелита среди детей в возрасте от 9 мес. до 18 лет проводилась в ОАЭ в 1998—1999 гг. В результате были вакцинированы более 750 тыс. человек⁴. С 1999 г. заработала программа, направленная на повышение иммунитета детей, страдающих гемофилией (широкое распространение этого заболевания связано с высоким процентом близкородственных браков в аравийских странах). К концу 1990-х гг. в ОАЭ удалось ликвидировать заболеваемость дифтерией среди детей⁵. Начиная с середины 1990-х гг. в ОАЭ создается система охраны здоровья школьников — специализированные детские медицинские центры, в которые только в течение 1998/99 учебного года обратились почти 195 тыс. учащихся из 388 школ, в 2005 г. функционировало не менее 115 подобных центров⁶.

Несомненным достижением рассматриваемых стран является предоставление государственных гарантий по бесплатному лечению для коренного населения. Даже в проблемные для нефтяных монархий 1980-е гг.,

⁴ The UAE Ministry of Information and Culture: The UAE Yearbook 1999. L., 1999. P. 214.

⁵ Ibid. P. 212.

⁶ The UAE Ministry of Information and Culture: The UAE Yearbook 2005. L., 2005. P. 242.

когда цена на нефть на мировом рынке была низкой, в Кувейте и ОАЭ лечение оставалось бесплатным (но была введена плата за пребывание в больнице). В результате первая фаза эпидемиологического перехода во всех странах Персидского залива была преодолена: в Кувейте, в Бахрейне и ОАЭ — в первой половине 1980-х гг., десятилетием позднее — в Катаре, Омане и Саудовской Аравии. Однако статистические данные по странам Персидского залива ограничены, нет подробной информации о смертности по определенным причинам, поэтому трудно судить о соотношении «экзогенных» и «эндогенных» причин смерти. В странах Персидского залива вторая и третья фазы эпидемиологического перехода проходят почти одновременно; они протекают в условиях регионального взаимодействия, устойчивого роста производства ВВП на душу населения и увеличения государственных расходов на здравоохранение при непосредственном участии Совета министров здравоохранения ССАГПЗ. В начале 2000-х гг. на первый план вышли вопросы борьбы с эндогенными факторами смертности, и основной упор делался на социально-культурные факторы повышения уровня жизни и улучшения экологической среды.

Сохраненные механизмы традиционного исламского общества в сочетании с качественными и современными методами в здравоохранении оказались эффективными в борьбе за увеличение ожидаемой продолжительности жизни, за здоровье и жизнь детей и матерей. В настоящее время показатель младенческой смертности в Кувейте и ОАЭ лишь незначительно выше, чем в развитых странах Европы. Но поскольку в странах Персидского залива приветствуются близкородственные браки, генетические отклонения у новорожденных оказываются существенно выше, что оказывает отрицательное влияние на уровень младенческой смертности.

Динамика младенческой смертности оказывает сильное влияние на рост средней продолжительности предстоящей жизни. Снижение младенческой смертности зависит от целого ряда социально-экономических факторов: улучшение здравоохранения, повышение социально-гигиенических условий и культуры населения. В засушливых регионах на уровень младенческой смертности оказывает воздействие такой специфический фактор, как снабжение населения качественной питьевой водой. В первом десятилетии XXI в. качественной питьевой водой было обеспечено население большинства рассматриваемых в статье государств, кроме Омана и Саудовской Аравии, где сохранилась существенная доля коренного населения, ведущего кочевой образ жизни.

На основании имеющихся статистических данных автором была проанализирована динамика производства ВВП на душу населения, динамика показателей уровня образования среди девочек и взрослых женщин, доля городского населения и влияние этих социально-экономических факторов на уровень младенческой смертности.

Было установлено, что поддержание в течение длительного периода времени (от 20 лет) производства ВВП на душу населения (свыше 7000 долл. США), доли населения, проживающего в городах (выше 75%), доли девочек, посещающих школу (выше 65%), и последовательное снижение доли неграмотных взрослых женщин (ниже 35%) способствует формированию устойчивой тенденции снижения коэффициента младенческой смертности. Во всех странах Персидского залива произошло значительное сокращение младенческой смертности на фоне роста производства ВВП на

душу населения и роста доли городских жителей, снижения доли неграмотных взрослых женщин и увеличения доли девочек, посещающих начальную школу, в условиях сохранения традиционных основ и механизмов исламского общества. Социально-экономический фактор, такой как производство ВВП на душу населения, достигая в среднем 25%—35% от уровня производства ВВП на душу населения развитых стран мира при положительной своей динамике, влияет на процесс воспроизводства населения в традиционном обществе в среднем через 15 лет. Государство патерналистски относится к подданным и нацелено на развитие населения, приветствуя качественные разработки, услуги и конечные продукты в системе образования и здравоохранения. Сохраняющиеся нормы традиционного исламского общества, противодействующие распространению пагубного воздействия западного стиля городской жизни, в сочетании с качественными методами в здравоохранении и значительным улучшением условий жизни, оказались эффективными в борьбе за жизнь. Во всех рассматриваемых монархиях создана современная система здравоохранения, причем в значительной степени ее развитие — это результат скоординированных действий стран в рамках ССАГПЗ.

Список литературы

Galal O., Qureshi A. Regional Inequality in Under-Five Mortality in the Arab World, 1960—1994: The Arab Regional Population Conference, Cairo, 1996. Cairo, 1996. Vol. 2.

Lawrence T.E. Seven Pillars of Wisdom. L., 1962.

Rashad H., Khadr Z. The Demography of the Arab Region: New Challenges and Opportunities // Human Capital: Population Economics in the Middle East / Ed. by I. Sirageldin. Cairo, 2002.

The UAE Ministry of Information and Culture: The UAE Yearbook 1999. L., 1999.

The UAE Ministry of Information and Culture: The UAE Yearbook 2005. L., 2005.

United Nations: Demographic Yearbook 1991. N.Y., 1992.

United Nations: Demographic Yearbook 1995. N.Y., 1996.

United Nations: Demographic Yearbook 2001. N.Y., 2002.

United Nations: Demographic Yearbook 2003. N.Y., 2004.

United Nations: Demographic Yearbook 2008. N.Y., 2009.

United Nations: World Population Ageing 2007. N.Y., 2008.