

## Принцип № 1. Найди и развивай свои сравнительные преимущества



Курс экономической теории для менеджеров имеет базовое значение. В нем изучаются инструменты экономического анализа, основы рыночной экономики, организационные формы предпринимательской деятельности, издержки и прибыль фирмы в условиях совершенной конкуренции, чистой естественной монополии, монополистической конкуренции и ценовой дискриминации, а также поведение фирм в условиях олигополии. Специальная тема посвящена стратегии и тактике фирм на рынке факторов производства. Важное значение в курсе имеет анализ риска, инвестиционных решений и исследования макроэкономической среды бизнеса. В данном кратком курсе MBA представлены только наиболее фундаментальные понятия: принцип рационального ведения хозяйства, альтернативные издержки, механизм рыночного взаимодействия, концепция сравнительных преимуществ и политика фирмы на разных этапах жизненного цикла продукции без знания которых, не будет создано никаких условий для экономического процветания.

### 1.1. Издержки упущенных возможностей

Принятие экономических решений опирается на современную экономическую теорию – экономикс. Под *экономикс* понимается *аналитическая наука об использовании людьми ограниченных ресурсов (земля, труд, капитал, предпринимательские способности) для производства различных товаров и услуг, их распределения и обмена между членами общества в целях потребления.*

#### Принципы рационального ведения хозяйства

Множественность экономических целей при ограниченности ресурсов ставит перед менеджером проблему **экономического выбора** (*economic choice*) — выбора наилучшего из альтернативных вариантов их использования, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей при данных затратах. Перед каждым человеком, фирмой и обществом в целом возникают проблемы, что, как и для кого производить, т. е. как определить условия и направления использования ограниченных ресурсов. Экономическая наука при этом не только пытается зафиксировать то, что есть, но и разрабатывает наилучшие варианты решения возникших проблем. В последнем случае возникает проблема **рационального ведения хозяйства** (*economizing*): все общество как бы участвует в игре со строго определенными и заранее всем известными правилами.

В неоклассической теории рациональным является максимизация полезности индивида в пределах ресурсов, имеющихся в его распоряжении, знаний, которыми он располагает, и ожиданий в отношении действий других партнеров. Предполагается, что рациональные индивиды не только способны соотнести выгоды и издержки своих действий, но и понимают последствия своей деятельности. В то же время общепринятые нормы, традиции, обычаи играют в построениях неоклассиков весьма скромную роль. Между тем, потребность в снижении уровня неопределенности вынуждает экономических агентов опираться на традиции. Там, где преобладает неопределенность, неоклассические предпосылки теряют свою универсальную силу. Максимизация может стать бессмысленной и рациональный индивид вынужден ориентироваться не на нее, а на социально-приемлемые результаты. К тому же то, что было рациональным вчера, может оказаться нерациональным сегодня.

Аксиома рациональности не стремится к всестороннему описанию реальности. Она представляет идеальный тип этой реальности, который помогает сформулировать основные гипотезы поведения индивидов независимо от сферы деятельности. Теория рационального выбора – универсальна. Она формализует логику поведения индивида в различных ситуациях. В политике она получила название теории общественного выбора, в социологии – теории социального выбора, в истории – клиометрика, в праве – экономика и право.

Хотя понятие рациональности весьма дискуссионно, в наиболее общем виде рациональность может быть определена следующим образом: "субъект (1) никогда не выберет альтернативу X, если в то же время (2) доступна альтернатива Y, которая, с его точки зрения (3), предпочтительнее X"<sup>1</sup>. Цифрами выделены три важнейшие характеристики рациональности: *ее индивидуальный характер, ограниченность и субъективность*.

В теории неполной рациональности преодолевается ограниченность неоклассической теории, поскольку учитывается, что в ежедневных решениях важную роль играет время, трансакционные издержки и информация, от которых традиционная неоклассическая теория абстрагировалась. Теория ограниченной рациональности формулирует рациональность не только в строгой форме (как принцип максимизации), но и в менее строгой форме, с учетом ее ограничения во времени, когда люди не добиваются максимума, а стремятся обеспечить определенный уровень обеспечения своих потребностей. Она учитывает новейшие достижения, сделанные Р. Коузом (трансакционные издержки), Г. Саймоном (ограниченная рациональность), Дж. Стиглером (включившим неполноту информации в неоклассический анализ), Г. Беккером (распространившим принцип неопределенности на семейные отношения) и др.

### Альтернативные издержки

В реальной действительности люди всегда сталкиваются с альтернативными издержками. Производство одного продукта означает отказ от другого. Рациональный человек должен подсчитать не только будущие затраты, но и издержки неиспользованных производственных возможностей, чтобы сделать оптимальный экономический выбор. *Издержки одного блага, выраженные в другом благе, которым пришлось пренебречь (пожертвовать), называются альтернативными издержками (opportunity costs), издержками неиспользованных возможностей или вмененными издержками.*

Рассмотрим условный пример. Допустим, что путешествие из Санкт-Петербурга в Москву занимает 8 часов поездом и 3 часа самолетом (с учетом времени поездки в аэропорт). Стоимость проезда поездом 2000 рублей, самолетом — 5000 рублей. В путешествие отправляются трое: Абрамов, Борисов и Венгеров. Часовая ставка оплаты труда Абрамова — 400 рублей в час, у Борисова — 600, у Венгерова — 1000. Каким видом транспорта поедут эти люди? 2000 рублей в данном случае — неизбежные затраты (sunk cost): какой бы из имеющихся в наличии транспорт ни выбрать, меньше затратить не удастся. Поэтому дополнительными (предельными) затратами являются 5000—2000=3000 рублей. Неизбежные потери времени составляют 3 часа, дополнительные (предельные) потери равны 8—3=5 часам. Предметом анализа является

---

<sup>1</sup> Подробнее см.: Швери Р. Теория рационального выбора: универсальные средства или экономический империализм? – Вопросы экономики, 1997, №7, с. 37-46.

сопоставление этих 3000 рублей и 5 часов времени. Абрамов за эти 5 часов заработает лишь 2000, его альтернативные издержки (2000) меньше, чем дополнительные затраты на покупку авиабилетов (3000), Следовательно, для него рациональнее (выгоднее) поехать поездом. Часовая ставка Борисова — 600. В результате полета самолетом он сэкономит 5 часов, за которые может заработать 3000 рублей. Следовательно, экономия времени дает возможность вернуть затраченную на авиабилет сумму. Поэтому ему с точки зрения рационального поведения все равно, ехать ли поездом и потерять 5 часов времени или лететь самолетом и "отработать" перерасход ресурсов.

Что же касается Венгерова, то очевидно, что для него, как говорил Б. Франклин, "время — деньги", так как за 5 часов он сможет заработать 5000 рублей, что значительно больше дополнительных затрат на авиабилет. Итак, с точки зрения рационального поведения: Абрамов поедет поездом, Венгеров полетит самолетом, а Борисову все равно. Этот простейший случай дает прекрасный пример принятия экономических решений. Они принимаются, когда **дополнительные (предельные) выгоды должны быть не меньше дополнительных (предельных) издержек:**

$$MB \geq MC,$$

где MB (marginal benefit) — предельные выгоды,

MC (marginal cost) — предельные издержки.

Человек не должен пилить опилки и постоянно сокрушаться по поводу того, что сделал он или его предшественники. От него зависит лишь следующий шаг и он должен сделать его рациональным, т.е. соотнести ближайшие выгоды и ближайшие убытки. И если он будет действовать так постоянно, то он достигнет экономической эффективности (или максимально приблизиться к ней). Это особо ярко проявляется в условиях современной рыночной системы.

## 1.2. Рыночный механизм

### Рынок

**Рынок (market)** представляет собой систему отношений, в которой связи покупателей и продавцов столь свободны, что цены на один и тот же товар имеют тенденцию быстро выравниваться.

Рынок — это, прежде всего, место встречи продавцов и покупателей; между ними осуществляется обмен по цене, о которой удалось договориться. При этом происходит добровольное отчуждение своей собственности и присвоение чужой. Следовательно, рынок означает взаимную передачу прав собственности. Для осуществления сделки необходимы издержки, связанные с поиском информации, ведением переговоров, определением качественных и количественных характеристик покупаемого товара или услуги, спецификацией и защитой прав собственности, заключением контракта и т. д. Поэтому рынок можно определить как совокупность транзакций (от англ. transaction — сделка). В ходе обмена происходят своеобразный учет и общественная оценка реализуемых благ. Рынок выступает как специфическая форма взаимосвязи между обособленными в рамках общественного разделения труда производителями, каждый из которых хозяйствует самостоятельно, на свой страх и риск. Общественные потребности выявляются с помощью системы цен. Они передают информацию, которая служит стимулом к применению наиболее экономных методов производства и наиболее эффективному использованию ограниченных ресурсов. Тем самым рынок способствует перераспределению доходов в пользу лучше хозяйствующих субъектов, использующих передовую технологию и высококачественные ресурсы. В развитом индустриальном обществе рынок представляет собой не площадь, где случайно встретились отдельные покупатели и продавцы, а социальный механизм, осуществляющий постоянную связь между производителями и потребителями экономических благ. Важную роль в выравнивании спроса и предложения, установлении равновесных цен играют оптовые покупатели и продавцы.

## Спрос и предложение

Если мы рассмотрим ситуацию, складывающуюся на рынке какого-нибудь товара, то легко заметим, что между ценой товара и количеством проданного (реализованного) товара существует определенная связь. Чем ниже цена товара, тем большее его количество (при прочих равных условиях) готовы купить покупатели, тем выше на него спрос. Например, при цене в 60 долл. покупатели готовы купить лишь одну единицу блага X, При цене в 30 долл. — три единицы, при цене в 20 долл. — четыре единицы и т.д. *Обратная зависимость между ценой и величиной спроса называется законом спроса (law of demand)*. Эта зависимость количества проданных благ от уровня цен может быть изображена графически. **Кривая спроса (demand curve)** — кривая, показывающая, какое количество экономического блага готовы приобрести покупатели по разным ценам в данный момент времени. В экономической теории принято откладывать независимую переменную (цену) по вертикальной, а зависимую (спрос) — по горизонтальной оси (см. рис. 1—1). Изображенная кривая характеризует состояние цен и объема покупок продукции X в определенный момент времени (например, на 1 января 2007 г.). Она имеет отрицательный наклон, что свидетельствует о желании потребителей купить большее количество благ при меньшей цене. В общем виде:

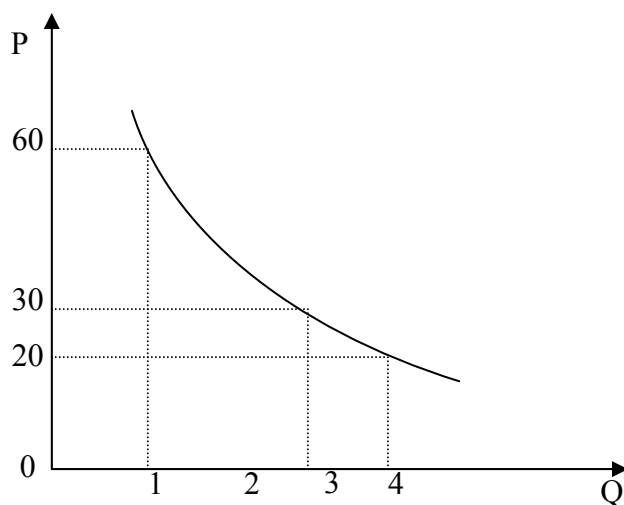
$$Q_D = f(P),$$

где

$Q_D$  — величина спроса (demand);

P — цена (price).

Кроме цены, на спрос влияют и другие факторы. Рассмотрим это влияние подробнее.



**Рис. 1-1. Зависимость величины спроса от цены.**

**Функция спроса (demand function)** — функция, определяющая спрос в зависимости от влияющих на него различных факторов. Важнейшим из них является цена на единицу блага в данный момент. Мы уже выяснили, что чем ниже цена, тем выше спрос, и наоборот. Изменение цен означает движение по кривой спроса (см. рис. 1-2).

На спрос влияют не только цены, но и иные факторы: 1) увеличение (или сокращение) доходов потребителя, 2) изменение вкусов и предпочтений, 3) ценовые и дефицитные ожидания, 4) колебание расходов на рекламу, 5) изменение цен товаров-субститутов и комплементарных товаров, 6) рост (или уменьшение) количества покупателей и др.

Спрос является функцией всех этих факторов:

$$Q_D = f(P, I, Z, W, P_{sub}, P_{com}, N, B), \quad (1.1)$$

где

$Q_D$  — спрос;

- P — цена;
- I — доход;
- Z — вкусы;
- W — ожидания (waiting);
- P<sub>sub</sub> — цена на товары-субституты;
- P<sub>com</sub> — цена на комплементарные товары;
- N — количество покупателей;
- B — прочие факторы;

Эти факторы способствуют сдвигу кривой спроса вправо или влево (см. рис. 1-3).

Например, **увеличение денежных доходов потребителей** (при отсутствии инфляции) означает повышение спроса, то есть сдвиг кривой D в положение D<sub>2</sub>. При этом спрос может возрастать быстрее или медленнее роста дохода в зависимости от качества товара, его места в бюджете потребителя и ряда других свойств, которые будут выяснены позже. Такая ситуация типична для большинства товаров за исключением низкокачественных. Рост доходов переключает спрос потребителей на товары лучшего качества, спрос же на низкокачественные товары снижается, то есть кривая перемещается из положения D в положение D<sub>1</sub>.

**Рост цен на товар, который является субститутом**, данного товара, повышает спрос на данный товар. Например, рост цен на красные гвоздики может переключить часть спроса на розовые (или белые) гвоздики, вследствие чего цена их также начнет расти. Это позволяет сделать вывод о том, что *если два товара взаимозаменяемы (являются товарами-субститутами), то между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь*. Рост цен на красные гвоздики привел к росту спроса на розовые гвоздики.

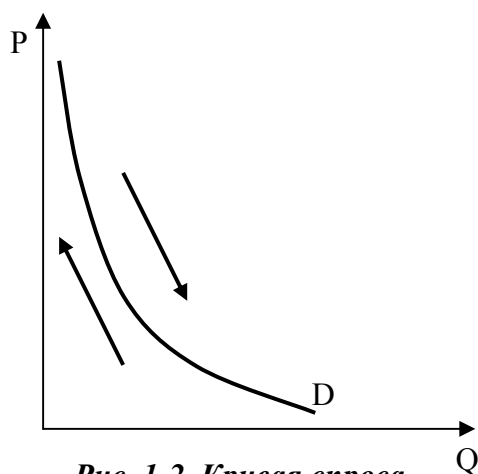


Рис. 1-2. Кривая спроса.

