УЧЕБНОЕ / ПОСОБИЕ

А. П. Градов

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

2-е издание

Понятие, сущность и принципы развития

Экономическая безопасность

Международные экономические отношения

ПИТЕР

РЕКОМЕНДОВАНО УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИМ ОБЪЕДИНЕНИЕМ

300

УЧЕБНОЕ / ПОСОБИЕ

А. П. Градов

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

2-е издание

Рекомендовано Учебно-методическим объединением по образованию в области национальной экономики и экономики труда в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся по специальности «Национальная экономика» и другим экономическим специальностям



Издательская программа

300 лучших учебников для высшей школы

осуществляется при поддержке Министерства образования РФ

ПИТЕР®

Москва · Санкт-Петербург · Нижний Новгород · Воронеж
Ростов-на-Дону · Екатеринбург · Самара · Новосибирск
Киев · Харьков · Минск
2007

ББК 65.9(2)я7
УДК 339.97(075)
Г75

Градов А. П.

Г75 Национальная экономика. 2-е изд. — СПб.: Питер, 2007. — 240 с.: ил. — (Серия «Учебное пособие»).

ISBN 5-469-00747-2

В пособии раскрывается понятие национальной экономики в отраслевом и региональном пространствах, рассмотрены институциональные проблемы формирования экономического, политического и идеологического порядка. Даны новые подходы к определению уровня развития национальной экономики на основе анализа соответствия степени достижения стратегических целей государства и степени расходования национального богатства. Рассмотрены проблемы конкурентоспособности национальной экономики и интеграции страны в мировую экономическую систему. Особое внимание уделено обеспечению экономической безопасности страны и отдельного предприятия: структурированы потенциальные угрозы, предложены показатели оценки уровня безопасности, приведена схема алгоритма комплексного анализа состояния безопасности.

Рекомендовано Учебно-методическим объединением по образованию в области национальной экономики и экономики труда в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся по специальности «Национальная экономика» и другим экономическим специальностям.

ББК 65.9(2)я7
УДК 339.97(075)

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 5-469-00747-2

© ООО «Питер Пресс», 2007

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие 7
Введение 10

Глава 1
Экономическая деятельность 21
1.1. Сущность, цели и объекты экономической деятельности 21
1.2. Субъекты экономической деятельности 27
1.3. Виды экономической деятельности и специализация экономических агентов 29
Выводы 38
Контрольные вопросы и задания 39

Глава 2
Концептуальные основы анализа национальной экономики 40
2.1. Понятие национальной экономики 40
Толкование термина «национальная» 41
Толкование термина «экономика» 43
Толкование термина «отраслевое пространство» ... 44
Толкование термина «региональное пространство» 52
Институциональная система 62
Экономический, политический и идеологический порядки 64

2.2. Национальная экономика как система взаимодействующих экономических механизмов 68
2.3. Принципы оценки уровня развития национальной экономики 73
Понятие и оценка национального богатства страны 73
Национальное богатство и конкурентоспособность страны 75
Выводы 78
Контрольные вопросы и задания 79

Глава 3
Формы организации национальной экономической деятельности 81

3.1. Морфология экономической деятельности 81
3.2. Организационные формы национальной экономической деятельности 86
Понятие предприятия (фирмы) 86
Причины возникновения предприятий (фирм) 88
Организационно-экономические формы предприятий 90
Типы предприятий по формам специализации экономической деятельности 91
Типы предприятий по приверженности инновационной стратегии развития 93
Ассоциации предприятий 94
Выводы 95
Контрольные вопросы и задания 96

Глава 4
Структурный анализ национальной экономики 97

4.1. Понятие структуры экономической деятельности 97
4.2. Некоторые аспекты структурного анализа национальной экономики 99
Анализ структур первого типа 99
Анализ структур второго типа 101

Отношения между структурами первого и второго типов 102
4.3. Структурный анализ простых экономических единиц 103
Выводы 109
Контрольные вопросы и задания 110

Глава 5
Конкурентоспособность национальной экономики 112

5.1. Понятие конкурентоспособности экономической деятельности 112
5.2. Оценка конкурентоспособности национальной экономики 114
5.3. Предпосылки конкурентоспособности национальной экономики, ее отраслей и отдельных экономических агентов 117
Детерминанты национальных конкурентных преимуществ 117
Региональные детерминанты конкурентных преимуществ 120
5.4. Потенциал конкурентоспособности в отраслях национальной экономики Российской Федерации 123
Выводы 128
Контрольные вопросы и задания 128

Глава 6
Национальная экономическая деятельность и международные экономические отношения 130

6.1. Факторы, влияющие на международные экономические позиции страны 130
6.2. Принципы интеграции национальной экономики в мировую экономическую систему 135
6.3. Всемирная торговая организация – институциональная основа интеграции в мировую экономическую систему 140
Выводы 145
Контрольные вопросы и задания 146

Глава 7
Экономическая безопасность страны 148
7.1. Понятие экономической безопасности 148
7.2. Принципы оценки уровня экономической безопасности 151
7.3. Принципы анализа последствий возникновения угроз экономической безопасности 156
7.4. Принципы алгоритмизации комплексного анализа состояния экономической безопасности страны 160
7.5. Экономическая безопасность и приоритеты инвестиционной политики 164
Меры государственной поддержки конкурентных преимуществ национальной экономики 165
Меры государственного воздействия на уровень и качество жизни населения страны 171
7.6. Экономическая безопасность предприятия 184
Выводы 195
Контрольные вопросы и задания 196

Глава 8
Принципы государственного воздействия на экономическую деятельность 198
8.1. Реформирование национальной экономики и выбор формы государственного воздействия на экономическую деятельность 198
8.2. Регулирующие функции государства в период перехода к новому экономическому порядку 213
8.3. Формирование «вертикали» государственного воздействия 218
Выводы 224
Контрольные вопросы и задания 226

Заключение 228

Литература 230

ПРЕДИСЛОВИЕ

Предлагаемое читателю второе издание пособия переработано в связи с изменением Государственного образовательного стандарта по специальности «Национальная экономика». Эти изменения вызваны выделением в самостоятельные дисциплины разделов первого издания, связанных с историческими аспектами формирования национальной экономики, институциональными проблемами, а также проблемами государственного управления.

Перестроена структура курса, рассчитанного на один семестр (в отличие от читавшегося ранее в двух семестрах). Введены новые разделы, отражающие изменения, произошедшие в национальной экономике Российской Федерации за период с 1977 (опубликовано первое издание) по 2004 г.

Структурировано понятие национальной экономики в отраслевом и региональном пространствах, рассмотрены институциональные проблемы формирования экономического, политического и идеологического порядков, а также новые подходы к определению уровня развития национальной экономики на основе анализа соответствия степени достижения стратегических целей государства и степени расходования национального богатства.

Кроме того, изложена концепция влияния приоритетов экономической политики на уровень и качество жизни

населения; приведены результаты исследования влияния инвестиционной политики на состояние здоровья нации. На основе анализа уровня конкурентоспособности национальной экономики и ее отдельных отраслей рассмотрены основные направления государственного воздействия на детерминанты национальных и региональных конкурентных преимуществ.

Особое внимание уделено разделу, посвященному обеспечению экономической безопасности страны: структурированы потенциальные угрозы геополитического, экономико-географического, экологического и социального характера; предложены интегральный и частные показатели оценки уровня экономической безопасности; изложен алгоритм комплексного анализа состояния экономической безопасности с учетом возможных последствий потенциальных угроз. Рассмотрены принципы обеспечения экономической безопасности предприятий. Раздел написан совместно с И. В. Ильиным.

Значительно обновлен раздел, посвященный интеграции страны в мировую экономическую систему с учетом возможных выигрышей и потерь, обусловленных вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО). По-новому изложены разделы, посвященные структурному анализу и реформированию национальной экономики. Приведены индикаторы оценки состояния национальной экономики при выборе предпочтительного экономического порядка.