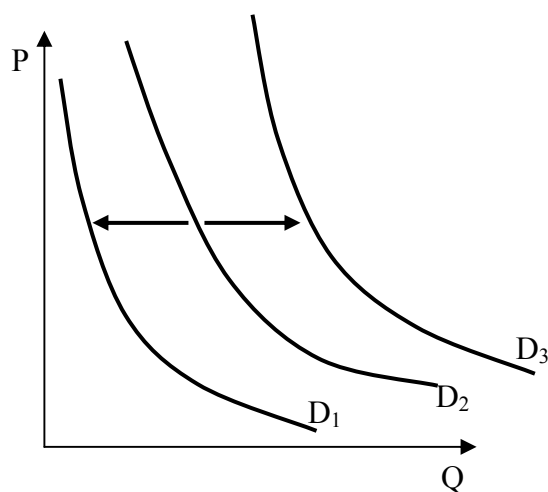


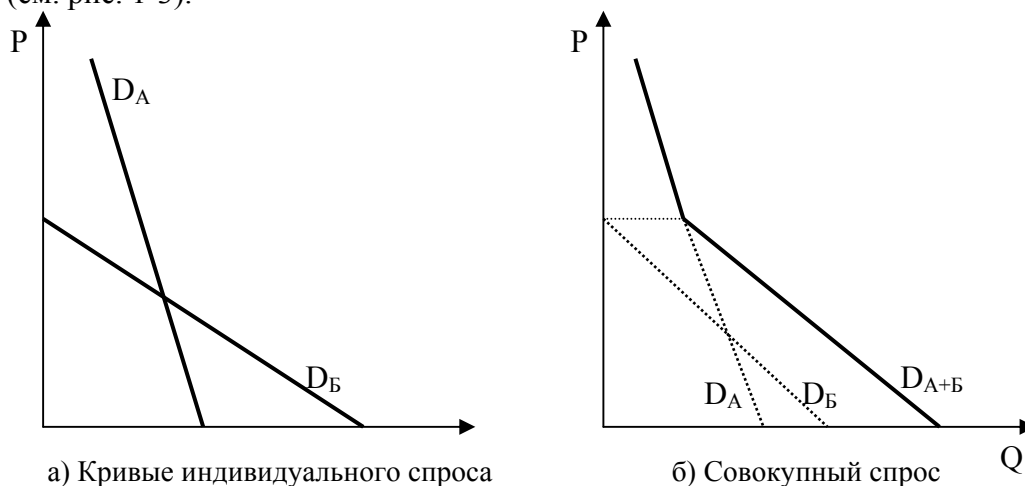
Рис. 1-3. Функция спроса (сдвиг кривой спроса).

Наоборот, **повышение цен на взаимодополняемое (комплементарное) благо** сокращает спрос на него. Например, рост цен на лыжи приведет к уменьшению объема их продаж. Следствием сокращения объема продаж лыж будет падение спроса на лыжные крепления. Падение спроса на них заставит продавцов снизить их цены. Таким образом, *если два товара взаимодополняемы (комплементарны), то между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь*. В нашем примере рост цен на лыжи привел к падению спроса на лыжные крепления. Важным фактором, влияющим на спрос, является **число покупателей**. Поясним это на примере. Допустим, у нас имеются два покупателя — Андреев и Борисов, индивидуальные функции спроса которых известны (см. рис. 1-4а). Тогда совокупный спрос может быть определен путем сложения спроса Андреева и Борисова (см. рис. 1-4б).

В реальной рыночной экономике, когда речь идет о числе покупателей, чрезвычайно важно учитывать их половозрастную структуру, средний размер семей, долю лиц пенсионного возраста и т.д.

На изменение спроса влияют и *вкусы потребителей*, однако их влияние порой довольно трудно определить однозначно. К тому же один и тот же фактор может оказывать разное (нередко прямо противоположное) влияние на различные группы населения.

Итак, подведем итоги. Движение вдоль кривой спроса отражает **изменение величины спроса**: чем выше цена, тем ниже (при прочих равных условиях) величина спроса и, наоборот, чем ниже цена, тем выше величина спроса (см. рис. 1-2). Сдвиг кривой спроса влево или вправо отражает **изменение спроса**: оно происходит под влиянием факторов, определяющих функцию спроса (см. рис. 1-3).



**Рис. 1-4. Индивидуальный и совокупный спрос.**

Если мы рассмотрим ситуацию, складывающуюся на рынке со стороны предложения, то легко заметим, что зависимость величины предложения от цены прямая: чем выше цена, тем большее количество товара (при прочих равных условиях) готовы предложить продавцы. Например, при цене 20 долл. производители согласны продать лишь две единицы блага X, при цене 30 долл. — четыре единицы, а при цене 50 долл. — шесть единиц блага X. В общем виде

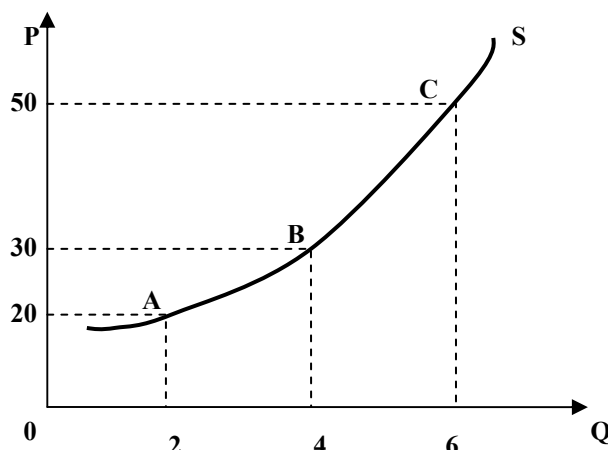
$$Q_s = f(P),$$

где

$Q_s$  — величина предложения (supply);

$P$  — цена.

Прямая связь между ценой и количеством предлагаемого продукта называется **законом предложения (law of supply)**. Зависимость количества произведенных благ от уровня цен может быть изображена графически. **Кривая предложения (supply curve)** — кривая, которая показывает, какое количество экономического блага готовы продать производители по разным ценам в данный момент времени (см. рис. 1-5).



**Рис. 1-5. Зависимость величины предложения от цены.**

Изображенная кривая S (от англ. supply) характеризует уровень цен и объем продаж блага X в определенный момент времени (например, на 1 января 2007 г.). Она имеет положительный наклон, что свидетельствует о желании производителя продать большее количество благ по более высокой цене. Кроме цены, на предложение влияют и другие факторы.

Рассмотрим их подробнее.

**Функция предложения (supply function)** определяет предложение в зависимости от влияющих на него различных факторов. Как мы уже выяснили, важнейшим из них является цена на единицу блага в данный момент времени. Изменение цены означает движение по кривой предложения (см. рис. 1-6). В действительности на предложение блага влияют не только цены самого блага, но и другие факторы: 1) цены факторов производства (ресурсов), 2) технология, 3) ценовые и дефицитные ожидания агентов рыночной экономики, 4) размер налогов и субсидий, 5) количество продавцов и др. Величина предложения является функцией всех этих факторов:

$$Q_s = f(P, P_r, K, T, N, B), \quad (1.2)$$

где

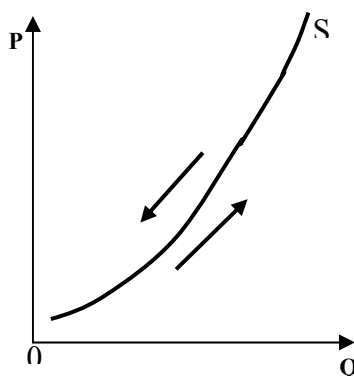
$P_r$  — цены ресурсов;

$K$  — характер применяемой технологии;

$T$  — налоги и субсидии;

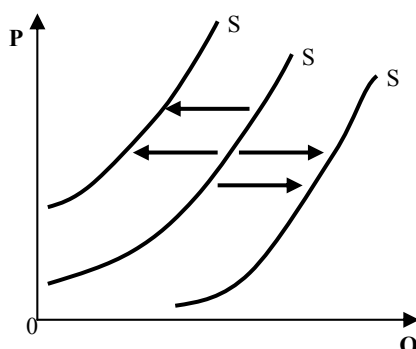
$N$  — количество продавцов;

$B$  — прочие факторы.



**Рис. 1-6. Кривая предложения (изменение величины предложения).**

Например, повышение цен на факторы производства означает сокращение предложения, то есть сдвиг кривой S в положение  $S_1$ . Наоборот, в случае понижения цен на факторы производства произойдет увеличение предложения, что приведет к сдвигу кривой S в положение  $S_2$  (рис. 1-7).



**Рис. 1-7. Функция предложения (сдвиг кривых предложения).**

Напомним, что под затратами в микроэкономике понимаются оценки, причем такие оценки, которые отражают ценность данных факторов производства при их наилучшем альтернативном использовании. Поэтому функция предложения отражает затраты ресурсов, владельцам которых производитель уплатил по цене лучшей альтернативы. Если бы он не смог этого сделать, то владельцы ресурсов использовали бы их в производстве других товаров.

Подведем итоги. Движение вдоль кривой предложения отражает **изменение величины предложения**: чем выше цена, тем выше (при прочих равных условиях) величина предложения и, наоборот, чем ниже цена, тем ниже величина предложения (рис. 1-6). Сдвиг кривой предложения влево или вправо отражает **изменение предложения**: оно происходит под влиянием факторов, определяющих функцию предложения (рис. 1-7).

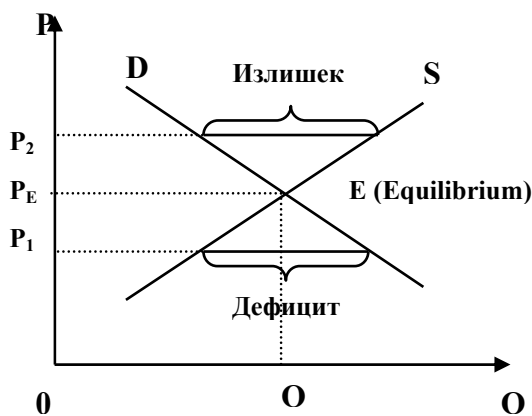


Рис. 1-8. Цена равновесия и отклонения от нее.

В условиях рыночной экономики конкурентные силы способствуют синхронизации цен спроса и цен предложения, что приводит к равенству объемов спроса и объемов предложения.

В ходе развития рынка осуществляется процесс взаимного приспособления продавцов и покупателей. Важную роль при этом играют цены, которые способствуют быстрому обмену необходимой информацией. Они делают условия обмена простыми, ясными и стандартизированными для всех участников рыночной экономики (см. рис. 1-8). Точка равновесия обозначается E (от латинского Equilibrium).

В точке равновесия  $P_E = P_S = P_D$ ,

где

$P_E$  — равновесная цена;

$P_S$  — цена предложения;

$P_D$  — цена спроса.

Это означает, что  $Q_E = Q_S = Q_D$ ,

где  $Q_E$  — равновесный объем;

$Q_S$  — объем предложения;

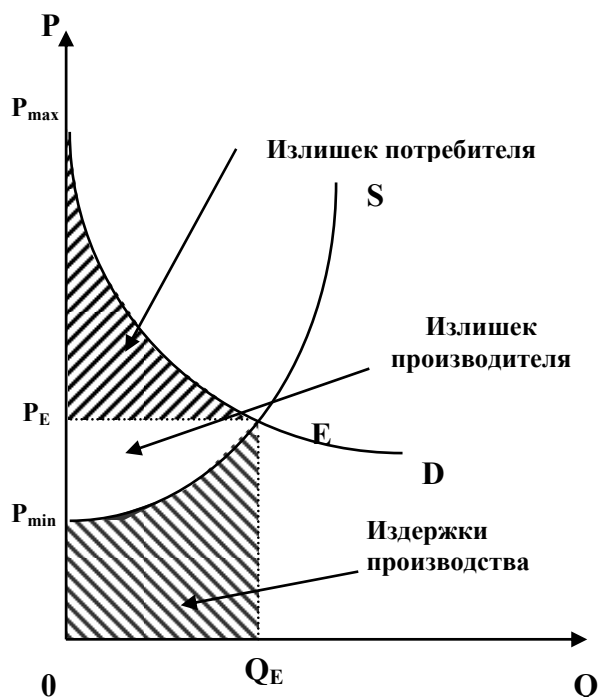
$Q_D$  — объем спроса.

**Равновесная цена (equilibrium price)** — цена, уравнивающая спрос и предложение в результате действия конкурентных сил. Образование равновесной цены — процесс, требующий определенного количества времени. В условиях совершенной конкуренции происходит быстрое взаимное приспособление цен спроса и цен предложения, объема спроса и объема предложения. В результате установления равновесия выигрывают и потребители, и производители. Поскольку цена равновесия обычно ниже максимально предлагаемой потребителями цены, величину **излишка (выигрыша) потребителя (consumer's surplus)** графически можно изобразить через площадь  $P_{\max}EP_E$  (см. рис. 1-9). В свою очередь, равновесная цена обычно выше минимальной цены, которую могли бы предложить наиболее передовые фирмы.

Если E — точка равновесия, то цена, по которой продаются и покупаются товары, равна  $P_E$ , а объем проданного товара равен  $Q_E$  (см. рис. 1-9). Следовательно, совокупная (общая) выручка (total revenue) равна  $TR = P_E \times Q_E$ . Совокупные издержки (затраты) производителей равны площади фигуры  $OP_{\min}EQ_{\min}$ .



Разница между общей выручкой  $P_E \times Q_E$  (площадью прямоугольника  $OP_EEQ_E$ ) и совокупными издержками (площадь  $OP_{min}EQ_E$ ) и составляет излишек (выигрыш) производителя (площадь  $P_EEP_{min}$ ).



*Рис. 1-9. Излишек потребителя, издержки и излишек производителя*

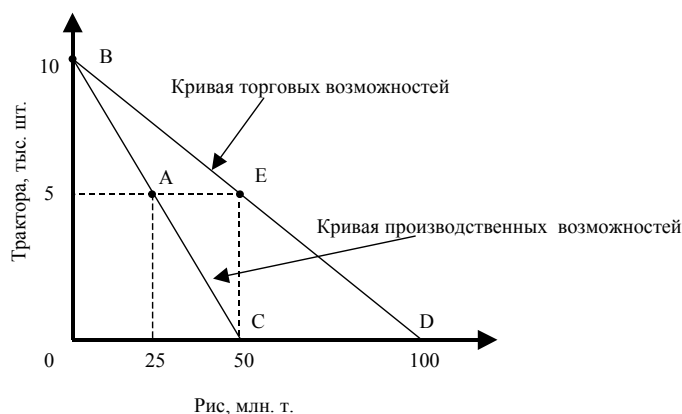
Рынок стихийно, автоматически способствует формированию равновесных цен (этот процесс А. Смит назвал механизмом "невидимой руки"). Превышение цены спроса над ценой предложения способствует перераспределению ресурсов в пользу отраслей с высоким платежеспособным спросом. Высокие цены свидетельствуют об относительной редкости благ, побуждая к расширению их производства и тем самым к лучшему удовлетворению общественных потребностей. Так как равновесная цена значительно превышает издержки у тех производителей, затраты которых ниже средних, то она способствует перераспределению ресурсов от худших производителей к лучшим, повышая эффективность функционирования национальной экономики в целом.

### 1.3. Принцип сравнительных преимуществ.

В рыночной экономике каждый человек должен определить свои сравнительные преимущества – ту область, в которой он может производить товары и услуги с наименьшими издержками или с теми же издержками (что и у других), но гораздо более высокого качества. Адам Смит (1723-1790) был один из первых, кто создал предпосылки для формулировки этого принципа. В основе его концепции лежит идея “неуравнительного равенства”.

Каждый человек уникален, он обладает данными от природы (или благоприобретенными) способностями. Эти различия индивидов становятся общественно значимыми благодаря обмену и торговой деятельности.

Их односторонность и ограниченность превращаются в их достоинство, так как специализация повышает производительность труда. Обмен, минимизируя издержки, заставляет людей становиться “глубокими специалистами в узкой области”. Индивиды становятся полноправными членами общества, необходимыми друг другу благодаря своей специализации. Обмен, в результате, играет двоякую роль: “подключает” отдельных людей к цивилизации и развивает их потребности, способствуя всестороннему развитию личности.



**Рис. 1-10. Классическая теория: кривые производственных и торговых возможностей.**

Концепция абсолютных преимуществ Адама Смита получила дальнейшее развитие в работах **Давида Риккардо (1772-1823)**, который сформулировал принцип сравнительных преимуществ. Первоначально его теория исходила из одного переменного фактора (цены рабочей силы) и полной специализации. Поясним это наглядным примером (см. рис. 1-10). Предположим, что наша страна производит только два товара - трактора и рис - и что относительные цены в стране сложились таким образом, что один трактор стоит 5 тонн риса и страна распределяет свои усилия поровну между производством тракторов и выращиванием риса. В этом случае страна будет производить в точке А (на кривой производственных возможностей ВС), которая равнозначна производству 25 млн. тонн риса и 5 тыс. тракторам. Допустим далее, что в мире ситуация сложилась иная: один трактор стоит 10 тонн риса. Это означает, что кривая торговых возможностей BD лежит правее кривой производственных возможностей, т.е. допускает производство или 10 тыс. шт. тракторов или 100 млн. тонн риса. Тогда нашей стране выгодно специализироваться только в производстве тракторов.

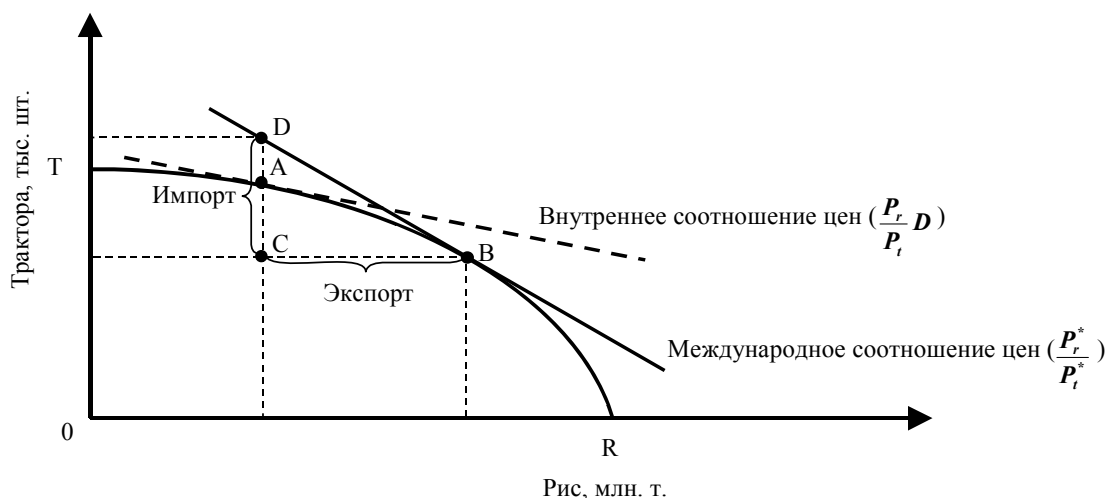
Если предпочтения в потреблении тракторов и риса не изменятся и страна по-прежнему будет стремиться потреблять их в равной пропорции, то данной стране будет выгодно произвести 10 тыс. тракторов и обменять половину на 50 млн. тонн риса, т.е. переместиться из точки А, в недостижимую ранее точку Е, которая обеспечивает, при прежнем производстве тракторов вдвое больше риса.

Первоначальная классическая теория в XX-м веке была значительно усовершенствована шведскими экономистами **Эли Хекшером (Eli F. Heckscher, 1879-1952)** и **Бертилем Олином (Bertil Ohlin, 1899-1979)**. В отличие от классической теории, которая объясняла торговлю различной производительностью труда в различных странах (при производстве одного и того же товара), неоклассическая теория исходит из того факта, что все страны имеют одинаковый доступ к технологиям производства всех товаров. Однако в различных странах существуют различные цены ресурсов, поэтому страны с дешевой рабочей силой будут иметь преимущества при производстве трудоемких товаров, а страны с невысокой ценой капитала – в производстве капиталоемких товаров.

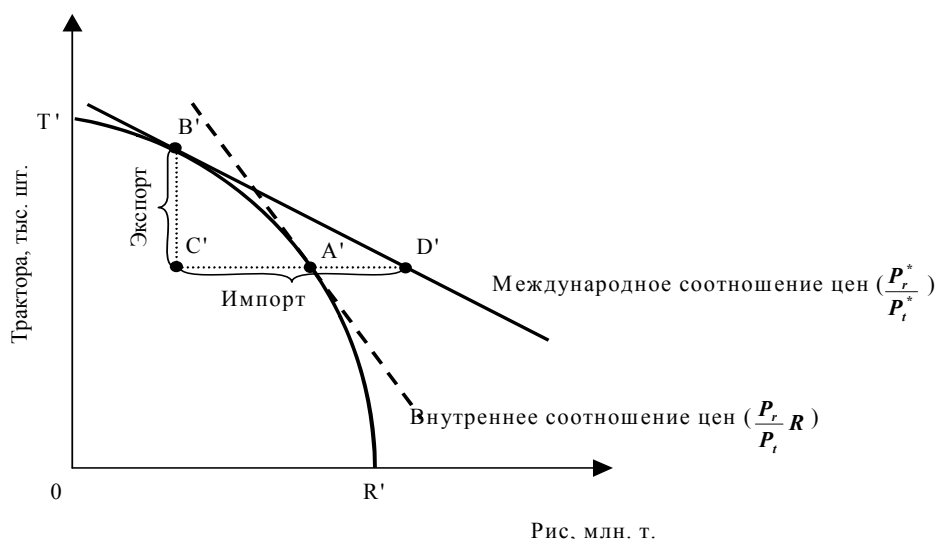
Поскольку страны различаются по обеспеченности ресурсами, а различная продукция требует разных соотношений ресурсов, создаются предпосылки для взаимовыгодного обмена. Поясним это на наглядном примере (см. рис. 1-11). Допустим, что у нас есть две страны: развитая и развивающаяся. Для развивающейся характерна большая специализация в аграрной сфере и сравнительное преимущество в производстве сельскохозяйственной продукции, для развитой – в сфере промышленности.

Поскольку каждая страна обладает сравнительным преимуществом, то международное соотношение цен не совпадает с внутренним. На рисунке внутреннее соотношение цен (для развивающейся страны  $\frac{P_r}{P_t}$ , а для развитой  $\frac{P_r}{P_t}$ ) показано пунктирными линиями.

Международное соотношение цен  $\frac{P_r^*}{P_t^*}$  при свободной торговле должно установиться где-то между  $\frac{P_r}{P_t} D$  и  $\frac{P_r}{P_t} R$  (на графике оно показано сплошной линией). При внутреннем соотношении цен  $\frac{P_r}{P_t} D$ , страна третьего мира производила бы в точке А. Однако с учетом международного соотношения цен  $\frac{P_r^*}{P_t^*}$ , выгоднее было бы производить в точке В. В этом случае её экспорт риса увеличился бы на СВ. Однако в результате этой специализации полученный импорт, не только бы покрыл потери (в производстве тракторов), связанные со специализацией, АС, но и увеличился на AD, т.е. мы смогли бы выйти за границы производственных возможностей, существовавших в условиях отсутствия обмена.



а) Развивающаяся страна



б) Развитая страна

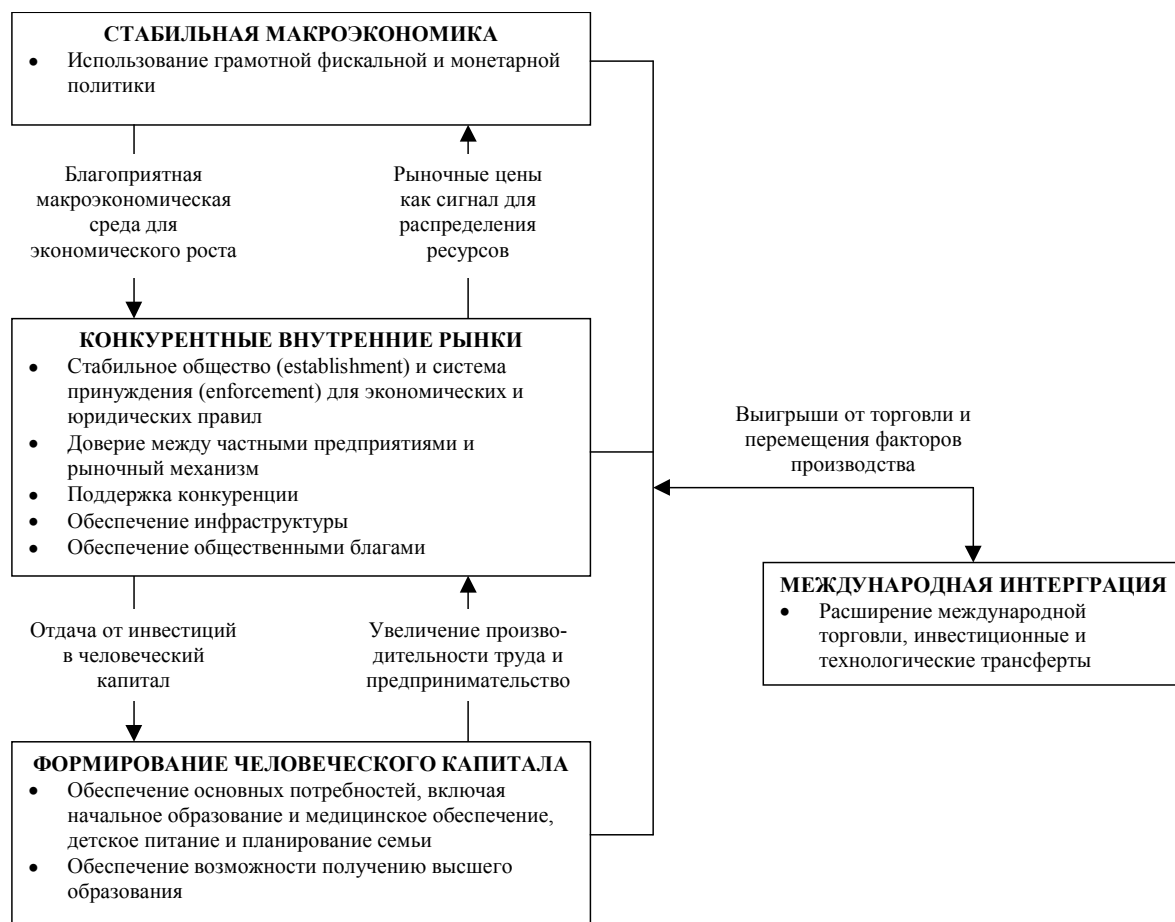
**Рис. 1-11. Неоклассическая теория: сравнительные преимущества экспортной ориентации**

Аналогично от международной торговли выигрывает и развитая страна, экспорт тракторов В'С' – позволит не только компенсировать потери связанные со специализацией А'С', но и увеличить импорт риса на А'D'.

Важно подчеркнуть, что торговля сбалансирована для обеих стран, т.к. стоимость экспорта равна стоимости импорта. Таким образом, неоклассическая теория считает, что с ростом международной торговли растут и выгоды участвующих в ней стран. Хотя полная специализация на производстве одного какого-либо товара невозможна (в силу роста альтернативных издержек), выгоды относительной специализации значительны. Более того, они способствуют выравниванию цен факторов производства, т.к. в результате международной специализации повышается спрос на те факторы производства, которые имеются в избытке.

Составляющими благоприятной рыночной стратегией развития является формирование человеческого капитала, развитие конкурентных внутренних рынков, стабильная макроэкономика и международная интеграция (см. рис. 1-12).

Кейнсианский подход к проблемам роста оказался ограниченным потому, что акцентировал внимание лишь на вопросах эффективного использования ресурсов и технологии. Критика кейнсианцев со стороны неоклассиков наглядно показала, что преодоление отсталости не сводится только к проблемам роста, а включает в себя более широкий спектр проблем развития. Заслугой неоклассиков было стремление показать, что развитие есть одновременный процесс роста и существенных сопутствующих изменений, способствующих превращению одного качества (традиционная экономика) в другое (современная экономика). И важно подчеркнуть, что это развитие ускоряется, когда создана конкурентная среда, стимулирующая развитие внутренних рынков.



**Рис. 1-12. Составляющие благоприятной рыночной (market-friendly) стратегии развития**

Источник: Hess P., Ross C. *Economic Development: Theories, Evidence and Policies*. Philadelphia etc., 1997.

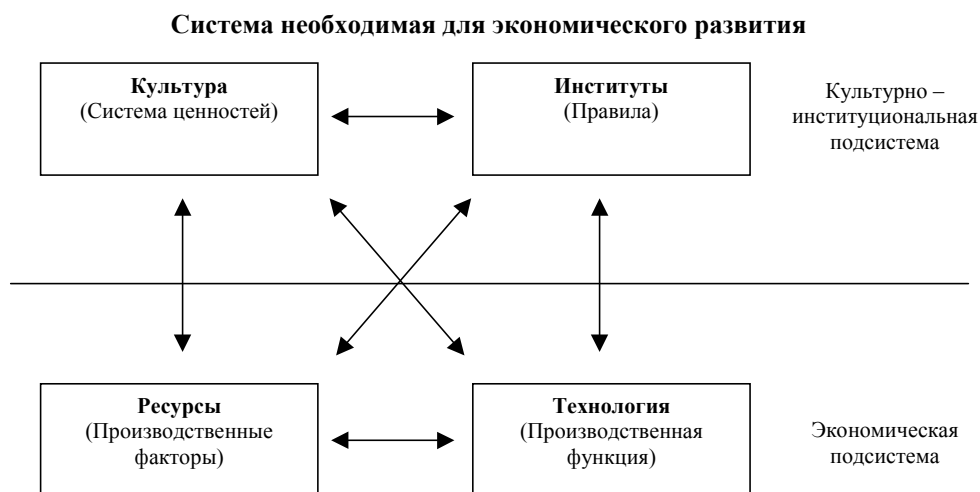
P.525

Институционалисты пошли дальше. Их исследования показали, что развитие включает в себя не только экономическую подсистему, но и широкий спектр неэкономических переменных,

включая формальные и неформальные институты, культуру и всю систему ценностей, без которой полноценное развитие невозможно (см. рис. 1-13).

Однако неоклассикам, как и кейнсианцам, был присущ тот недостаток, что они были не способны осознать органическую неприменимость к странам догоняющего развития реалий развитого общества (и соответствующего понятийного аппарата) и склонны осуществлять прямую проекцию исторического опыта эволюции европейских стран на ситуацию, сложившуюся в странах с переходной экономикой.