Существенно обновлен статистический и аналитический материал, используемый для доказательства справедливости тех или иных положений курса. Использована появившаяся в последние годы отечественная и зарубежная литература, посвященная проблемам теории и методологии исследования процессов функционирования национальных экономик на рубеже XX–XXI вв.

Привлечены материалы состоявшихся конференций, симпозиумов как отечественного, так и международного уровней, опубликованные в периодической печати доклады и выступления различных специалистов о состо-

нии национальной экономики, в том числе доклады на парламентских слушаниях, а также статьи и аналитические обзоры, посвященные этой проблеме.

Содержание и логика построения курса соответствуют учебной программе, разработанной автором с учетом требований Государственного образовательного стандарта по специальности 060700 «Национальная экономика» и используемой в учебном процессе на кафедре «Национальная экономика» Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

Предлагаемый курс лекций может быть полезен студентам, преподавателям и аспирантам других экономических специальностей, а также практическим работникам, формирующим экономическую политику на федеральном, региональном уровнях и уровне комплексных экономических единиц.

ВВЕДЕНИЕ

Своеобразие экономической деятельности в рамках любой страны обусловлено многими факторами: наличием природных ресурсов и определенных климатических условий; величиной национального богатства и демографической структурой общества; особенностями национального менталитета; особенностями политического, государственного и общественного устройства.

Вместе с тем экономика любой страны, то есть ее национальная экономика, обладает многими общими для всей мировой экономической системы чертами, развивается в основном по общим экономическим законам, которые не в состоянии отменить никакая «политическая воля» правящей элиты. Попытки противостоять этим законам могут в том или ином краткосрочном периоде исказить ход экономических процессов. Однако в долговременной перспективе, как показывает многовековой исторический опыт, экономические законы дают о себе знать и экономическая деятельность, направляемая ими, продолжается в тех же границах и по тем правилам, которые вытекают из этих законов. Не является исключением из этих правил и экономика России.

В курсе экономической истории подробно исследовались проблемы исторического развития экономики стран Европы, Америки, Азии. Особое внимание в этом курсе уделялось исследованию

исторических тенденций формирования и развития национальной экономики России. Каковы же основные выводы из этих исследований?

Чрезмерная продолжительность кризисного этапа преобразований национальной экономики, осуществлявшихся в России в конце XX в., отсутствие у большой части граждан РФ уверенности в правильности выбранной модели преобразований заставляет вновь и вновь возвращаться к вопросу: «Камо грядеши? Quo vadis? Куда идем?»

Прежде чем ответить на вопрос о предпочтительном для страны экономическом порядке, нужно по меньшей мере прогнозировать возможные последствия различных направлений экономических преобразований, которые по замыслу правящей элиты должны быть осуществлены в той или иной стране. Однако такие прогнозы будущего только тогда могут быть достаточно обоснованными, когда им предшествуют исторические исследования прошлого.

Среди факторов, которые влияют на выбор направлений и методов экономических преобразований, важнейшими являются исторические тенденции формирования национальной экономики и менталитет большинства граждан любой страны.

Возникает вопрос, почему именно эти факторы оказывают наиболее сильное влияние на характер и методы осуществления экономических преобразований в стране? Разве, например, степень морального и физического износа материально-технической базы страны, сложившаяся к моменту начала экономических преобразований, не влияет на выбор приоритетов при разработке стратегических программ этих преобразований? Конечно, влияет и в немалой степени, поскольку этот фактор может оказать существенное влияние на возможности обеспечить национальной экономике страны необходимые конкурентные преимущества, а следовательно, и на стратегию внешней и внутренней политики государства, которая должна сделать страну привлекательной для долгосрочных, перспективных инвестиций. Такие стратегические инвестиции, естественно, уменьшают возможности финансирования текущих нужд общества. Несмотря на то, что этот фактор относится к разряду, так сказать, «технических», он тесно связан с ментальными особенностями, «качеством» населения страны.

Влияние подобных «технических» факторов на характер экономического развития зависит от того, как граждане страны воспри-

нимают свою социальную роль, насколько они готовы принять на себя личную ответственность за собственное благополучие и вместе с тем готовы ли они пожертвовать сегодняшним благополучием во имя благополучия своих потомков. Именно эти жизненные установки в конечном итоге предопределяют характер концептуальной модели экономических преобразований.

Дело в том, что и исторические тенденции формирования национальной экономики, и менталитет народов, населяющих страну, не подвержены «обратному» влиянию действующих сегодня правящих структур. И то и другое формировалось веками. Начиная преобразования, политики уже не могут «отменить» историю и сложившееся ранее мировоззрение. Предлагая те или иные модели преобразований и средства, и методы их реализации, они могут (и должны) учитывать эти данности. Эти модели должны в наибольшей степени отвечать историческим традициям и менталитету народа. Влияние властных структур на такое устойчивое явление, как менталитет чрезвычайно затруднено, поскольку система взглядов и жизненных установок передана ныне живущим людям вместе с генами их предков. Навязывать же народу не свойственные его понятиям принципы преобразований без соответствующей политической поддержки, раскрывающей преимущества этих преобразований для различных слоев населения страны, бесполезно. Как показывает история, отсутствие политической поддержки реформ приводит к неприятию этих реформ прежде всего теми, во имя блага которых реформы задумывались их авторами.

Каковы же результаты исследований процессов развития национальных экономик стран мирового сообщества?

Обобщение результатов реформаторских и контрреформаторских курсов правящей элиты России на рубеже XIX и XX вв. позволяет сделать следующие выводы:

1. Наблюдается четко выраженное «волновое» развитие экономических и политических курсов сменяющих друг друга правительств, особенно в отношении «крестьянского вопроса» и изменения роли государства в экономической и общественной жизни.
2. Основными целями реформ в большинстве случаев были: совершенствование (модернизация) государственного управления страной; попытки решения проблемы ослабления зависи-

мости крестьян от власти общины; попытки демократизации экономической деятельности и общественной жизни.

3. Политика контрреформ, как правило, подчинялась принципам усиления вмешательства государства в экономическую и общественную жизнь всех слоев (сословий) общества, ужесточения борьбы с инакомыслием, усиления протекционистских и автаркических тенденций в практических решениях правительства.
4. Реформы, проводимые «сверху», в силу отсутствия их поддержки со стороны, прежде всего тех классов и слоев населения, на изменение жизни которых они предположительно были направлены, не давали должного эффекта, а порой приводили к обратному результату.
5. Основными причинами отсутствия подобной поддержки реформ являются: противоречивость последствий реформ для разных классов и слоев населения; исторически сложившийся характер менталитета основной массы народа, приверженной принципам общинности и патернализма, а для значительной доли населения — и принципам эгалитаризма.
6. В большинстве реформ не соблюдался принцип системности, то есть взаимной увязки отдельных элементов этих реформ. Этот принцип иногда закладывался в основу проектов реформ (Сперанский, Столыпин), но в силу различных политических, идеологических и иных причин не реализовывался на практике.

В течение XX в. стратегические цели управления национальной экономикой периодически изменялись. Эти изменения происходили под влиянием политических факторов (изменение государственного и общественного строя), факторов военного характера (укрепление оборонного потенциала, послевоенная перестройка экономики), факторов социально-экономического характера (повышение уровня жизни, повышение эффективности производства) и т. п.

Продолжается «маятниковое» развитие национальной экономики России, чередование реформ и контрреформ. Непоследовательность и противоречивость проводимых реформ существенно снижали их эффективность. В течение XX в. четыре раза предпринимались попытки изменить экономический порядок страны. Тем не менее XX в. продолжил традицию XIX в.: основным итогом реформирования экономики в XX в. стало постепенное приближение

к новому экономическому порядку – социально-ориентированной рыночной экономике.

Сегодня весьма актуально звучит характеристика состояния России в конце XIX в., данная одним из крупнейших юристов России профессором П. Е. Казанским в 1897 г. «В общественных отношениях, – писал П. Е. Казанский, – совершается ныне какой-то необычайный переворот. Происходит перестройка жизни во всех ее частях и слоях, но мы, современники, не различаем еще вполне ясно, куда ведут нас события... Мы видим всюду суетливую борьбу интересов и страстей, кипучую работу ума и рук, а здание будущего предносится нам весьма неясно. Мы скорее предчувствуем его, чем понимаем...» (Казанский П. Е. 1897, т. 1, с. 6).