В центре их внимания оказались не только проблемы роста душевого дохода, но и устранение абсолютного и относительного обнищания, сокращение неравенства, увеличение занятости и рост качества трудовых ресурсов и человеческого капитала в целом. Формирование человеческого капитала предполагает не только обеспечение основных потребностей (детское питание, начальное и среднее образование, медицинское обеспечение и т.д.), но и возможности дальнейшего повышения квалификации, включая высшее образование и различные формы переподготовки кадров. Таким образом, они осуществили выход за рамки современной экономической теории – еconomics. Фактически, благодаря их усилиям стало очевидно, что экономическое развитие невозможно без глубоких изменений всей системы экономических институтов, социальных и политических отношений. Поэтому сама категория "экономика развития" оказалась более широким понятием, охватывающим не только вопросы традиционной экономической науки, но и широкий круг проблем, включающий социальные, институциональные и политические преобразования, необходимые для обеспечения устойчивого роста на периферии капиталистического мира и качественного улучшения условий жизни широких слоев населения стран Азии, Африки, Латинской Америки (поведение которых, заметим в скобках, не укладывается в рамки традиционной теории с её принципами индивидуализма, рационализма, полной информированности и эффективности рынков).



**Рис. 1-13. Взаимосвязанное развитие в социальной системе**

*Источник: Hayami Y. Development Economics From the poverty to wealth of nations. Oxford. 1997. С. 11.*

Рыночная экономика предопределяет равенство возможностей, а отнюдь не равенство результатов. Она опирается на свободу выбора, однако такая свобода возможна лишь там и тогда, где и когда обеспечены элементарные условия существования и удовлетворены основные потребности личности. В условиях развивающихся стран, существует низкий уровень жизни, низкая производительность всех факторов производства, высокие темпы роста населения и подчиненное положение в системе международных экономических отношений.

Таким образом, институционалисты учли опыт и неоклассиков, и кейнсианцев. Они подвели своеобразный базис под их программы. Формирование человеческого капитала (за который ратовали институционалисты) стало основой для развития конкурентных внутренних рынков (что составляло "конёк" неоклассики), которые предопределяют, в свою очередь,

стабильную макроэкономику (бывшую в центре внимания кейнсианства). Конечно, все эти факторы взаимосвязаны и испытывают не только прямое, но и обратное влияние. Более того, они находятся под влиянием мирового сообщества и, прежде всего, международной торговли и перемещения факторов производства из станы в страну.

### 1.4. Жизненный цикл товара.

В условиях рыночной экономики фирма должна постоянно адаптироваться к быстро меняющейся обстановке. Это наглядно видно в условиях современного научно-технического прогресса. Формы конкуренции и стратегия фирмы изменяется на разных стадиях жизненного цикла товара (услуги). Обычно выделяют 4 основные стадии (см. Рис.1-14).

#### Стадия 1. «Большая авантюра»

На первой стадии производимый нами товар (услуга) является уникальным. Поэтому нет конкурентов и нет необходимости придумывать много вариантов. На установление цены влияет отсутствие конкуренции. Однако затраты на рекламу непропорционально велики потому, что рынок не знает и не понимает услуги. Предложение новой услуги требует значительных средств и если их удаётся осуществить, то пионеры имеют лучшие условия для получения прибыли.

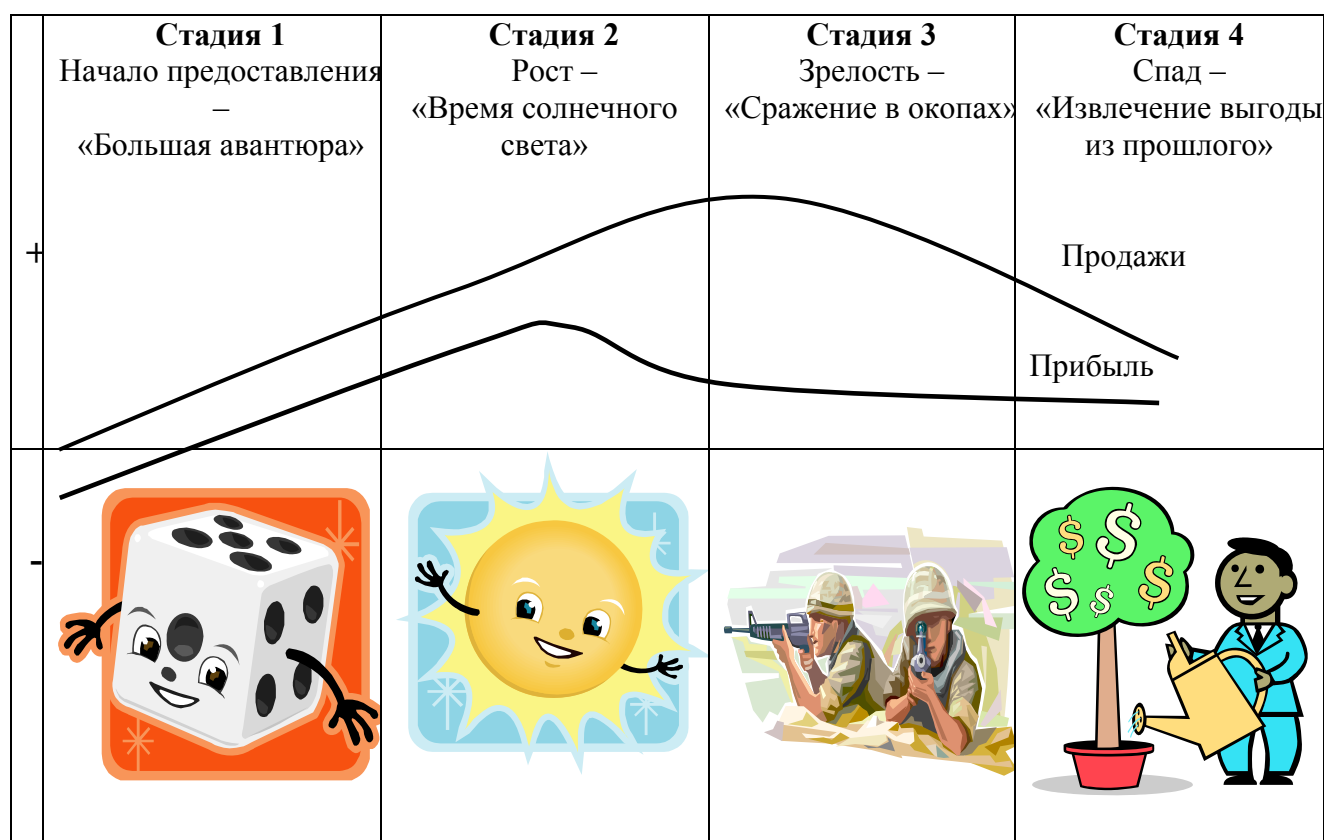


Рис. 1-14. Стадии жизненного цикла товара

#### Стадия 2. «Время солнечного света»

На второй стадии начинается значительный рост спроса в силу осведомленности рынка. Другие фирмы начинают производить такой же товар или услугу. На первых порах конкуренты не создают серьезных проблем, расширяя рынок, так как они ещё не освоили новую технологию также хорошо, как те, кто, как наша компания, которые были пионерами в этом деле. Несмотря на усиление конкуренции, объем продаж растет. Однако в условиях обостряющейся конкуренции растет количество разных вариантов товаров (услуг). Поэтому необходимо изменение характера рекламы: теперь нужно доказать предпочтительность обращения именно в

нашу компанию. Если удаётся вовремя выполнить все эти требования, то наступает период получения максимальных прибылей.

### **Стадия 3. «Сражение в окопах»**

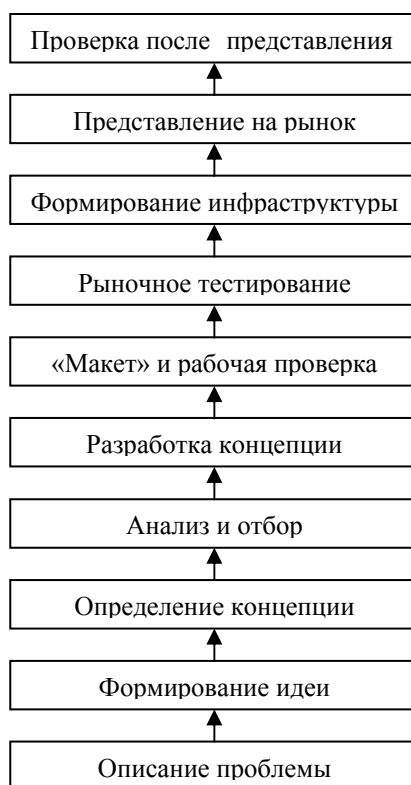
На третьей стадии сильное давление со стороны конкурентов серьезно осложняет борьбу за место на рынке и получение прибыли. Затраты возрастают так как приходится вкладывать деньги в развитие различных вариантов. Конкуренция цен усиливается. В этих условиях затраты на рекламу становятся менее эффективными;

### **Стадия 4. «Извлечение выгоды из прошлого»**

На четвёртой стадии объем производства фактически начинает уменьшаться. Развивается ожесточенная конкуренция. Прибыль получают уже только те компании, которые смогут приспособиться к новым обстоятельствам умирающего дела.

Чтобы определить на каком этапе жизненного цикла находится Ваша продукция, следует составить для каждого продукта отдельную таблицу .

Процесс разработки нового товара (или услуги) может быть представлен в форме следующей схемы (см. Рис. 1-15). Она наполняется реальным содержанием в ходе жизненного цикла. Стратегия фирмы на разных этапах жизненного цикла продукта(услуги) в обобщённой форме представлена в таблице 1-1. Здесь наглядно показано как меняются основные усилия, затраты и содержание маркетинга, ценообразование и другие параметры стратегии фирмы на разных этапах жизненного цикла товара. Остановимся подробнее лишь на стратегии ценообразования.



**Рис. 1-15. Процесс разработки нового товара**

Существует 2 основные стратегии установления цен: скользящее ценообразование и использование низких цен.

**Скользящее ценообразование** означает стратегию высоких цен в сочетании с высокими затратами на рекламу. Оно осуществляется тогда, когда уже на ранней стадии уровень продаж услуги менее чувствителен к цене. Установление высокой цены на новую услугу в этих условиях является эффективным средством сегментирования рынка. Политика скользяния бывает особенно эффективна, если мы знаем эластичность спроса. Тогда высокая цена может не только даст больший объем продаж, чем низкая – начальная, и создаст возможности для

расширения рынка. Это бывает тогда, когда существует определенное ограничение возможностей покупателей и налицо высокий потребительский излишек.

Таблица 1-1.

**Различные характеристики товара и рекомендации рациональной стратегии фирмы на различных этапах жизненного цикла товара**

		<i>ЭТАПЫ</i>			
		<b>Выведения на рынок</b>	<b>Роста</b>	<b>Зрелости</b>	<b>Упадка</b>
<b>РЫНОЧНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ</b>	<b>Сбыт</b>	Слабый	Быстрорастущий	Медленно-растущий	Падающий
	<b>Прибыль</b>	Ничтожная	Максимальная	Падающая	Низкая или нулевая
	<b>Потребители</b>	Любители нового	Массовый рынок		Отстающие
	<b>Число конкурентов</b>	Небольшое	Постоянно растущее	Большое	Убывающее
<b>СТРАТЕГИЯ ФИРМЫ</b>	<b>Основные усилия</b>	Расширение рынка	Проникновение вглубь рынка	Отстаивание своей доли рынка	Повышение рентабельности производства
	<b>Затраты на маркетинг</b>	Высокие	Высокие, но несколько ниже в процентном отношении	Сокращающиеся	Низкие
	<b>Содержание маркетинга</b>	Создание осведомленности в товаре	Создание предпочтения к марке	Создание приверженности к марке	Избирательное воздействие
	<b>Распределение товара</b>	Неравномерное	Интенсивное		Избирательное
	<b>Цена</b>	Высокая	Несколько ниже	Самая низкая	Возрастающая
	<b>Модификация товара</b>	Основная	Усовершенствованная	Разнообразная	Обеспечивающая максимум рентабельности

**Использование низких цен** эффективно тогда, когда объем продаж очень чувствителен по отношению к цене уже на ранней стадии, когда имеется положительный эффект от масштаба и существует сильная потенциальная конкуренция, а низкий потребительский излишек не позволяет осуществлять широкую вариацию цен.



## Принцип № 7. Компанией управляет рынок



В России возникает рынок. Возникает на наших глазах в такой среде, в которой ещё недавно господствовала командная экономика. Учёт этой среды - неперенное условие процветания российских фирм. Отечественные фирмы в настоящее время всё чаще и чаще выходят на мировой рынок и осуществляют бизнес в условиях растущей глобализации. Учёт глобальных тенденций также становится необходимой предпосылкой успеха. Однако и этого оказывается недостаточно: чтобы создать предпосылки устойчивого роста необходимо учитывать тенденции развития отечественной и мировой экономики, то есть подходить к сегодняшнему бизнесу с позиции завтрашнего дня. Этим трём аспектам развития компаний (институциональной среде российского бизнеса, глобализации и прогнозам развития) и посвящена седьмая глава.

### 7.1. Бизнес по-русски.

#### Эти странные русские.

Тот, кто хочет делать бизнес в России не может не учитывать особенности российской культуры и менталитета. Это тем более необходимо, так как национальный характер русского народа соткан из противоречий.

Типичный русский, как правило, меланхолик, который мечтает о лучшем и готовится к худшему. Такой здоровый пессимизм, очень часто помогает русским избежать подлинной катастрофы. Отсюда постоянная ностальгия: при коммунистах было гораздо лучше, чем сейчас, при НЭПе лучше, чем в 30-50-ые годы. А до октябрьской революции – вообще было прекрасно. Поэтому многие люди всю жизнь оплакивают свою судьбу неудачника и страстно *мечтают о халыве* – всему тому, что достается русскому человеку даром. Неслучайно, в России чрезвычайно популярны разнообразные виды лотерей.

Воплощением реальных противоречий является даже герб России – двуглавый орел, две головы, которого смотрят на Восток и на Запад. И Россия обречена на сотрудничество и с тем, и с другим. Однако ни тот, ни другой, почему-то упорно не хотят учиться у России.

Поскольку в последнее время сильно снижается рождаемость, иммиграцию бывших соотечественников приветствуется, однако к ней местные власти никогда не бывают готовы.

Русские – неискоренимые романтики и чем тяжелее становится существование, тем более питательной становится среда для романтизма, непотопляемого, непобедимого и неразумного. Командная экономика ушла в далекое прошлое, однако люди верят до сих пор в то, что счастливое будущее будет создано руководством страны, и, причем, в самые короткие сроки (удвоение ВВП, национальные проекты и т.д.). Отсюда еще одна характерная черта –

долготерпение и ожидание, в надежде, что жизнь станет легче и лучше («жить стало лучше – жить стало веселей»).

Россия – Великая держава и россияне любят все огромное («мы – самые - самые»). При этом количество нередко оказывается на первом месте, а качество – на втором.

Русские обладают гораздо меньшей личной собственностью, чем их западные соседи, однако в отличие от них, гораздо охотнее готовы посягнуть на чужую собственность. Зато у россиян гораздо лучше развито чувство локтя («В тесноте, да не в обиде»). Тяжелые годы, прожитые в условиях царизма и культа личности, научили их тому, что выжить можно, только тогда, когда чувствуешь плечо соседа («на медведя выйду я, выйду без испуга, если с другом буду я, а медведь - без друга»).

Отношение к труду тоже внутренне противоречиво. С одной стороны, «без труда – не выловишь рыбку из пруда», с другой, - «работа – не волк, в лес не убежит».