Экономические реформы, осуществлявшиеся в XX в. в Западной Европе. В Германии, как и в России, в XX в. наблюдается волнообразное реформирование национальной экономики. Четко прослеживается тенденция смены экономических порядков. За период 1918–1960 гг. в Германии трижды изменялся экономический порядок: рыночная экономика Веймарской республики сменилась централизованно управляемой экономикой фашистской диктатуры, которую благодаря реформам Л. Эрхарда сменил конкурентный порядок – социально-ориентриованная рыночная экономика. Реализация парадигмы конкурентного порядка на основе неокейнсианской модели оказалась наиболее приемлемой для исторических и социально-экономических условий Германии, о чем свидетельствуют высокие результаты экономической деятельности, достигнутые страной к концу XX в.

В отличие от преобразований, происходивших в России и Германии в XX в., реформирование национальной экономики Великобритании не приводило к смене экономических порядков. Тем не менее волны реформ и контрреформ наблюдаются и в этой стране. Волнообразные преобразования здесь связаны прежде всего с систематической сменой у власти консерваторов и лейбористов. Отличие экономической политики этих партий заключается главным образом в разном представлении ими роли государства в регулировании экономической деятельности. Однако эти различия не приводили к кардинальным изменениям социального строя в стране. Наиболее радикальными и результативными были реформы М. Тэтчер, базирующиеся на либеральной модели функционирования на-

циональной экономики, предусматривающей достаточно сильную роль государства в регулировании экономической деятельности. Подобная модель реформирования отвечает англиканской социальной доктрине, поддерживающей идею «смешанной экономики», отрицающей идеологию laissez-faire.

Несмотря на волнообразный характер реформ, инициируемый сменой политической ориентации правящей элиты Франции, отличительной особенностью реформирования национальной экономики этой страны в XX в. является более сильное, чем в остальных странах Западной Европы, государственное вмешательство в экономическую деятельность (идеи «индустриального императива» и «дирижизма»). Эта тенденция присуща в большей степени правительствам левой ориентации. Вместе с тем и правительства с консервативной ориентацией сохраняли довольно значительную долю экономического потенциала страны либо в собственности государства, либо под воздействием сильного государственного регулирования.

Таким образом, подводя итоги анализу реформирования национальных экономик некоторых развитых западно-европейских стран в XX в., можно констатировать, что главной проблемой, перед решением которой оказывались реформаторы, являлась проблема определения роли государства в регулировании экономической деятельности. Применение в «чистом» виде методов реформирования, присущих определенной модели (монетаризм, кейнсианство и т. п.), в каждой стране «дополнялось» мерами, обусловленными особенностями национального менталитета, сформированного в течение четырех веков под воздействием католицизма и протестантизма. Если католицизм проповедовал «всеохватывающее единство между различными личностями», то протестантское вероучение культивировало чувство личного достоинства, индивидуализм. Кальвинизм проповедовал бережливость, мирской аскетизм, оправдывал предпринимательство. В соответствии с идеологией кальвинизма человек своими успехами может доказать, что он «божий избранник».

Постоянная борьба между различными христианскими вероучениями наложила свой отпечаток на менталитет народов западноевропейских стран, под влиянием которого выбирались модели реформирования национальных экономик.

Общим для реформирования национальных экономик всех западноевропейских стран в XX в. было сочетание либерализма и жесткого государственного влияния на экономику. Такой подход характерен и для французского «дирижизма», и для германской социально ориентированной рыночной экономики, и для английского «тэтчеризма».

Экономические реформы, осуществлявшиеся в США в XX в. Анализируя итоги реформирования национальной экономики США в XX в., следует обратить внимание на то, что две наиболее значимые реформы, проведенные в начале и последней четверти XX в., преследовавшие сходные цели: вывод страны из кризиса, осуществлялись по двум разным теоретическим моделям: кейнсианской и неоконсервативной («теория предложения»). По-видимому, причиной этого является существенное различие в условиях, сложившихся в стране к моменту начала первой и второй реформ. Великая депрессия 20–30-х гг. и кризис 70–80-х гг. различаются глубиной падения национальной экономики. Если происходившее в 70–80-х гг. может быть названо кризисом, то Великая депрессия должна расцениваться как катастрофа национальной экономики, выход из которой мог быть осуществлен только на основе жесткого вмешательства государства в экономическую деятельность.

Экономические реформы в странах Азии в XX в. Особенностью экономических реформ в Японии является существенное вмешательство государства в экономическую деятельность. Если в период после Первой мировой войны это вмешательство было направлено на стимулирование главным образом военно-промышленного комплекса, усиление милитаризации страны, то в период после Второй мировой войны государственное вмешательство имеет целью не только вывод национальной экономики из мобилизационного в режим градуалистского развития, но и придание экономическому развитию высокого уровня динамичности. Главной целью реформирования экономики Японии в конце XX в., сформулированной правящей элитой страны и получившей общественную поддержку, становится построение общества благополучия

Важнейшей предпосылкой успешности реформ становится менталитет японской нации, обеспечивший принятие и реализацию обществом целей и средств реформирования. Идеология дзэн-буддизма, получившая распространение в Японии, проповедует «мгно-

венное просветление», постижение истины — сатори. Дух семьи, объединение вокруг общего «большого дела», концентрация на решении актуальной проблемы — источники «мгновенного просветления», позволяющие добиваться значительных успехов при проведении различных преобразований в национальной экономике Японии.

В реформах середины и второй трети XX в. преимущественную роль играла кейнсианская модель, на базе которой осуществлялся переход к новому экономическому порядку — социально ориентированной рыночной экономике. Именно эта модель, предполагающая сильную регулирующую роль государства в экономической жизни страны, наиболее соответствует японскому менталитету.

Подводя итоги реформирования национальных экономик Китая, Южной Кореи и Вьетнама, можно заключить, что своеобразием реформ, проводимых в этих странах, является стремление перейти от централизованно управляемой экономики к новому экономическому порядку — смешанной (многоукладной) экономике с весьма существенной ролью государства в регулировании экономической деятельности. Различия в подходах к реформированию обусловлены главным образом особенностями предшествующего началу реформирования экономического, государственного и общественного порядков, а также уровнем развития национальных экономик.

Так же как и для стран других континентов, на выбор модели реформирования в странах Юго-Восточной Азии существенное влияние оказывал менталитет народов этих стран.

Обобщая исследованные исторические аспекты наиболее значимых экономических реформ в России и ряде наиболее развитых стран Европы, Америки и Азии, попытаемся ответить на следующие вопросы:

1. Что общего между всеми основными реформами национальных экономик, осуществлявшимися в разных странах, независимо от эпох и континентов?
2. В чем различие проводившихся реформ и чем обусловлены эти различия?

Отвечая на первый вопрос, можно констатировать, что где бы и когда бы ни проводились реформы, их инициаторами, как правило, были первые лица государственной власти. Это означает, что реформы как в XVII, XVIII, XIX, так и в XX в. проводились

«сверху». Практически всегда реформы сопровождались высокой ценой для средних и низших слоев населения. Главной целью реформ как в России, так и в других наиболее развитых странах было стремление к повышению экономической мощи, обеспечивающее прочное положение той или иной страны в мировой системе.

К концу XIX в., а также на протяжении XX в. в подавляющем большинстве стран наряду с укреплением положения на мировой арене стали усиливаться стремления к выдвижению социальных целей на первые места в иерархии целей реформ. При всем различии средств реформирования общим во все времена, как правило, было стремление к финансовой стабилизации, профициту государственного бюджета, стимулированию экономического роста, повышению уровня занятости, защите социально уязвимых слоев населения. При этом важнейшими были денежные и налоговые реформы, реформы кредитно-денежной и таможенной политики. Актуальной для большинства стран была проблема определения степени участия государства в регулировании (управлении) экономической деятельности. Эта проблема была актуальной и для реформ начала и второй половины XX в. в США, Великобритании, Франции, и для реформ в Японии, Китае и Вьетнаме, и для реформ в странах Латинской Америки.