Для традиционного российского менталитета характерно отрицательное отношение к очень богатым людям («от трудов праведных – не наживешь палат каменных»). В отличие от американцев, приклоняющихся перед миллионерами, у россиян – веками складывалось довольно критическое отношение к нечестно нажитым источникам богатства. Если первой мыслью американца – при встрече миллионера будет: «Какой умный и способный человек!»; то первой мыслью россиянина: «Как это удалось этому мошеннику столько наворовать!».

### **Экономические субъекты постсоветской России: институциональный анализ**

#### ***Домохозяйства: рыночное приспособление к рынку.***

Проблема адекватности проектов реформ российским реалиям была осознана далеко не сразу. Всем казалось, что законы становления рыночного хозяйства везде одинаковы и никто не изучал степени подготовленности различных институтов к радикальным реформам в экономической, социальной и политической сферах. Культурные стереотипы россиян не способствовали рыночным реформам, а скорее их тормозили, а главное, вообще не были объектом изучения специалистов. Институциональные предпосылки модернизации экономики попали в поле зрения экономистов-реформаторов гораздо позднее.

Между тем учет национальной ментальности чрезвычайно важен в процессе трансформации экономики. Российская экономическая ментальность формировалась веками. Она характеризует специфику сознания населения, складывающуюся исторически и проявляющуюся в единстве сознательных и бессознательных ценностей, норм и установок, отражающихся в поведении населения. Исходя из разделяемых ими ценностей люди либо принимают, либо отвергают новые социальные нормы. Общеизвестно, что российскую экономическую ментальность можно охарактеризовать как коммунальную, общинную, рассматривающую человека как часть целого. Важную роль всегда в России играли процессы реципрокации и редистрибуции. Православие нормативно закрепило перераспределительные обычаи крестьянской общины. Оно же развивало склонность к смирению и покорности и препятствовало выделению индивида как автономного агента, абсолютизируя моральные ценности в противовес материальным. Отсюда низкие ранги активно-достижительных ценностей в современной России.

В русской культуре успех - это прежде всего удача и следствие везения (и наивная вера в быстрое обогащение), а не результат длительных собственных усилий; скорее результат личных связей, а не следствие объективных процессов. Накопительство и собственность часто рассматриваются в национальной культуре не как положительные, а как отрицательные ценности. Свобода трактуется не как независимость и самостоятельность, а как возможность делать что хочется (в духе анархии и своеволия). Не удивительно, что ***реакцией значительной части населения на трудности перехода к рыночной экономике стало не приспособление к ней, а бегство от неё.***

В процессе преобразования российской экономики произошло столкновение новых формальных правил со старыми неформальными правилами, и новых неформальных правил со

старыми – формальными<sup>31</sup>. В результате сложилась ситуация безусловного превалирования неформальных отношений над формальными. Разрушение старых формальных регуляторов открыло широкие возможности для их заполнения неформальными отношениями. Новые неформальные отношения, не были отношениями чисто рыночного свойства, они несли на себе социокультурный отпечаток предшествующего развития.

Произошло укрепление личных связей в ущерб вещным, персонифицированного обмена – в ущерб неперсонифицированному<sup>32</sup>.

Анализируя социальную адаптацию населения к рынку, можно выделить две группы проблем. **Первая связана с расширением формальных свобод и прав, проблемой их институционализации**, а также фактическим сужением социальных и экономических возможностей. Формирование новых жизненных стратегий и изменение массового сознания населения отражает обе эти тенденции. Проведенные в 1990-е годы социальные преобразования по-разному отразились на уровне свободы различных групп населения. Дело в том, что у разных социальных групп в советской России существовал свой образ свободы, своё понимание возможности самостоятельно выбирать и реализовывать свои интересы и способности путем активной экономической, социальной и политической деятельности. 1990-е годы показали, что для россиян поле актуальной индивидуальной свободы лежит прежде всего в социально-экономической, а не в политической и правовой сферах. К тому же каждая экономическая система имеет свои ограничители свободы: постоянные и временные, естественные и искусственные, реальные и мнимые. В условиях трансформационного спада сужение экономических свобод оказало более сильное действие, чем расширение свобод социальных и политических. К тому же многие понимают свободу односторонне – как приобретение новых прав и благ без потери старых возможностей и гарантий. Большинство населения не видит глубокой взаимосвязи понятий "свобода – самостоятельность – ответственность". Хотят свободы, но без ответственности и самостоятельности, со всеми вытекающими из них последствиями.

В этих условиях отклонение от правовых норм стало своеобразной нормой поведения, а следование им – исключением. Резко возрос разрыв между декларируемой, желаемой и реализуемой свободой. Всё это создало предпосылки для криминализации общества, для становления и развития **неправовой** свободы. Для общества стало характерным преобладание пассивных форм адаптации над активными, отказ от использования появившихся законных прав и свобод, воспроизводство отношений с работодателями на более зависимой и бесправной основе, чем в дореформенный период. Выживание в неправовом социальном пространстве стало возможно только путем систематического нарушения общественных норм. Чтобы выжить многие вынуждены утаивать свои истинные доходы. Поэтому отклонения от социальных норм, **нарушение новых формальных правил становятся новым неформальным правилом**.

**Вторая группа проблем связана с анализом особенностей российской адаптации населения к рынку в условиях маргинализации общества.** Одна из важнейших особенностей заключается в том, что этот переход происходил в условиях глубокого трансформационного спада.

Отнюдь не все люди в этих условиях нашли эффективные способы адаптации. Как показывают социологические опросы наиболее значимым для большинства респондентов, в настоящее время, является возможность улучшить материальное положение семью, дать хорошее образование детям, работать по специальности, улучшить жилищные условия. **Прогрессивные респонденты**, однако, при этом больше полагаются на самих себя и выше оценивают такие права как создание собственного дела, свобода передвижения и отстаивание собственных взглядов. **Регрессивные адаптанты и НЕадаптанты, гораздо выше оценивают**

---

<sup>31</sup> Подробнее см. Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономические аспекты). Под ред. Р. Нуреева. М., 2000. С. 14-20.

<sup>32</sup> Подробнее о соотношении личной и вещной зависимости см.: Нуреев Р.М. Политическая экономия. Докапиталистические способы производства. Основные закономерности развития. М.: МГУ, 1991. Гл. 2.

**гарантии занятости, дохода, обеспечиваемые государством**, своевременность выплаты заработной платы, бесплатного образования и бесплатной медицинской помощи.

Всё это приводит к усилению социального неравенства и поляризации общества. Хотя данные Госкомстата занижают степень неравенства в нашей стране (что связано с несовершенством системы сбора данных, которая не в полной мере учитывает такие факторы, как масштабы теневого сектора, неденежные доходы и др.<sup>33</sup>), тем не менее, они показывают устойчивую тенденцию к поляризации общества.

В таблице 7-1 приведены данные о распределении общего объема денежных доходов населения России в 1970-2003 гг. Они свидетельствуют о том, что для первой половины 90-х годов была характерна тенденция к усилению неравенства. Доля беднейшей группы населения (I квинтиль) за четыре года уменьшилась в 2 раза, а доля богатейшей (V квинтиль) возросла более чем в 1,5 раза. В результате увеличился разрыв между ними. Если в 1991 г. доходы V квинтиля превышали доходы I квинтиля примерно в 3 раза (30,7% по сравнению с 11,9%), то в 2003 г. - почти в 8 раз (46,1% против 5,6%). Еще больший разрыв наблюдается, если использовать при анализе децильные (10-процентные) группы. В результате индекс Джини возрос с 0,260 в 1991 г. до 0,402 в 2003 г., т. е. почти в 1,5 раза.

**Таблица 7-1**

**Распределение денежных доходов населения России  
в 1970-2003гг.**

Денежные доходы населения.	1970	1980	1990	1995	2000	2003*
Первый квинтиль (с наименьшими доходами)	7.8	10.1	9.8	5.5	6.0	5.6
Второй	14.8	14.8	14.9	10.2	10.4	10.3
Третий	18.0	18.6	18.8	15.0	14.8	15.3
Четвертый	22.6	23.1	23.8	22.4	21.2	22.7
Пятый (с наибольшими доходами)	36.8	33.4	32.7	46.9	47.6	46.1
Коэффициент Джини	...	...	0.260	0.381	0.399	0.402

*Источник: По данным Госкомстата.*

**Фирма: экономика физических лиц, патернализма и рэкета.**

Так как в процессе приватизации большая часть государственной собственности перешла не к аутсайдерам, а к инсайдерам, то в России не возникло эффективного частного собственника, что в значительной степени предопределило инерционность традиционной экономической системы, её медленные темпы и мучительные формы перехода к рыночной экономике.

Большинство населения относится негативно к крупным новоявленным частным собственникам, видя в бизнесменах, не трудолюбивым производителей, честно наживших свои огромные состояния, а алчных хищников, отнявших собственность у ослабевшего государства или награвивших её у своих соотечественников. Негативный имидж "новых русских" устойчиво воспроизводится, что подтверждают многочисленные социологические опросы представленные в монографии<sup>34</sup>. По мнению многих россиян, обман покупателей и продавцов является правилом, а честный бизнес исключением. Такое представление отнюдь не лишено оснований. Дело в том, что снятие административных ограничений сделало явным то теневое

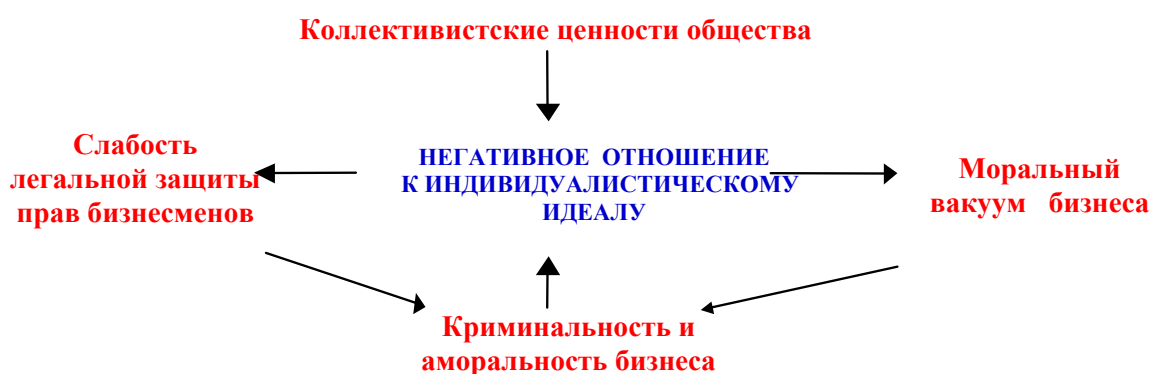
<sup>33</sup> Общеизвестно, например, что высокие доходы, как правило, укрываются от налогов. К тому же Госкомстат определяет неравенство на основе статистики доходов, а не расходов населения, как пытаются определить неравенство эксперты Мирового Банка. Неудивительно, что расчеты Мирового Банка оказываются нередко более реалистичными.

<sup>34</sup> См., например: *Безгодов А.В.* Очерки социологии предпринимательства. С. 201.

предпринимательство, которое существовало в советской России. Между тем оно отнюдь не равнозначно классическому рыночному хозяйству.

В России не было Реформации и Просвещения, которые в Западной Европе осудили позднефеодальное стяжательство и защитили раннекапиталистическое предпринимательство. Позднефеодальное стяжательство – это делание денег любыми (в том числе самыми нечестными) средствами, а раннекапиталистическое предпринимательство - это производство богатства в соответствии с законами рынка. В условиях отсутствия институциональных ограничений, освобождение предпринимательства от государственных запретов было воспринято как разрешение делать деньги любыми средствами, т.е. в первом, а не во втором смысле.

Неудивительно, что российский бизнес приобрел криминальный и аморальный оттенок. Возникает своего рода порочный круг: поскольку "новый русский" олицетворяет в глазах сограждан жулика, то у него отсутствуют нравственные ограничения. Осужденный общественным мнением он совершает такие поступки, которые соответствуют его образу в глазах обывателей (см. рис. 7-1).



*Рис.7-1. Порочные круги отчуждения российского бизнеса от общества*

**Упадок государственности - становление частной собственности<sup>35</sup>.**

С известной долей условности можно выделить три основных этапа изменения системы прав собственности в постсоветской России:



*Рис. 7-2. Изменение де-факто системы собственности в рамках советской системы.*

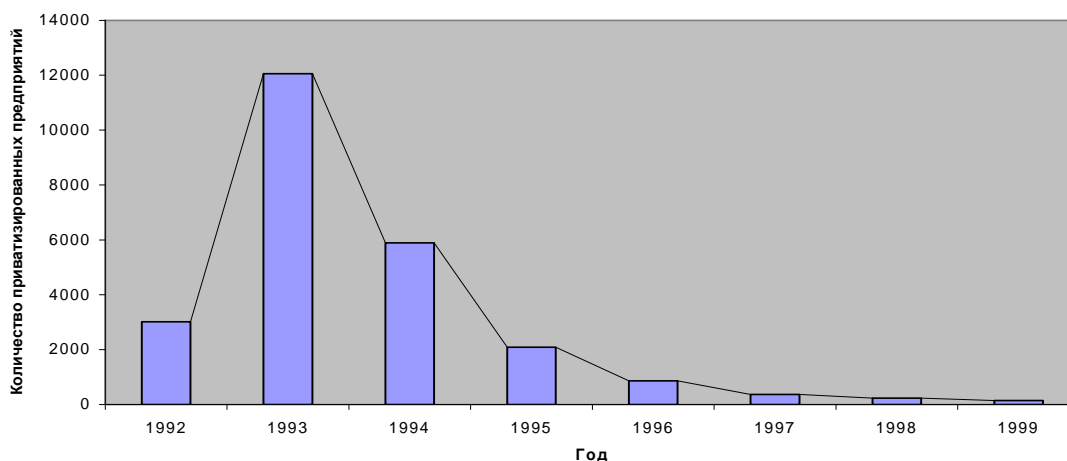
<sup>35</sup> В данном разделе использованы материалы, любезно предоставленные А.Б.Руновым и Ю.В.Латовым.

### **Этап 1: Номенклатурная приватизация (1988 – 1992)**

Ее особенность заключается в том, что бюрократия (и, прежде всего, директора бывших государственных предприятий), использует собственность ослабевшего государства в целях личного обогащения, получая льготные государственные кредиты, лицензии на даровое использование природных ресурсов, создавая свои кооперативы при госпредприятиях, в которые переводится прибыль отмываются деньги. Именно эти группы аккумулировали первые крупные капиталы (и/или + за счет этого укрепляли свой потенциал влияния на власть) и создавали предприятия на самых выгодных рынках и с помощью уже рыночных (или псевдорыночных) механизмов, которые здесь можно пока рассматривать как организационное нововведение в рамках прежней советской системы. Возникает своеобразная частно-бюрократическая собственность (рис. 7-2)

### **Этап 2: Попытка создания системы частной собственности (1992-2000).**

Чтобы преодолеть бесконтрольное усиление бюрократии администрация президента Ельцина решила сделать процесс приватизации формальным. Отныне *de facto* собственники должны были формализовать свои права. В этом были заинтересованы и новоявленные собственники, потому что в условиях размытости старой и неупорядоченности новой системы прав собственности над ними постоянно витала угроза экспроприации приобретенной собственности.