Для стран, осуществлявших переход к новому экономическому порядку, например для России, Германии или Чили, характерным было усиление социальной напряженности в обществе, что приводило к серьезным конфликтам. Для этих стран важнейшими проблемами были выбор предпочтительного экономического порядка и выбор темпов экономических преобразований («шоковая терапия», как, например, в Польше или «градуалистская политика» переходного периода, как в Венгрии).

Характерной чертой процесса преобразований в экономике, общей для многих стран, в том числе для России, Франции, Германии, ряда стран Латинской Америки, является чередование реформ и контрреформ, которое происходит по мере смены политической власти.

Ответ на второй вопрос может быть сформулирован следующим образом. Основные различия реформ проявлялись прежде всего в использовании странами разных теоретических концепций реформирования. Применение той или иной модели реформ во мно-

гом определялось политическими пристрастиями правящей элиты страны; предшествующим началу реформ государственным и общественным порядком, состоянием национальной экономики; геополитическим положением страны в мировой экономической системе, степени ее зависимости от доминирующих стран и группировок. Геополитическое положение страны («теллурократическое» или «талассократическое») вырабатывает различные цивилизационные установки населения, способствующие реализации той или иной концептуальной модели реформ. Существенное влияние на выбор такой модели оказывает менталитет большей части населения страны: господствующие в обществе мировоззренческие взгляды, жизненные установки, национальные традиции, религиозные убеждения. Именно они формируют, по словам М. Вебера, психологические стимулы, «которые давали определенное направление всему жизненному строю и заставляли индивида строго держаться его. Эти стимулы были в значительной степени обусловлены спецификой религиозных представлений» (Вебер М., 1990, с. 138). Именно поэтому в подавляющем числе стран, реформирующих национальную экономику, инициаторами реформ учитывался «человеческий фактор» — ментальные особенности населения этих стран. Завершая краткий экскурс в историю эволюции национальных экономик стран мирового сообщества, приведем высказывания двух известных реформаторов национальной экономики.

Бенджамен Дизраэли, лорд Биконсфилд, премьер-министр Великобритании в период 1874–1880 гг., считал, что в прогрессивной стране изменения происходят постепенно и вопрос не в том, сопротивляться ли изменению, которое неизбежно, а в том, будет ли оно осуществлено с должным уважением к нравам, обычаям, законам и традициям народа или же в соответствии с абстрактным принципом, общими доктринами и по произволу.

Другой точки зрения придерживался хорошо знавший российские реалии министр финансов Российской империи в период 1892–1903 гг. С. Ю. Витте. Он говорил, что в России необходимо проводить реформы быстро и спешно, иначе они большей частью не удаются и затормаживаются.

Эти высказывания как нельзя лучше отражают всю сложность и противоречивость проблем, связанных с выбором наиболее предпочтительных направлений развития национальной экономики, осо-

бенно такой страны, как Россия. Учет исторических тенденций формирования и реформирования национальной экономики страны является непременным условием успешности экономических, политических и идеологических преобразований, осуществляемых в стране в начале XXI в.

Глава 1

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

1.1. Сущность, цели и объекты экономической деятельности

Человеческая деятельность принимает экономический характер, когда ведется борьба с редкостью материальных благ.

Великий английский экономист Альфред Маршалл (1842–1924) под материальными благами понимал совокупность «полезных материальных вещей и всех прав на владение и использование материальных вещей или на извлечение из них выгоды, или на получение от них выгоды в будущем» (Маршалл А., 1993, т. 1, с. 112). Следуя этой трактовке, к материальным благам можно отнести: естественные «дары природы», продукты промышленности и сельского хозяйства, ценные бумаги, права собственности и т. п.

Богатство человека, по определению А. Маршалла, — это находящиеся в его владении материальные блага и такие нематериальные блага внешнего (то есть представляемого внешним миром, например деловые и профессиональные связи) характера, которые используются для приобретения материальных благ.

Один из основателей австрийской школы политической экономии Карл Менгер (1840–1921) в своей книге «Основания политической экономии» сформулировал четыре условия, совпадение которых приводит к тому, что тот или иной предмет приобретает характер блага (Менгер К., 1992, с. 39):

1) человеческая потребность;
2) свойства предмета, делающие его годным быть поставленным в причинную связь с удовлетворением этой потребности;

3) познание человеком этой причинной связи;

4) возможность распоряжаться предметом таким образом, чтоб действительно употреблять его для удовлетворения этой п требности.

Предмет только тогда становится благом, когда совпадают э четыре условия, но если отсутствует хотя бы одно из них, то пре мет никогда не может стать благом.

Существенным является при этом то, что для поддержания жи ни и благосостояния абсолютно необходима известная гармония удовлетворении потребностей. Даже самое полное удовлетворени лишь одной потребности не может поддержать жизнь и благососто ние человека. Однако следует учитывать, что, во-первых, больши ство благ не являются бесплатными; во-вторых, для их приобретени приходится жертвовать какими-либо другими благами; в-третьих у любого блага существуют субституты (заменители); разумны выбор между субститутами требует сопоставления дополнитель ных затрат и дополнительных выгод.

Следовательно, необходимо одновременно удовлетворять много численные и разнообразные человеческие потребности с помощью соответствующего количества благ, требующих для своего созда ния столь же разнообразных ресурсов, которые, в свою очередь являются благами. Именно в этом *стремлении общества к наибо лее полному удовлетворению многообразных человеческих потреб ностей за счет создания и потребления экономических благ прояв ляется сущность экономической деятельности.*

«Потребностям и желаниям человека несть числа, — писал А. Маршалл, — виды их очень разнообразны, но возможности их удовлетворения обычно ограничены... Он [человек] желает получить не только большее *количество* вещей, которые он привык потреблять, но и те же вещи лучшего качества; он хочет иметь больший выбор вещей, вещей, которые станут удовлетворять возникающие у него новые потребности» (Маршалл А., 1993, т. 1, с. 148).

В силу редкости благ экономическая деятельность постоянно решает проблему *выбора приоритетности* удовлетворения той или иной потребности с учетом редкости (ограниченности) средств, которыми располагает экономика той или иной страны или ее отдельные субъекты (экономические агенты). При этом необходимо учитывать актуальность (настоятельность) той или иной цели эко-

номической деятельности и цены, которую следует заплатить (то есть величины «жертвы», которую следует принести) за достижение этой цели по сравнению с альтернативными целями.

Постоянное соизмерение издержек («жертв»), требуемых для удовлетворения актуальных потребностей, и результатов, достигаемых удовлетворением этих потребностей, является целью экономической деятельности. Эта цель отражается категорией экономической эффективности деятельности.

Выдающийся российский ученый В. В. Новожилов писал: «Методы измерения затрат и результатов — узловая проблема экономической науки и практики... Применение неправильных методов измерения затрат и результатов ориентирует хозяйственную деятельность на излишние затраты, на погоню за мнимыми результатами». И далее: «...в составе затрат учитывается использование некоторых ограниченных ресурсов: капиталовложений, основных и оборотных фондов, природных богатств... Важно, чтобы ограниченные ресурсы были использованы наиболее эффективно» (Новожилов В. В., 1967).

Ограниченность ресурсов является причиной возникновения *проблемы борьбы с редкостью благ*. Сложность решения этой проблемы усугубляется двумя обстоятельствами: во-первых, необходимостью предвидеть потребность в этих благах в будущем; во-вторых, способностью человеческих потребностей развиваться. К. Менгер называет это «предварительной заботой» об обеспечении нужного количества благ на будущее время, «на которое простирается его [человека] предусмотрительность» (Менгер К., 1992). Для этого необходимо знать, какое количество благ необходимо для удовлетворения перспективных потребностей и каким количеством благ (средств) мы располагаем для достижения этой цели.

Особую сложность представляет собой возможность предвидения направлений развития человеческих потребностей — слишком велика неопределенность мотивов, которыми руководствуется человек, формируя ту или иную потребность. Немецкий экономист Герман Генрих Госсен в 1854 г. попытался сформулировать «законы потребностей»:

1) закон продолжительности — когда какая-либо потребность удовлетворяется непрерывно, то интенсивность ее удовлетворения, вначале высокая, понижается и становится в конце концов нулевой;

2) закон повторяемости — когда какое-либо приятное ощущение, возникающее в результате удовлетворения той или иной потребности, повторяется, то степень интенсивности испытываемого удовольствия и его продолжительность уменьшаются тем быстрее, чем быстрее происходит повторение.

По сути, Госсен сформулировал принцип убывающей полезности, названный впоследствии вторым законом Госсена: «Лицо максимизирует свою полезность, когда распределяет имеющиеся у него денежные средства между различными благами так, что достигает равного удовлетворения от последней единицы денег, потраченных на каждый из товаров».

Из законов Госсена можно лишь предположить, что какие-то ограничения в развитии потребностей объективно существуют, однако прогнозировать эти ограничения весьма сложно. Это усугубляется тем, что само понятие потребности далеко не детерминировано. Как же формируется это понятие?

Различают следующие понятия, каждое из которых отражает определенные критерии отнесения того или иного явления к категории, отражающей желание человека получить (приобрести) то или иное благо:

- нужда — острая нехватка чего-либо, например пищи, одежды, жилья и прочего, без чего человек любой национальной общности, социального статуса или места жительства не может существовать;
- потребность — нужда, приобретающая конкретные признаки национальной или территориальной общности, к которым принадлежит человек, и его социального статуса. Например, потребность в пище жителя Юго-Восточной Азии может удовлетворяться продуктами, отличающимися как происхождением, так и способом приготовления от продуктов, традиционно потребляемых жителями того или иного региона европейского континента;
- спрос — потребность, обусловленная платежеспособностью человека (экономического агента): человек с низким доходом, как правило, предъявляет спрос на более дешевые (соответственно более низкого качества) продукты, чем человек с более высоким доходом.

Прогнозируя те или иные потребности, необходимо учитывать факторы, присущие всем трем указанным категориям: национальные, территориальные и социальные особенности людей (экономических агентов), а также уровень их платежеспособности. Иначе говоря, потребности следует прогнозировать дифференцированно для тех или иных групп потенциальных потребителей. При этом таких групп может быть чрезвычайно много, в силу чего необходим морфологический анализ, на основе которого могут быть выявлены (с той или иной степенью детализации) типовые группы, относительно которых следует проводить исследование текущих и потенциальных потребностей в благах.

Морфологические матрицы позволяют классифицировать потребности по целому ряду оснований деления. На основе подобной классификации становится реальным выявление характера возможных потребностей, относящихся к определенному классификационному подразделению, и определение приоритетности удовлетворения этих потребностей. Приведем пример оснований деления, на основе которых можно решать проблемы выявления приоритетности потенциальных потребностей (табл. 1.1). Пользуясь этой таблицей, можно, например, получить характеристику такой потенциальной потребности, как обеспечение безопасности, которая:

- удовлетворяется в настоящее время не полностью;
- возникает внутри определенной социальной группы;
- требует непрерывного удовлетворения;
- характерна для многих сфер жизни;
- по степени важности является основной потребностью;
- особенно актуальна в текущем периоде;
- может удовлетворяться с помощью соответствующих товаров и услуг;
- осознана значительной частью определенной социальной группы;
- безусловно, социально позитивна.

Полученное на основе морфологического анализа множество возможных и реально осуществимых в прогнозируемом периоде типов потребностей может служить ориентиром для экономических агентов различного уровня при выборе профиля экономической

Таблица 1.1. Морфологическая карта индивидуальных потребностей

№ п/п	Классификационный признак	Составляющие признака									
1	По иерархии потребностей	физиологические	безопасность	здоровье	бытовые	духовные					
2	По степени удовлетворения	полностью удовлетворенные		не полностью удовлетворенные		не удовлетворенные					
3	По массовости распространения	географического				социального					
		всеобщего	регионального	в пределах страны	всеобщего	в национальной общности	внутри социальной группы				
							всей	по образованию	по доходу		
4	По временным параметрам потребления	единично удовлетворяемая		дискретно удовлетворяемая		периодически удовлетворяемая		непрерывно удовлетворяемая			
5	По широте проникновения в различные сферы жизни	моносферные		олигосферные		полисферные					
6	По природе возникновения	основные		прямо индуцированные		косвенно индуцированные					
7	По исторической характеристике	остаточные (прошлые)		текущие (настоящие)		перспективные (будущие)		дальнесрочные			
8	По комплексности удовлетворения	одним товаром		комплексом товаров		услугами		товарами и услугами			
9	По глубине проникновения в общественное сознание	неосознанные осознанные		единично осознанные		осознанные частично		осознанные частью социальной группы		осознанные всей социальной группой	
10	По сложившемуся общественному мнению	негативные		нейтральные		позитивные					

деятельности, приоритетности вывода на рынок соответствующих профилю средств удовлетворения потребностей. Анализ динамики потребностей позволит экономическим агентам разрабатывать стратегию реагирования на изменение потребностей, обусловленное внешними и внутренними факторами, влияющими на эту динамику.

Потребности в материальных благах возникают как у отдельных индивидов, так и у экономических агентов, деятельность которых связана с производством средств удовлетворения индивидуальных потребностей.

Поэтому существуют два вида благ, с редкостью которых ведет «борьбу» экономическая деятельность: блага первого порядка (предметы потребления) и блага высшего порядка (ресурсы, то есть средства производства), предназначенные для создания благ первого порядка.

Производство и потребление этих благ являются объектами экономической деятельности.

1.2. Субъекты экономической деятельности

Экономическая деятельность — это прежде всего деятельность отдельных индивидов, групп, социальных слоев, народа страны, человечества в целом. При этом подобная деятельность осуществляется определенными экономическими (хозяйствующими) субъектами. *Экономические субъекты* (экономические агенты) активны; действуют преднамеренно; принимают решения, обеспечивающие выполнение разработанных ими планов; несут юридическую и экономическую ответственность за результаты своей деятельности.

Экономический субъект не всегда является физическим лицом: с одной стороны, существуют физические лица (например, маленькие дети), которые не имеют права распоряжаться материальными благами; с другой стороны, существуют юридические лица, обладающие такими правами и осуществляющие их через физических лиц, которые являются их «органами» (например, менеджеры).

В качестве экономических субъектов могут выступать группы (ассоциации). Тенденция к созданию сплоченных и могущественных групп имеет истоки в экономических, технических и психологических факторах. Ассоциация превращается в способ сопротив-

ления решениям, которые навязываются функционированием ры
ка. Ассоциация — это способ освоения сложных технологий, осн
ванных на использовании комплексов рабочих машин и вспомо
тельных, обслуживающих процессов. Ассоциация — это способ в
влечения отдельного человека в группу, дающую ему ощущен
принадлежности к общему делу.

Иногда группы становятся *«блоками политико-экономической м
щи»*, которые не только воздействуют на экономические отнош
ния в рамках институциональной системы страны, но и стараютс
изменить эту систему. Возникают лоббирующие группы в законод
тельной и исполнительной ветвях власти, претворяющие в жизн
интересы этих блоков политико-экономической мощи.

Экономические агенты могут быть распределены по двум группа

1) простые экономические единицы, или микросубъекты (эл
ментарные единицы в сфере производства и потребления: се
мейные хозяйства, фирмы);
2) комплексные экономические единицы, или макросубъекты (на
циональные и транснациональные концерны, интегрирован
ные бизнес-группы и т. п.).