**Рис. 7-3. Динамика процесса приватизации в промышленности России**

Главная цель данного этапа состояла, по мнению организаторов, в создании институциональных условий для становления и развития системы частной собственности по образцу западных демократий. Приватизация здесь рассматривалась как средство необходимое для подкрепления либерализационных и стабилизационных мероприятий. Импорт западных институтов прикрывал российское (восточное) содержание. Начало положила массовая чековая приватизация. За чековым этапом последовал этап денежных и залоговых аукционов и инвестиционных конкурсов. И хотя этот этап продолжается и поныне (в форме единичной денежной приватизации) пик его приходится на первую половину 90-х гг. (см. рис. 7-3).

Формальным итогом этого этапа стал тот факт, что 80% всей собственности в России перешло в частные руки. Приватизация государственной и муниципальной собственности затронула все без исключения отрасли экономики. В результате не только в общем числе предприятий, но и в общем объеме производства и численности работников государственная собственность стала занимать подчиненное место.

Заметного роста эффективности российских частных предприятий в 1990-е гг. большинством исследователей не обнаружено<sup>36</sup>. И это не случайно, потому что природа собственности коренным образом не изменилась. Однако это стало ясно лишь на третьем этапе.

<sup>36</sup> Приватизация по-русски / Коллектив авторов: М. Бойко, Д. Васильев, А. Евстафьев, А. Казаков, А. Кох, П.

Таблица 7-2

**Состав российской политической и экономической элиты высшего уровня,  
сер. 1990-х гг.(в % от общей численности элитной группы)**

	Высшее руковод- ство	Лидеры партий	Регио- нальная элита	Прави- тельство	Бизнес- элита	В целом
Всего из номенклатуры в том числе:	75,0	57,1	82,3	74,3	61,0	69,9
Из партийной	21,2	65,0	17,8	0	13,1	23,4
Из комсомольской	0	5,0	1,8	0	37,7	8,9
Из советской	63,6	25,0	78,6	26,9	3,3	39,5
Из хозяйственной	9,1	5,0	0	42,3	37,7	18,8
Из другой	6,1	10,0	0	30,8	8,2	11,0

*Источник:* Крыштановская О. 1995: с. 65. (основой данных послужили социологические исследования, которые проводились сектором изучения элиты Института социологии РАН под руководством О. Крыштановской в 1989-1994 годах).

После всего хаоса, возникшего в ходе второго этапа, к концу 1990-х гг. стало очевидно, что доминирующей все-таки оказалась система власти-собственности, как на федеральном, так и на региональном уровне. Об этом свидетельствует состав российской экономической и политической элиты (табл. 7-2).

Таблица 7-3.

**Изменение характеристик элиты  
в первые два года правления Б. Ельцина и В. Путина, %**

Характеристика элиты*	Ельцинская элита(1993г.)	Путинская элита(2002г.)
Средний возраст (годы)	51,3	51,5
Женщины	2,9	1,7
Выходцы из сельской местности	23,1	31,0
Лица с высшим образованием	99,0	100,0
Лица, имеющие учёную степень	52,5	20,9
Лица с военным образованием	6,7	26,7
Лица с экономическим и юридическим образованием	24,5	25,7
Лица с образованием, полученным в элитных вузах**	35,4	23,4
Земляки главы государства	13,2	21,3
Ставленники бизнеса	1,6	11,3
Военные	11,2	25,1

*Крыштановская О. Режим Путина: либеральная мелитократия?// Pro et Contra.2002. Т.7 №4, с. 161.*

\* К элите отнесены члены Совета безопасности РФ, депутаты обеих палат Федерального Собрания РФ, члены Правительства РФ, главы субъектов РФ.

\*\* К категории элитных вузов отнесены МГУ, МГИМО, Институт иностранных языков, ВПШ, ВКШ, АНХ при СМ СССР, АОН при ЦК КПСС, МФИ, Академия внешней торговли, Дипломатическая академия.

Из советской номенклатуры вышли свыше половины лидеров партий и три четверти лиц, входящих в правительство и окружение президента. Региональная элита укомплектована советской номенклатурой в еще большей степени. Свыше четырех пятых ее выходцев работали в советском партийном, комсомольском или хозяйственном аппарате.

---

Мостовой, А. Чубайс / Под ред. А.Б. Чубайса. М., 1999; *Капелюшников Р.И.* Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности // Вопросы экономики. 2000, №1, с.99-119; *Перевалов Ю.В., Гимади И.Э., Добродей В.В.* Анализ влияния приватизации на деятельность промышленных предприятий. М.: Серия: Научные доклады РПЭИ, 2000.

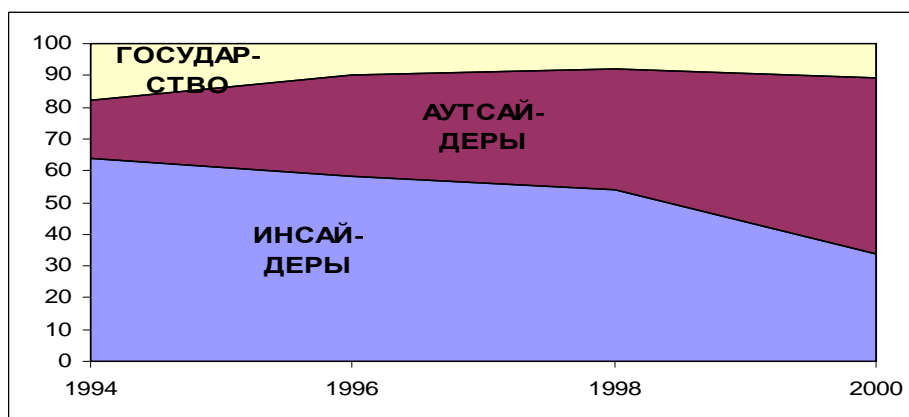
Однако это не означает, что в составе элиты не происходило никаких изменений. Если сравнить высшее руководство при Брежневе, Горбачеве и Ельцине, то совершенно очевидно значительное уменьшение технократов (с 88,5% при Брежневе до 36,4% при Ельцине) и удвоение лиц, получивших экономическое или юридическое базовое образование (с 11,5% до 22,7%)<sup>37</sup>. Эти сдвиги стали еще более заметны к концу 1990-х гг. Изменения, произошедшие за последние 10 лет, представлены в Табл. 7-3. В ней наглядно видно, что в составе российской элиты увеличивается доля военных (с 11,2 до 25,2%) и укрепляются связи с бизнесом. И если выходцев из бизнеса в окружении Б.Н. Ельцина было менее 2 %, то сейчас эта доля увеличилась до 11,3 %.

### **Этап 3. Институционализация новой власти-собственности (2001-...)**

#### **Назад к частной собственности или вперед к частной собственности?**

Тот факт, что в процессе приватизации большая часть государственной собственности перешла не к аутсайдерам, а к инсайдерам (в конечном итоге к прежним директорам предприятий), привело к тому, что в России не возникло эффективного частного собственника (что в значительной степени обусловило инерционность традиционной экономической системы, медленные темпы ее реструктуризации и мучительные переход к новым формам корпоративного управления). Этим предопределяются и внутренние причины глубокого трансформационного спада при переходе от командной экономики к рыночному хозяйству.

Ситуация в России гораздо сложнее: выделить чисто легальный и чисто нелегальный сектора экономики довольно сложно. Почти на каждом предприятии, в той или иной пропорции, присутствует и легальная, и нелегальная деятельность. Российская экономика скорее "двухполосная", чем двухсекторная. Это, однако, не избавляет нас от необходимости исследовать эти процессы в чистом виде. Так как увеличение нелегальной деятельности сужает сферу легальной и наоборот.



**Рис. 7-4. Структура собственности крупных и средних приватизированных компаний в России, %**

Составлено по: Radygin A. "Ownership and control of the Russian industry", OECD Roundtable on Corporate Governance, [www.oecd.org/daf/corporate-affairs](http://www.oecd.org/daf/corporate-affairs). 2000

Поэтому раскол общества на легальный и нелегальный бизнес "оказывает негативное воздействие на экономику в целом, выражающееся в снижении производительности, сокращении инвестиций, неэффективности налоговой системы, удорожании коммунальных услуг, замедлении технического прогресса и многочисленных трудностях в формулировании макроэкономической политики"<sup>38</sup>, и отнюдь не освобождает общество от необходимости совершенствования институциональной структуры.

<sup>37</sup> См.: Крыштановская О. (1995) Трансформация старой номенклатуры в новую российскую элиту // Общественные науки и современность, №1, с.63

<sup>38</sup> Там же. С. 216.



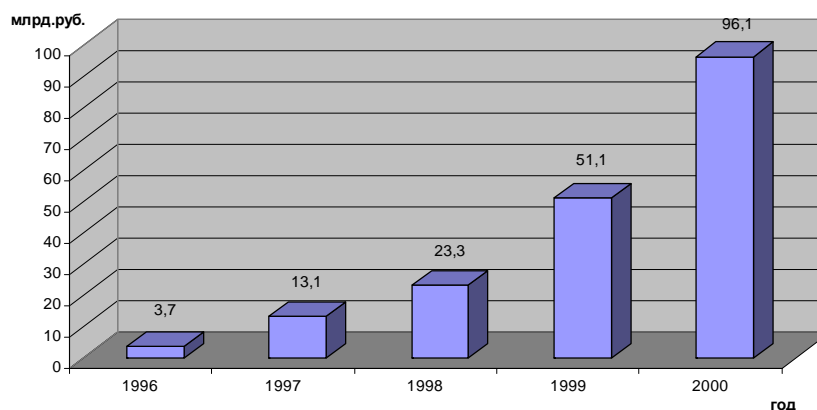
Следующим шагом является создание таких условий, которые У. Нисканен назвал "мягкой инфраструктурой". Введенное У. Нисканеном понятие "мягкая инфраструктура" означает увеличение экономических прав человека (укрепление доверия, прав собственности, честности и ответственности при выполнении контрактов, повышения терпимости к инакомыслию, обеспечение гарантий прав меньшинства и т.п.) и создание таких неформальных "правил игры", без которых функционирование рыночной экономики невозможно.

Важно последовательно проводить различия между поздефеодальным стяжательством и раннекапиталистическим предпринимательством, т.е. деланием денег путем надувательства и обмана и деланием денег в соответствии с законами рынка, в соответствии с законами конкуренции. Необходимо создание такой атмосферы, при которой большинству участников рынка станет невыгодно поздефеодальное стяжательство, а выгодно раннекапиталистическое предпринимательство. Только при обеспечении таких правил игры заработают "хорошие законы".

Для того, чтобы осуществить переход к настоящей частной собственности надо наполнить возникшую частную форму частным содержанием.

Частная собственность обладает целым набором положительных эффектов, в числе которых фиксация экономического потенциала активов, интеграция разрозненной информации, развитие ответственности собственников, повышение ликвидности активов, развитие общественных связей и паспортизация сделок<sup>39</sup>. К тому же экономическая свобода — фундамент и составная часть свобод гражданского общества. Она выступает, прежде всего, как необходимое средство достижения политической свободы; в свою очередь, политическая свобода есть гарант экономической свободы.

Под **системой собственности** неoinституционалисты обычно понимают все множество формальных правил и неформальных ограничений, регулирующих доступ к редким ресурсам, экономических агентов, которые являются субъектами прав собственности<sup>40</sup>. Кроме того, в систему целесообразно включить экономических агентов, которые устанавливают эти права, а также гарантов, обеспечивающих выполнение указанных норм.



**Рис. 7-5. Финансирование инвестиционных программ ИБГ за счет собственных средств**

Наряду с псевдо-частной уже возникает настоящая частная собственность. Тенденция к сокращению бартера, например, свидетельствует об уменьшении доли и влияния остаточной государственной собственности. Как показывают исследования, в 90-тые годы начала действовать теорема Коуза. Интенсивно начался переход собственности из рук менее

<sup>39</sup> См.: *De Soto Э.* (2001) Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес". с.53-67

<sup>40</sup> См.: *Alchian A.* Some Economics of Property Rights // *Politico* 30, No. 4: 816-829; *Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М.* (2000) Институциональная экономика, Часть 2, - М., с. 68-71.

эффективных собственников в руки более эффективных. Если в 1994 г. доля инсайдеров в структуре собственности крупных и средних предприятий составляла 60-65%, то в 2000 г. она сократилась до 30-35%, а доля аутсайдеров возросла 12-25%, до 50-55% (см. рис. 7-4).

В настоящее время все большее и большее значение в движении вперед к частной собственности, приобретают интегрированные бизнес-группы (ИБГ)<sup>41</sup> - своеобразный аналог американских трестов начала XX века. В условиях высокой неопределенности и отсутствия доверия между предприятиями складываются своеобразные финансово-экономические комплексы, включающие в себя промышленные предприятия, коммерческие банки, страховые компании и другие дочерние структуры, значительно снижающие транзакционные издержки ведения бизнеса. В 2000 г. в 8 крупнейших из них было занято 2% общей численности занятых в российской экономике, при этом они производили почти ¼ ВВП, а их продукция составляла ¼ российского экспорта<sup>42</sup>. Большинство ИБГ выросло из энергетических и сырьевых компаний и (благодаря природной ренте) в настоящее время обладают значительными финансовыми средствами, позволяющим им наращивать экономический потенциал. С 1996 по 2000 г. их капиталовложения в собственные инвестиционные проекты удваиваются почти ежегодно (рис. 7-5) и они становятся одними из главных инвесторов российской экономики.

Важно подчеркнуть, что деятельность ИБГ осуществляется в значительном числе российских регионов. Так, если в 1993 г. "ЛУКОЙЛ" оперировал в 5 регионах, то в 2000 г. – уже в 21, соответственно "Интеррос" – в 1 и 23, "Альфа-групп" в 2 и 37 регионах. Крупнейшие ИБГ в настоящее время уже являются политическими и экономическими конкурентами региональной элиты. Они объективно заинтересованы в унификации законодательной среды и создании единого экономического пространства на территории РФ. Уже сейчас некоторые из них осуществляют реструктуризацию остаточной государственной собственности. Скупая предприятия, они оптимизируют их организационную структуру и финансы с целью повышения рыночной стоимости активов и реализуют непрофильные (с их точки зрения) подразделения (например, покупка, реструктуризация и продажа "Альфа-групп" кондитерской фабрики "Большевичка", "Борского стекольного завода" и др.).

В развивающейся экономике резко возрастают альтернативные издержки ведения бизнеса, опирающегося на неформальные отношения. В условиях экономического роста неопределенность внешней среды, необязательность партнеров, отсутствие доверия, нарушение контрактов обходятся все дороже. Однако, "спонтанный сдвиг "снизу" в пользу большей формализации и "прозрачности" способов экономического взаимодействия, - отмечает Р.И. Капелюшников - может обеспечить долгосрочный эффект, только если он будет поддержан "сверху" – законодательно, организационно и политически"<sup>43</sup>.

Возможность такой поддержки сверху появилась с приходом к власти новой администрации. "Путинский проект", как известно, включает целую систему мер: "(1) Политическое и экономическое ослабление элитных групп, заинтересованных в сохранении прежнего порядка...; (2) унификация законодательного пространства, устранение противоречия между нормами и процедурами, действующими ... на разных уровнях правовой административной системы; (3) сокращение числа и упрощение содержания формальных ограничений, а также издержек, связанных с их соблюдением; (4) ужесточение санкций за нарушение законов и контрактных установлений"<sup>44</sup>. Сложность, однако, заключается в том, что претворять в жизнь эту программу придется государственному аппарату, в котором еще живы методы и технологии советской номенклатуры. Поэтому есть опасность, что радикальные изменения могут превратиться в персональные подвижки и в усложнение бюрократической процедуры контроля, которая позволит извлекать политическую ренту.