Параллельно с развитием групп государство выдвинулось в эко
номической жизни на передний план, осуществляя следующие дей
ствия:

1) устанавливает экономические «правила игры», формируя ин
ституциональную среду: издавая соответствующие законода
тельные и нормативные акты, регламентирующие поведени
субъектов экономической деятельности в самых разнообраз
ных областях;
2) косвенно воздействует на уровень экономической активности
через налогообложение и государственные расходы, контроль
денежной эмиссии и распределение кредитов и другими ре
шениями;
3) координирует и частично финансирует капитальные вложе
ния;
4) создает государственный сектор производства (государствен
ные предприятия);
5) через систему государственных заказов приобретает у внут
ренних и внешних экономических субъектов общественные

блага, необходимые для обеспечения высокого уровня национальной безопасности и качества жизни населения;

6) косвенно или прямо контролирует обменные курсы валют (например, установление валютного коридора);

7) обеспечивает перераспределение национального дохода (через бюджетную политику) и т. д.

Следовательно, государство представляет собой активно действующего экономического агента, функционирующего во взаимодействии с индивидуальными экономическими субъектами и группами (ассоциациями). При этом оно занимает видное место в экономической деятельности. Так, например, доля активов правительства США в национальном капитале за период с 1900 по 1950 г. выросла с 7 до 20%, а число лиц, занятых в системе обороны страны, за тот же период увеличилось в 14 раз.

Различные экономические единицы (как простые, так и сложные) строят планы-намерения, которые могут не совмещаться между собой. Они принимают решения, которые могут даже противостоять друг другу. Именно поэтому определяющей является роль государства в регулировании экономической деятельности, с тем чтобы обеспечить заинтересованность различных экономических субъектов в принятии и реализации таких решений, которые соответствовали бы стратегическим целям национальной экономики.

1.3. Виды экономической деятельности и специализация экономических агентов

Экономическая деятельность весьма разнообразна. Это разнообразие проявляется в различных специфических видах деятельности, которые можно классифицировать по ступеням, каждая из которых определяется соответствующим основанием деления:

1) сфера деятельности, отражающая агрегированную функцию, выполняемую экономическими агентами (производство материальных благ, обмен правами собственности на эти блага, выполнение инфраструктурных функций обеспечения факторами производства и обмена этих благ и т. п.);

2) область деятельности, отражающая конкретизированную функцию, выполняемую экономическими агентами в той или иной

сфере деятельности (осуществление внешних связей и ситу ционный анализ рыночных позиций простой или комплек ной экономической единицы; целеполагание и формирован экономической стратегии этих единиц; создание средств д стижения стратегических и тактических целей; прогнозиров ние, планирование и контроль деятельности, связанной с д стижением стратегических целей, и др.);

3) вид деятельности, отражающий детализированные функци выполняемые экономическими агентами в той или иной обл сти деятельности (информационное обеспечение; материал но-техническое обеспечение; кадровое обеспечение; финанс вое обеспечение; ведение учета и отчетности; взаимодействи с государственными органами, регулирующими экономическу деятельность; координация всех видов деятельности и т. п.).

Естественно, приведенные виды деятельности могут быть диф ференцированы на еще более детализированные операции. Одна подобные операции изучаются в соответствующих курсах учебно го плана: менеджмент, маркетинг, бухгалтерский учет и др.

Различные виды экономической деятельности требуют для сво его осуществления различных ресурсов, которые можно подразде лить на следующие группы:

- технические — средства производства и предметы труда;
- технологические — результаты прикладных научных исследо ваний, воплощенные в методах превращения предметов труда в готовые конечные продукты или в части этих продуктов;
- информационные — информационные объекты, позволяющие анализировать ситуацию внутри и вне экономической едини цы и формировать стратегию и тактику развития этой единицы; нормативные акты внешнего и внутреннего характера, регла ментирующие экономическую деятельность; программное обес печение процессов производства и обмена, позволяющее вы рабатывать управленческие решения, и т. п.;
- кадровые — совокупность работников различной квалифика ции, способных осуществлять внешние и внутренние связи внутри экономической единицы, вырабатывать стратегические и тактические цели ее развития, создавать и использовать сред-

ства достижения этих целей, управлять процессами производства и обмена и др.;

- пространственные — земельные, водные, лесные участки, коммуникации, здания и сооружения производственного и непроизводственного назначения и другие объекты, находящиеся в собственности или во временном, условном владении экономической единицы;
- финансовые — активы в виде ценных бумаг, собственных и заемных средств и др.

Специфичность подобных ресурсов, обусловленная тем или иным видом экономической деятельности, отражается категорией специализации экономических единиц. Эти единицы могут иметь разные размеры, они могут включать в свой состав более мелкие взаимодействующие между собой подразделения, которые обладают различными свойствами. К числу таких свойств относят масштабы производства (потребления); функциональную завершенность объектов производства (потребления); роль этих подразделений в общей системе производства (обмена) товаров и услуг. Все эти свойства в конечном итоге формируют профиль той или иной комплексной или простой экономической единицы.

Профиль экономической единицы трактуется как совокупность основных параметров, характеризующих ее предназначение (роль), выявляемое в процессе общественного разделения труда. Поскольку то или иное предназначение связано с наличием и расходованием специфичных видов ресурсов, можно заключить, что профиль экономической единицы отражает характер определенным образом организованной совокупности специфических ресурсов, предназначенной для эффективного и качественного удовлетворения определенной разновидности общественных (индивидуальных) потребностей.

В результате специализации экономической деятельности профиль экономических единиц ограничивается вполне определенными конкретными направлениями этой деятельности. Эти направления могут быть в большей или меньшей степени конкретизированы. В результате экономическая деятельность, сконцентрированная в рамках экономической единицы, может обладать большей или меньшей степенью сходства. Поэтому уровень специализации этой еди-

ницы выражается прежде всего степенью сходства видов деятел ности, которые соответствуют профилю экономической единицы

Степень сходства видов деятельности можно классифицироват следующим образом:

- *Род* — совокупность видов деятельности, обладающих сход ством: предназначения (блага первого или высшего порядка) характера преобладающих видов ресурсов, используемых в про цессе осуществления этих видов деятельности, и принципо организации этого процесса.
- *Класс* — совокупность видов экономической деятельности, от носящихся к данному роду, но обладающих сходством: функ ционального назначения продуктов деятельности, параметро большинства используемых специфических ресурсов и схем построения процесса достижения результатов этой деятель ности.
- *Вид* — совокупность подвидов экономической деятельности относящихся к данному классу, но обладающих сходством: по требительской ценности продуктов деятельности; параметро конкретных ресурсов, используемых в процессе этой деятель ности; конкретных элементов процесса достижения результа тов этой деятельности.
- *Разновидность* — совокупность подразделений экономической деятельности, относящихся к данному виду, но обладающих сходством: конкретных показателей полезности продуктов деятельности; состава и количественных соотношений используемых видов специфических ресурсов; основных приемов и навыков, используемых персоналом в процессе достижения результатов деятельности.
- *Тип* — конкретная экономическая деятельность, относящаяся к той или иной разновидности, обладающая одинаковыми параметрами всех элементов процесса достижения результатов.

Наличие подобной классификации позволяет выделить категорию ступени специализации, отражающей степень общности процессов, осуществляемых в рамках той или иной экономической единицы.

Чем больше родов, классов, видов и других классификационных подразделений соответствует миссии экономической единицы, тем

меньше степень общности процессов, составляющих деятельность этой единицы, тем менее благоприятна для эффективной деятельности ее ступень специализации. Иначе говоря, если фирма изготовляет изделия, которые могут быть отнесены к разным классам и число этих классов достаточно велико, степень общности производственного процесса этой фирмы, а следовательно, и уровень специализации этой фирмы не могут быть признаны высокими. Такая фирма специализирована лишь по классу продукции. И наоборот, фирма, приспособленная к изготовлению нескольких типов продукции, причем наибольшую долю в общем производстве фирмы составляет какой-либо один тип, может быть признана узкоспециализированной, то есть ее ступень специализации выше. Подобная фирма будет специализирована по типу продукции. В такой фирме будут применяться конкретные специфические ресурсы для значительных масштабов производства, что позволит существенно снизить издержки производства.

Однако в условиях нестабильности внешней среды чрезвычайно узкая специализация экономической единицы существенно затрудняет адаптацию экономической единицы к изменению условий экономической деятельности. Такая единица может утратить свою конкурентоспособность. В связи с этим возникает проблема определения гибкости профиля той или иной экономической единицы.

С чисто технических позиций гибкость предполагает «легкое», то есть без особых усилий, изменение того или иного состояния системы. Поэтому возможность быстрой реакции фирмы на изменение конъюнктуры рынка, достигаемой «любой ценой», то есть с любым уровнем издержек, не может признаваться «гибкостью». Гибкой является система, эффективно реализующая эту возможность. Отсюда гибкость, как экономическая категория, должна отражать способность системы к эффективной адаптации. Таким образом, ступень специализации создает предпосылки для того или иного уровня гибкости системы.

Условия функционирования любой системы (фирмы, концерна и т. п.) зависят от свойств системы более высокого порядка, частью которой она является (закономерность коммуникативности систем). Эти свойства предопределяют рациональную гибкость профиля экономической единицы. Если потребности рынка устойчивы во времени и экономической единице нет надобности изменять

свой стратегический потенциал, предпочтительной будет невысокая степень гибкости экономической единицы. Это значит, что она может применять узкоспециализированные, «жесткие» средства и методы осуществления своей деятельности. Однако по мере изменения внешних условий жесткость системы может войти в противоречие с быстроменяющимися потребностями рынка. Тогда фирма (либо любая другая система) должна оснащаться более адаптивными средствами, позволяющими эффективно удовлетворять эти изменяющиеся потребности. Естественно, такие действия по изменению стратегического потенциала, то есть совокупности способностей фирмы эффективно удовлетворять подобные потребности, нельзя осуществить быстро и без больших издержек.

Следовательно, специализация той или иной экономической единицы как средства повышения продуктивности ее деятельности заключается в придании профилю экономической единицы рациональной гибкости, то есть оснащение этой единицы средствами, обладающими рациональным сочетанием адаптивности и производительности.

В этом случае необходимость изменения целей экономической единицы, то есть ее гибкость будет обеспечиваться без существенного увеличения издержек. Поэтому при выборе миссии экономической единицы и формировании ее профиля необходимо соблюдать правило выбора рационального уровня специализации, которое можно сформулировать следующим образом: уровень специализации деятельности того или иного экономического агента (простой или комплексной экономической единицы) необходимо выбирать с таким расчетом, чтобы степень общности и объемы экономической деятельности создавали благоприятные предпосылки для эффективного изменения целей экономической деятельности, возникающих под влиянием конъюнктурных изменений на обслуживаемых агентом рынках.

Это означает, что темпы изменения целей должны превышать связанные с этим темпы изменения расхода потребляемых этим агентом видов и объемов специфических ресурсов. Иначе говоря, используемые агентом ресурсы в достаточной мере приспособлены к изменению в случае необходимости целей деятельности. И наоборот, если изменение целей влечет за собой существенные изменения параметров используемых ресурсов, гибкость экономической

единицы не отвечает требованиям устойчивого положения экономического агента на рынке.

Выбирая виды деятельности, экономический агент на основе анализа конъюнктуры рынков товаров, услуг и факторов производства, а также анализа степени благоприятствования институциональной среды определяет рациональную ступень специализации экономической единицы, которую он предполагает сформировать. При этом он должен прогнозировать продолжительность потенциального жизненного цикла этой единицы и возможность своевременного изменения набора видов деятельности, которыми она должна заниматься, вплоть до изменения самой парадигмы деятельности.

Наконец, еще одна проблема определения специализации экономической единицы.

Выше было сказано, что вид деятельности может быть дифференцирован с различной степенью детализации вплоть до отдельных операций. В связи с этим различают степень функциональной завершенности объекта экономической деятельности, которая может быть как в виде готового продукта, выполняющего конечную функцию в процессе удовлетворения той или иной потребности, так и в виде отдельной части (агрегат, блок, сборочная единица) этого продукта или полуфабриката, из которого эти части могут быть произведены. Следовательно, объектами производства или обмена могут быть либо готовые изделия (или конечные функции, выполняемые с помощью той или иной услуги), либо отдельные части этих изделий (или промежуточные функции, необходимые для оказания услуги), либо отдельные полуфабрикаты (или первичные операции процесса оказания услуги).

В связи с подобной дифференциацией объектов производства (обмена) различают различные формы специализации экономических единиц:

- по готовым продуктам — конечным функциям, выполняемым с помощью той или иной услуги;
- по частям готовых продуктов — промежуточным функциям, необходимым для оказания той или иной услуги;
- по стадиям технологического процесса производства продукта — первичным операциям процесса оказания услуги.

Каждая из форм специализации лежит в основе профилирования экономической единицы. Это означает, что создаются простые или сложные экономические единицы, которые производят готовые продукты или услуги, либо их части, либо отдельные полуфабрикаты или операции. Вместе с тем все эти формы специализации либо некоторые из них могут быть объединены в рамках универсальных, комплексных единиц (предприятий). Так, например, машиностроительный завод может быть комплексным, то есть концентрирующим у себя все виды производств, необходимых для изготовления готового продукта: заготовительное, обрабатывающее и сборочное.

Однако возможна и такая специализация экономической единицы по готовой продукции, когда эта единица является, по существу, сборочным производством, получая по кооперации с другими экономическими агентами необходимые комплектующие изделия и полуфабрикаты. В этом случае мы имеем дело с предприятием, специализированным на отдельной стадии производственного процесса — сборке, но выпускающим в конечном итоге готовую продукцию.

Степень функциональной завершенности изготовляемых товаров или услуг во многом определяется развитием различных форм специализации в рамках национальной экономики, ее отраслей и регионов, а также масштабами производства этих товаров и услуг, зависящими от параметров спроса на них.

Говоря о масштабах производства, следует остановиться на проблеме концентрации экономической деятельности, то есть на проблеме объемов этой деятельности, сконцентрированной в рамках простой или комплексной экономической единицы.

Создавая то или иное предприятие, экономический агент должен располагать таким количеством и номенклатурой благ высшего порядка, которые позволят ему производить, выводить на рынок или эксплуатировать требуемое ему или другим экономическим агентам количество и разнообразие благ первого порядка. Это означает, что концентрация (сосредоточение) в рамках того или иного предприятия (или группы предприятий) некоторых объемов деятельности предполагает сосредоточение определенных ресурсов, позволяющих выпускать определенный объем готовой продукции. Отсюда следует, что предприятие может быть оценено как в отношении сконцентрированного в его рамках капитала, так и в отно-

шении объема произведенного и реализованного продукта. В первом случае речь идет о размере предприятия (стоимости активов), во втором – о размере производства предприятия (стоимости продуктов).

Концентрация капитала может осуществляться не только в рамках одного предприятия, но и путем слияния нескольких предприятий, приобретения контрольного пакета акций и в других формах. Уровень концентрации капитала оценивается различными показателями, целью которых является определение степени монополизации (олигополизации) рынка тем или иным экономическим агентом. Из курсов экономической теории известны индексы Хиршмана–Херфиндаля (HHI), Лернера и др.

Концентрация производства может проявляться в двух формах: агрегатной и производственно-технологической. Агрегатная концентрация представляет собой увеличение единичной мощности рабочих машин и оборудования (станков, кузнечно-прессового оборудования, генераторов и т. п.). *Производственно-технологическая* концентрация — это одновременное увеличение и мощности, и количества рабочих машин на основе сосредоточения производственно сходной продукции в ограниченном числе подразделений предприятия.

Уровень концентрации производства измеряется минимально эффективными и оптимальными масштабами производства, также рассмотренными в курсах экономической теории.

Таким образом, процесс экономической деятельности выступает как совокупность планов и решений, выражающих собой активность различных категорий экономических агентов, которыми следует считать физических или юридических лиц и их ассоциации, специализированные на определенных видах экономической деятельности, организующих (осуществляющих) в тех или иных масштабах процесс производства (обмена) материальных благ, предназначенных для удовлетворения индивидуальных и общественных потребностей.