<sup>41</sup> Паппэ Я.Ш. (2000) "Олигархи": Экономическая хроника, 1992-2000. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000.

<sup>42</sup> Дынкин А. Соколов А. (2002) Интегрированные бизнес группы в российской экономике. // Вопросы экономики, №4, 2002, с.90

<sup>43</sup> Капелюшников Р.И. (2001) "Где начало того конца?..." (к вопросу об окончании переходного периода в России)

// Вопросы экономики. №1, с.154.

<sup>44</sup> Ibidem с.155.

Это означает, что в долгосрочном плане необходим переход от модели "политической модернизации" институциональной среды, предполагающей активное предложение институтов со стороны правительства, к модели "рыночной модернизации", ориентирующейся на спрос на институты со стороны самих участников рынка<sup>45</sup>.

При этом конкретные меры по развитию частной собственности и реализуемая в связи с этим экономическая политика в сфере приватизации и возможной деприватизации, должны основываться на двух общих принципах: во-первых, на комплексном подходе к проблемам реформы законодательства о собственности, во-вторых, на создании системы экономических стимулов для всех фактических обладателей отдельных правомочий собственности.

Необходимо четко понимать, что надежды построить преуспевающую рыночную экономику за ближайшие "500 дней" есть бесполезная и вредная иллюзия. Рыночная модернизация экономики России – длительный процесс, и нам надо найти в себе мужество научиться жить самим и научить других жить в этих непростых условиях. В связи с этим резко возрастает роль экономического образования вообще и экономической науки в частности.

Идеи курса МВА, представляют огромную ценность для современной России. Особенно это относится к институциональным концепциям, которые в нашей стране пока еще слабо известны не только широкой общественности, но даже специалистам. В связи с этим первостепенной задачей экономистов должны стать их изучение и максимальная популяризация. Однако изучение национальной специфики – не самоцель. Сама эта специфика может быть понята лишь в контексте мирового развития, в контексте расширяющейся и углубляющейся глобализации.

## 7.2 . Глобализация – дорога к счастью?

Современный деловой мир быстро меняет свои очертания, и основной импульс эти изменения получают от взаимодействия нескольких международных процессов:

- производственная глобализация (или транснационализация бизнеса в промышленности и сфере услуг);
- финансовая глобализация (усиление значения мировых и зарубежных фондовых и денежных рынков как источников дешевого финансирования бизнеса, механизма вложения временно свободных средств предприятий и способа оценки стоимости бизнеса);
- интеграция рынков (объединение разрозненных местных, страновых и региональных рынков через либерализацию торговли, электронную торговлю, трансграничные "закупочные" поездки частных лиц);
- распространение (диффузия) передовых технологий в различные страны мира;
- нарастание международного движения рабочей силы.

Кроме этого, постоянно действующей (но не всегда предсказуемой) силой является научно-технический прогресс.

В корпоративной практике эти изменения проявляются в формировании новых бизнес-моделей (рис.7-6).

Основная задача настоящей главы состоит в том, чтобы показать важные черты нарождающихся бизнес-моделей корпораций (по большей части транснациональных):

- переход к аутсорсингу;
- трансформация производственной системы;
- эволюция поведения с учетом фактора профсоюзов;
- международные горизонтальные и вертикальные альянсы и картели;
- соотношение между политическими рисками и поведением фирм;
- финансирование развития бизнеса.

---

<sup>45</sup> Cadwell C. and Polishchuk L. Evolving Demand for Institutions in Russian Economy: Implications for Economic Reform. Paper presented at the conference "Modernization of Russian Economy", Moscow, April 2001.

### 7.3. «Что день грядущий нам готовит?»<sup>47</sup>.

#### Рекомендации для России: типичные ошибки в выборе приоритетов

Прежде всего, надо указать на те характерные ошибки в выборе приоритетов экономической политики, которых следует избегать (табл. 7-6).

**Экономическая политика НЕ должна:**

**1. Формулироваться с акцентом на «восстановление» и «выживание»;**

Ликвидация разрушительных последствий трансформационного шока 1990-х гг. в основном уже завершена. Сейчас ВВП России составляет примерно 100% уровня дореформенного 1990 г. Поскольку экономика демонстрирует 5-7% ежегодного прироста (это выше среднемирового темпа в 4%), то в 2007 г. мы гарантированно превысим предкризисный уровень. Инфляция тоже давно вошла в нормальные рамки 8-10% ежегодного прироста. Россия в настоящее время – нормальная по среднемировым стандартам страна. Таким образом, истеричные лозунги о необходимости бороться с кризисом, неминуемой близкой катастрофой и т.д. следует оставить на долю политических маргиналов.

**2. Основываться на противопоставлении рынка и демократии, с одной стороны, социальной справедливости, с другой стороны;**

Демократия и рынок в принципе не могут считаться целями экономической политики; они – лишь методы достижения целей. Ни демократия, ни рынок сами по себе не являются идеальными методами, которые автоматически создают наилучший общественный порядок.

**3. Основываться на противопоставлении государства и рынка;**

В современной рыночной экономике «провалы рынка» (монопольная власть, несовершенная информация, внешние эффекты, производство общественных блага) преодолеваются расширением функций государства. Однако вмешательство государства нередко приводит к случаям, когда правительство не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование общественных ресурсов. Возникают «провалы государства» (ограниченность необходимости для принятия решений информации, несовершенство политического процесса, слабость контроля над бюрократией, неспособность государства полностью предусмотреть и контролировать ближайшие и отдаленные последствия принятых им решений).

Необходимо в новых исторических условиях, с одной стороны, определить границы и методы государственного воздействия на экономическую жизнь, а с другой, активно защищать основы экономики от силового, разрушительного вмешательства в неё государства.

**4. Выдвигать в центр внимания заботу о какой-то одной социальной группе – бедных, предпринимателях, русских и т.д.;**

Общество развивается как единое целое, где каждый зависит от всех. Создание «любимчиков» приводит к отчуждению от них других членов общества, к «перетягиванию одеяла» (рентоискательской деятельности) и к нарастанию социальной напряженности и конфликтов. Формулируемая программа должна иметь общенациональное звучание, служить средством консолидации нации.

**5. Формулироваться главным образом в терминах показателей системы национального счетоводства («удвоить темпы экономического роста», «догнать и перегнать Америку по среднедушевым показателям...»);**

Сами по себе показатели СНС плохо отражают качественные изменения – за ростом ВВП

---

<sup>47</sup> При подготовке данной главы, частично использованы материалы Нуреев Р.М. «Экономика развития: модели становления и модернизация рыночной экономики». М.: Норма, 2007. Гл. 15.

может скрываться сильный рост социальной дифференциации, моноотраслевая специализация и т.д. Между тем российское общество нуждается не в расширенном воспроизводстве современной структуры, а в структурных сдвигах.

Таблица 7-6.

**Вклад отдельных отраслей в экономический рост (процентные пункты ВВП)**

	1999-2001 гг. внутренне-ориентированный рост			2002-2004 Экспорто-сырьевой рост		
	Средне-годовые темпы прироста	Процентных пунктов	%	Средне-годовые темпы прироста	Процентных пунктов	%
<b>Темп прироста ВВП (в том числе за счёт:</b>	7,1	7,1	100	6,4	6,4	100
<i>Нефтегазовой промышленности</i>	3,9	0,4	5	8,0	0,7	11
<i>Сырьевых отраслей (металлургия, химия, лес)</i>	11,1	1,0	14	5,8	0,5	8
<i>Обрабатывающей промышленности (машиностроение, лёгкая, пищевая)</i>	12,2	1,1	15	7,3	0,7	10
<i>Строительства</i>	11,0	0,7	10	9,0	0,6	10
<i>Сельского хозяйства</i>	13,7	0,9	12	3,8	0,3	4
<i>Торговли</i>	4,5	1,2	17	9,7	2,3	36
<i>Транспорта и связи</i>	7,1	0,7	10	8,0	0,7	11
<i>Нерыночных услуг</i>	0,9	0,1	1	2,8	0,2	3
<i>Других товаров и услуг</i>	5,4	1,1	16	1,9	0,3	5

Источник: доклад А.Р. Белоусова «Долгосрочные тренды Российской экономики», 2005, с. 11.

**6. Нацеливать на нереальные цели, навеянные ложной ностальгией по СССР.**

В настоящее время Россия – экономически «средне-слабая» страна. В ближайшее десятилетие мы можем соревноваться только со странами «нашей лиги» - такими как Испания, Мексика, Южная Корея, Турция. Такой выбор ориентиров не должен восприниматься как самоприношение: в мире есть немало крупных стран со славной историей, которые могут только мечтать о современном российском уровне развития (Китай, Индия, Иран). В то же время не следует забывать, что Россия является ядерной державой и членом Совета Безопасности ООН и «Большой восьмёрки» (и даже председательствующим в ней в 2006). Однако по экономическим показателям наша страна ещё не вполне вписывается в «Большую восьмёрку», и нам данный аванс ещё следует оправдать, и сделать всё возможное, чтобы сохранить статус мировой державы.

**Тактические приоритеты**

Сформулируем тактические приоритеты на ближайшие годы (табл. 7-7). Политическое движение, претендующее на роль лидера российской модернизации, должно сформулировать конкретные мероприятия, которые бы обозначили общий вектор изменений, дали бы быстрый позитивный эффект и нашли бы поддержку у максимально широких кругов избирателей.

Таблица 7-7.

## Основные характеристики секторов российской экономики

	Добавленная стоимость	Экспорт	Численность занятых	Основные фонды	Налоговые платежи
Российская экономика – всего	100	100	100	100	100
Экспортно-сырьевой сектор	16,8	70,6	5,6	9,1	40,3
Внутренне-ориентированный сектор	15,2	9,9	27,5	9,2	11,3
Торговля	21,1	-	17,2	2,0	19,1
Инфраструктурные отрасли	10,0	4,3	8,6	36,9	8,0
Сектор социальных услуг	9,1	2,6	23,2	32,9	1,6
Другие отрасли экономики	27,9	12,6	17,8	9,9	19,6

Источник: доклад А.Р. Белоусова «Долгосрочные тренды Российской экономики», 2005, с. 17.

Можно предложить следующие «быстрые» мероприятия.

#### 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЕСПОСОБНОСТЬ

В последние годы значительный вклад в экономический рост составляли отрасли ТЭК. Если в 1999-2001 гг. преобладал внутренне-ориентированный рост, то в 2002-2004 – экспортно-сырьевой (см табл. 7-3). Однако это не значит, что в этой области всё обстоит хорошо. Если мы хотим опереться на развитие топливно-энергетического комплекса, то его необходимо модернизировать, то есть научиться добывать нефть и газ более современными способами. Разведанные мировые запасы природного газа – 148.9 трлн. м3. При современном уровне потребления их хватит более чем на 70 лет. Разведанные запасы природного газа в России – 48 трлн. м3 (32% мирового).

Прогнозируемые ресурсы природного газа в России – 166,8 трлн. м3

Они сосредоточены главным образом в Западной Сибири, Восточной Сибири, На Дальнем Востоке. Свыше 42% ресурсов связано с акваториями морей – Карского и Баренцева.

Для реализации этого потенциала необходимо применение новых технологий. Аналогичная проблема встает и перед нефтяным сектором. Мы до сих пор не умеем добывать нефть на шельфе. К тому же не всегда рационально используем полученные энергоносители. Необходимо развивать энергосбережение, новые технологии в области транспортировки энергии и энергоносителей. Использование высоких цен на нефть смогло бы создать предпосылки для эффективного использования стабилизационного фонда, средства которого могли бы быть направлены на модернизацию экономики.

Данные, представленные в табл. 7-6 наглядно показывают, что больше 70% экспорта обеспечивает экспортно-сырьевой сектор, в котором используется около 9% основных фондов, занято менее 6% трудоспособного населения и который даёт свыше 40% налоговых поступлений. В секторе социальных услуг сейчас занят почти каждый четвёртый россиянин, сосредоточена треть основных фондов, однако вклад этого сектора в экспорт и налоговые платежи гораздо скромнее, и составляет 2,6% и 1,6% соответственно.

Полученные от экспорта сырья средства можно было бы использовать для развития передовых технологий. Именно на это нацелен план Министерства экономического развития и торговли, согласно которому удвоение ВВП к 2015 году может произойти только благодаря активной деятельности государства (вариант 3) и при благоприятной внешнеэкономической конъюнктуре (см. табл. 7-8). Если государство не предпримет активные шаги по модернизации экономики, удвоения экономического потенциала не произойдёт, и ВВП вырастет к 2015 году только на 76% (вариант 1).

Таблица 7-8.

## Основные социально-экономические показатели (в %)

Показатель	Вариант прогноза	Отчет	Оценка	Прогноз (среднегодовой темп роста)			2012 к 2003, %	2015 к 2004, %
		2004	2005	2006-2008	2009-2010	2011-2015		
ВВП	1			5,6	5,1	4,9	163	176
	2	7,2	6,4	5,8	6,0	6,7	172	196
	3			6,0	6,2	6,8	174	198-200
Производство промышленной продукции	1			3,9	3,9	3,6	144	151
	2	6,1	4,1	4,6	5,2	5,6	156	173
	3			4,6	5,3	5,6	156	173
Инвестиции в основной капитал	1			8,5	8,1	8,4	215	246
	2	10,9	10,3	9,8	9,8	11,1	244	297
	3			11,1	10,8	11,2	260	315
Реальные располагаемые денежные доходы населения	1			8,0	6,6	6,2	195	211
	2	9,9	9,1	8,9	7,4	7,2	206	230
	3			9,1	7,4	7,2	207	231
Оборот розничной торговли	1			8,5	7,0	6,7	210	227
	2	12,5	11,8	9,7	7,6	7,2	221	242
	3			10,0	7,8	7,3	226	248
Экспорт товаров*	1			3	1,0	1,6	146	126
	2	21,9	4,2	3	2,2	4,4	158	148
	3			3,5	2,0	3,8	158	144
Импорт товаров*	1			13,3	7,6	6,0	272	275
	2	18,5	22,2	17,7	10,1	8,7	341	366
	3			17,9	11,3	9,0	371	400

Источник: Долгосрочный прогноз роста российской экономики, Доклад МЭРТ РФ, с. 11.

Примечание: первый сценарий – базовый, второй – инновационно-активный, третий – инновационно-активный с высокими ценами на нефть; \* темп роста экспорта и импорта в физическом выражении.

## 2. Личная Свобода

Безусловным приоритетом является укрепление личной свободы и развитие инициативы. «У народа, не привыкшего к самостоятельной деятельности ради общего интереса, - писал Джон Стюарт Милль, - у народа, который ожидает от своего правительства соответствующих указаний и распоряжений по всем вопросам, представляющим общий интерес, способности развиты лишь наполовину»<sup>48</sup>. Для этого необходимо не только поднятие материального благосостояния (поскольку обнищавший забитый человек далеко не всегда может воспользоваться своей личной свободой), но и развитие хозяйственной инициативы. Настоящим гражданином человек является лишь в той мере, в какой он ощущает себя членом общества и вносит свой посильный вклад в реализацию общей цели нации.

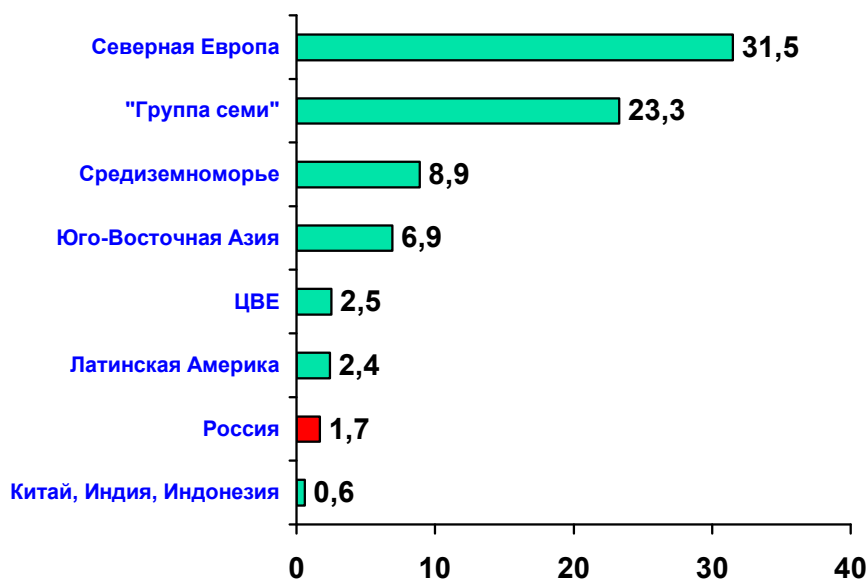
Необходимо формирование национально ориентированного ведущего слоя общества. Не секрет, что в 90-е годы сложилась так называемая «оффшорная аристократия», которая перевела свои капиталы в зарубежные страны. Не удивительно, что такая страна, как Кипр вышла в последние годы на одно из первых мест по вывозу капитала в Россию. В действительности это российский капитал, который находится в подобного рода оффшорных зонах. Беда не только в бегстве капитала; беда в том, что наша бизнес-элита не превращается в национальную буржуазию и связывает своё будущее с зарубежными странами.

Другой составной частью национально ориентированного ведущего слоя общества является бюрократия, которая постепенно превращается из советской номенклатуры в компетентных государственных служащих – неотъемлемой части современного западного общества.

В формировании национальной элиты важную роль должна сыграть современная система образования и культура. К сожалению, и здесь существует много проблем. В настоящее время

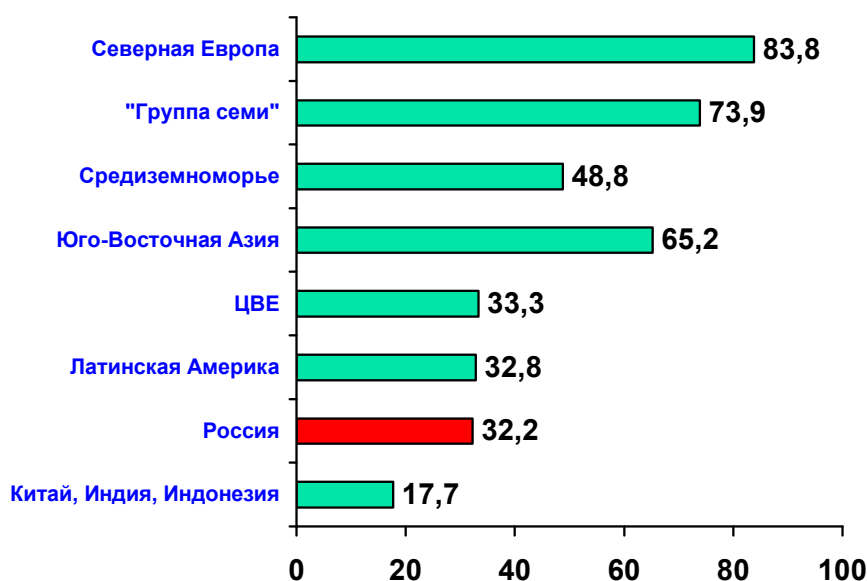
<sup>48</sup> Милль Джон Стюарт. Основы политической экономии. Т. 3. М., 1981 г., стр. 348.

происходит расслоение российских вузов, которые усиливают и воспроизводят дифференциацию постсоветского общества. Даже в Советском Союзе существовало больше возможностей для представителей региональных центров пробиться на вершину пирамиды.



**Рис. 7-10. Заработная плата в промышленности (долларов в час, по обменному курсу, 2004)**

Источник: доклад А.Р. Белоусова «Долгосрочные тренды Российской экономики», 2005, с. 31.



**Рис. 7-11 Производительность труда в промышленности (1000 долларов на одного занятого, по ППС, 2004)**

Источник: доклад А.Р. Белоусова «Долгосрочные тренды Российской экономики», 2005, с. 31.

### 3. СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ

В 2004 г., почасовая заработная плата в промышленности составляла в России 1,7 долл. США, и хотя это было в три раза выше, чем в Китае, Индии и Индонезии, но в 1.4 меньше, чем в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и Латинском Америке (см. рис. 7-10). Тогда



как по производительности труда в промышленности России находилась на том же уровне, что и страны ЦВЕ и Латинском Америки (см. рис. 7-11).

Однако по сравнению с группой семи, почасовая заработная плата отставала в 13,5 раза, а со странами Северной Европы (Норвегия, Дания, Швеция, Финляндия) и того больше 18,2 раза (см. табл. 7-8). В то время как по производству добавленной стоимости на одного занятого, разрыв не столь велик: он составляет 2,3 раза для группы семи, и 2,6 раза Северной Европы (см. рис. 7-11 и табл. 7-9).

Реализации социальной справедливости будут способствовать:

- Улучшение жилищных условий россиян базовое направление повышения их благосостояния, развивая систему долгосрочного кредитования и ужесточая противодействие экономической преступности в жилищном строительстве и стимулируя конкурентоспособность жилищного строительства.

- Создание среднесрочной программы повышения доходов ряда работников государственной службы – учителей, врачей, работников правоохранительных органов (акцент надо делать не на немедленном повышении, а на стабильном росте доходов, связанном с показателями эффективности их работы).

- Введение более строгих наказаний за коррупцию должностных лиц, внедрение принципа круговой поруки (при выявлении факта коррупции строго проверяются все ближайшие коллеги взяточника и задерживаются их служебный рост).

- Повышение прозрачности доходов. Высшим должностным лицам и ведущим предпринимателям предлагается публично (в Сети) размещать информацию о своем личном имуществе.

- Поощрение меценатства. Государство предлагает предпринимателям заниматься меценатством в пользу организаций культуры и науки, гарантируя освещение этих PR-мероприятий в СМИ и налоговые льготы.

Таблица 7-9.

**Соотношение России и других стран мира по заработной плате и производительности труда в промышленности (Россия = 1, 2004 г)**

	<b>Почасовая заработная плата</b>	<b>Производство добавленной стоимости на одного занятого</b>
<i>Северная Европа (Норвегия, Дания, Швеция, Финляндия)</i>	<i>18.2</i>	<i>2.6</i>
<i>«Группа Семи»</i>	<i>13.5</i>	<i>2.3</i>
<i>Средиземноморский регион (Португалия, Греция, Испания, Словения, Турция, Израиль),</i>	<i>5.2</i>	<i>1.5</i>
<i>Юго-Восточная Азия (Ю. Корея, Малайзия, Сингапур)</i>	<i>4.0</i>	<i>2.0</i>
<i>Центральная и Восточная Европа (Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Чехия)</i>	<i>1.5</i>	<i>1.0</i>
<i>Латинская Америка (Чили, Колумбия, Мексика, Венесуэла)</i>	<i>1.4</i>	<i>1.0</i>
<i>Россия</i>	<i>1.0</i>	<i>1.0</i>
<i>Новые «центры силы» Азии (Китай, Индия, Индонезия)</i>	<i>0.3</i>	<i>0.5</i>

Источник: IMD World Competitiveness Yearbook, 2005, Доклад А.Р. Белоусова «Долгосрочные тренды Российской экономики», 2005, с. 29.

## Стратегические задачи

Теперь необходимо сформулировать стратегические приоритеты (на ближайшее десятилетие). Эти приоритеты должны указывать желаемые изменения самых общих «правил игры», которые воспринимаются и как цель, и как средства ее достижения. Рассмотрим их также с точки зрения личной свободы, социальной справедливости и экономической дееспособности.

Охарактеризуем каждое из этих направлений подробнее

### **1. Личная свобода**

Для развития личной свободы необходимо, прежде всего, укрепление доверия между субъектами. Современные экономисты и социологи называют фундаментальными институтами именно доверие между гражданами и доверие граждан к социально-экономическим организациям (государству, банкам и т.д.). Также важную роль играют развитие гарантий частной собственности и систематическая экономическая политика, содействующая свободе.

Не следует воспринимать всякое усиление российского государства как покушение на личную свободу. Если государство создаёт равные для всех правила игры, защищает малообеспеченные слои населения, требует честной уплаты налогов, добивается своевременной выплаты пенсий и зарплат, то в этом трудно усмотреть покушение на демократию.

### **2. Социальная справедливость**

Институциональные приоритеты должны суммироваться каким-то емким и многозначным лозунгом, который был бы привлекателен для россиян разной идеологической ориентации. Возможны, скажем, следующие варианты:

- «Поставить рыночное хозяйство на службу социальному».
- «Бедными можно быть поодиночке; чтобы достойно жить, мы должны действовать сообща».
- «Основа России – средний класс».
- «Сломать административные барьеры, создать общественный контроль».
- «Стимулировать «региональные локомотивы роста».
- «Осуществлять адресную поддержку уязвимых регионов и обеспечение в них условий для улучшения качества жизни населения как одного из критериев целостности России».

### **3. Экономическая дееспособность**

Повышая экономическую дееспособность, можно предложить следующий набор институциональных приоритетов:

- Создание и поддержание конкурентного порядка, усиление антимонопольной деятельности.

• Переключение приоритетов хозяйственной деятельности с рентаискательной на производительную деятельность и повышение имиджа честного предпринимательства. В 1990-2000-е гг. доход предпринимателей (особенно, высшего звена) сильнее зависел от их участия в «политических играх» и от элементарной коррупции, чем от совершенствования производства. В результате российские бизнесмены приобрели крайне негативную репутацию «легальных преступников», рядовые россияне одобряют любые меры по «раскулачиванию». Чтобы бизнес завоевал уважение россиян, необходимо минимизировать коррупцию и ввести лоббизм в правовые рамки.

• Независимость страны от внешнего экономического давления. Следует добиваться независимости от «нефтедолларов» и от зарубежных кредиторов (типа МВФ). При этом категорически не следует отказываться ни от экспорта нефти и газа, ни от использования зарубежных кредитов. Речь идет о том, чтобы никакие зарубежные события и организация не могли оказывать существенного влияния на выбор россиянами путей развития своей страны.

• Проведение разумного протекционизма в переходный период. Защита национальной промышленности и в этой связи оправданность мер по защите внутреннего рынка, особенно в

переходный период, пока хозяйственное развитие в стране не набрало необходимый темп.

- Рост привлекательности России для притока из-за рубежа работников. В ближайшие годы Россия обречена жить под дамокловым мечом «демографической катастрофы» - сокращения числа граждан в трудоспособном возрасте. Поэтому одним из важнейших приоритетов должно быть расширение использования иностранной рабочей силы – главным образом, из ближнего зарубежья.

- Развитие интеграционных отношений со странами ближнего зарубежья («экономическое восстановление единого постсоветского пространства»). Во всем мире укрепляются интеграционные блоки, экономически объединяющие страны с общими границами и с общими проблемами развития (ЕС, НАФТА, АТЭС). Дезинтеграция постсоветского пространства должна смениться интеграцией. Россия не собирается покушаться на политическую независимость Украины, Казахстана, Белоруссии и т.д., но должна твердо держаться курса на их экономическое объединение. **«Россия будет изменяться, не изменяя себе».**

Развитие России теоретически возможно в трех направлениях: с преобладанием роли государства; олигархии или созданием условий для укрепления и развития мелкого среднего бизнеса. Назовем эти варианты условно:

- Государственный капитализм
- Олигархический капитализм
- Конкурентный капитализм

Развитие по пути государственного капитализма означает всеобъемлющее вмешательство государства в экономику, усиление централизованного перераспределения ресурсов, ограничение свободы предпринимательских и инвестиционных решений (как центром, так и региональными властями), дозированная открытость экономики и ставку на максимизацию роста на базе ограниченного круга отраслей.

В случае реализации сценария олигархического **капитализма** произойдет дальнейшее укрупнение компаний и рост отраслевой концентрации, относительно значимое присутствие крупных иностранных компаний на российском рынке, делегирование государством принятия хозяйственных решений крупным компаниям, но на условиях политического согласования в рамках «промышленной политики», сочетание открытости экономики с селективными протекционистскими мерами.

При реализации сценария конкурентного капитализма государство сохраняет сильную регулируемую политику в сфере формирования, поддержания и совершенствования условий хозяйствования, содействия конкуренции, поддержки малого и среднего бизнеса, максимально устраняется из сферы принятия предпринимательских решений, перераспределение ресурсов (кроме социального перераспределения) возлагается на рыночно-конкурентные механизмы, проводится политика открытых рынков при четких правилах и ответственности субъектов.

Однако даже реализация этих сценариев возможна в различных институциональных формах.

Их влияние на политику будет различаться в зависимости от целого ряда обстоятельств. В зависимости от укрепления или ослабления вертикальной модели политического управления, возможны следующие варианты:

- Авторитаризм – демократия, «управляемая демократия»;
- Протекционизм – фритрейдерство;
- Закрытое - открытое общество;
- Современное либеральное - классически либеральное;

В зависимости от развития политического федеративного устройства возможны усиление централизма или развитие федерализма, ослабление или усиление региональной власти. В результате будет реализована либо, преимущественно административная либо либеральная модель.

Однако и в этом случае возможна различная роль политических организаций. Возможно ослабление или усиление роли партий и их влияния на принятие значимых решений. В настоящее время ярко выражена тенденция к укреплению однопартийной системы, однако как показывает исторический опыт это страны с неустойчивой демократией.

Время покажет, закрепится ли однопартийная система в России или ей на смену придёт двухпартийная. В условиях президентских систем, возникновение устойчивой многопартийной системы менее вероятно.

В последнее время предпринимаются шаги по повышению роли гражданского общества, однако на сколько они сумеют выразить интересы различных социальных групп покажет время. Совершенно очевидно, что во многих странах (например в Великобритании, Франции, Японии) большую роль сыграли профсоюзы. В ряде стран (например в Германии) важную роль играют союзы предпринимателей, а также политические организации малого и среднего бизнеса.

Важно, чтобы экономическая политика была понятной гражданам, а политики сумели убедить людей в её правильности. Необходимо, чтобы политика была последовательной, открытой и честной. К тому же она должна быть правильно выстроена тактически, т.е. ориентироваться не только на долгосрочный, конечный результат, но и доказывать свою эффективность в разумные, с точки зрения ожидания населения, временные сроки. Только в этом случае мы сумеем реализовать те возможности, которые представляет нам история.