Важнейшим экономическим агентом является государство, прямо или косвенно участвующее в удовлетворении общественных потребностей, а также формирующее институциональную среду, регулирующую деятельность всех экономических агентов (резидентов и нерезидентов), действующих на территории страны.

Выводы

1. В стремлении общества к наиболее полному удовлетворени многообразных человеческих потребностей в результате со здания и потребления экономических благ проявляется сущ ность экономической деятельности.
2. Постоянное соизмерение издержек («жертв»), требуемых дл удовлетворения актуальных потребностей, и результатов, до стигаемых удовлетворением этих потребностей, является це лью экономической деятельности. Эта цель отражается кате горией экономической эффективности деятельности.
3. Существуют два вида благ, с редкостью которых «ведет борьбу» экономическая деятельность: блага первого порядка (предметы потребления) и блага высшего порядка (ресурсы, то есть сред ства производства), предназначенные для создания благ пер вого порядка. Производство и потребление этих благ являют ся объектами экономической деятельности.
4. Экономическая деятельность – это прежде всего деятельность отдельных индивидов, групп, социальных слоев, народа страны, человечества в целом. При этом подобная деятельность осуществляется определенными экономическими (хозяйствующими) субъектами.
5. Государство представляет собой активно действующего экономического агента, функционирующего во взаимодействии с индивидуальными экономическими субъектами и группами (ассоциациями). Оно формирует институциональную систему страны, воздействуя на экономическую деятельность с помощью соответствующих норм и правил поведения экономических агентов.
6. Разнообразие видов экономической деятельности, являясь следствием общественного разделения труда, вызывает необходимость специализации экономических единиц на ведении определенных видов деятельности. Специализация как средство повышения продуктивности деятельности заключается в придании профилю экономической единицы рациональной гибкости, то есть оснащение этой единицы средствами, обладающими рациональным сочетанием адаптивности и производительности.

Контрольные вопросы и задания

1. В чем заключается богатство человека по определению А. Маршалла?
2. Какими условиями должен, по мнению К. Менгера, обладать предмет, чтобы его можно было рассматривать как благо?
3. Что является, по мнению В. В. Новожилова, основным предметом экономической науки?
4. Изложите законы Г. Г. Госсена и дайте свою интерпретацию этих законов.
5. Чем отличаются понятия нужды, потребности и спроса? Как определить приоритетность той или иной потребности?
6. Кто или что может рассматриваться в качестве экономического агента? Может ли экономический агент воздействовать на других экономических агентов?
7. Что понимается под профилем экономической единицы? Как формируется этот профиль?
8. Следует ли стремиться к максимально узкой специализации производственного профиля?
9. Дайте экономическое определение понятия гибкости производственного профиля. Изложите принципы определения степени гибкости.
10. В чем различие категорий «концентрация капитала» и «концентрация производства»? Можно ли, по вашему мнению, использовать понятие концентрации капитала для оценки размера производства предприятия?
11. Можно ли считать специализацию экономической единицы разновидностью концентрации производства?

Глава 2

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

2.1. Понятие национальной экономики

Национальная экономика — это структурированная в отраслевом и региональном пространствах экономическая деятельность в масштабах страны, регулируемая институциональной системой, отвечающей складывающимся в этой стране экономическому, политическому (государственному) и идеологическому (общественному) порядкам.

Уровень развития национальной экономики, определяющий ее положение в мировой экономической системе, оценивается степенью использования национального богатства для обеспечения высокого уровня качества жизни населения, национальной безопасности и конкурентоспособности страны на международных рынках товаров, услуг и капиталов.

Такое определение национальной экономики вызывает целый спектр вопросов:

- Что понимать под термином «национальная»?
- Что в контексте данного курса понимается под термином «экономика»?
- Что означает структуризация экономической деятельности в отраслевом и региональном пространствах?
- Что понимать под институциональной системой?
- Что означает категория «порядок», а именно экономический, политический, идеологический порядки?

- Что понимать под национальным богатством?
- Что понимать под качеством жизни и как измерить его уровень?
- Что входит в понятие национальной и, в частности, экономической безопасности?
- Чем определяется уровень конкурентоспособности страны?

Ответы на эти и другие вопросы, по существу, составляют содержание всего нашего курса. В этой главе мы остановимся лишь на вопросах, которые определяют общие, концептуальные основы, собственно, дефиниции «национальная экономика», ибо до сих пор существуют разные подходы к определению этого понятия. Остальные вопросы станут предметом обсуждения в последующих главах курса.

Толкование термина «национальная»

Существуют два подхода к определению нации (от лат. *natio* — народ): 1) исторически сложившаяся форма общности людей; 2) страна, государство.

История экономической мысли дает основание считать, что подход экономистов к понятию «нация» постепенно изменялся. Так, если у Д. Рикардо нация определяется как географическое пространство, обладающее естественными факторами, почвами с неравномерным плодородием, определяющим характер экономической деятельности (Португалия производит вина, Великобритания — ткани), то у С. Милля нация — это регион, внутри которого факторы производства мобильны, но их мобильность ограничивается государственными рубежами. По определению Ф. Перру, нация представляет собой совокупность индивидуумов и групп, подчиняющихся государству, обладающему монопольным правом на использование государственного принуждения.

Р. Барр дает более сложное и, как представляется, в большей степени соответствующее контексту нашего курса определение понятия «нация» как экономической категории, то есть — экономическую концепцию нации (Барр Р., 1994):

- нация — это центр экономической деятельности, различающейся по своей природе (сельское хозяйство, промышленность и т. п.), по своему происхождению (индивидуальные, государ-

ственные и другие предприятия), по своему характеру (капиталистические, некапиталистические и пр.), по условиям деятельности (конкуренция, монополия и др.);

- нация — это центр сил, значение и влияние которого выходят за рамки географического и политического пространств;
- нация — это центр привилегированной сплоченности по экономическим, политическим, духовным причинам.

Эти характерные черты экономической концепции нации, изложенной Р. Барром, весьма близки исторической концепции нации, выдвинутой гениальным русским историком В. О. Ключевским.

В полном курсе лекций по русской истории В. О. Ключевский, анализируя процесс формирования нации, пишет: «Я говорю не об известных антропологических расах — белой, темно-коричневой, коричневой и прочих, происхождение которых, во всяком случае, нельзя объяснить только местными физическими влияниями; я разумею те преимущественно бытовые условия и духовные особенности, какие вырабатываются в людских массах под очевидным влиянием окружающей среды и совокупность которых составляет то, что мы называем народным темпераментом. Так и внешняя природа наблюдается в исторической жизни как природа страны, где живет известное людское общество, и наблюдается как сила, поскольку она влияет на быт и духовный склад людей» (Ключевский В. О., 2002, т. 1, с. 16). И далее: «Род через нарождение разрастался в племя, генетическая связь которого выражалась в единстве языка, в общих обычаях и преданиях, а из племени или племен посредством разделения, соединения и ассимиляции составлялся народ, когда к связям этнографическим присоединялась нравственная, сознание духовного единства, воспитание общей жизнью и совокупной деятельностью, общностью исторических судеб и интересов. Наконец, народ становится государством, когда чувство национального единства получает выражение в связях политических, в единстве верховной власти и закона. В государстве народ становится не только политической, но и исторической личностью с более или менее ясно выраженным национальным характером и сознанием своего мирового значения» (там же, с. 18).

Таким образом, нация (государство) как историческая, так и экономическая категория, представляет собой составную часть мира, об-

ладающую специфическим экономическими, геополитическими и духовными свойствами, отличающими ее от других наций, и вызывающую необходимость во взаимодействии с ними.

Толкование термина «экономика»

В современном мире существуют три трактовки понятия экономики (от греч. *oikonomike* — искусство управления домашним хозяйством):

- совокупность производственных отношений;
- хозяйство (или его часть — отрасли и виды производства) района, страны, группы стран или всего мира;
- отрасль науки, изучающая функциональные или отраслевые аспекты экономических отношений.

В изучаемом курсе под экономикой будем понимать хозяйство страны, его состав, структуру, взаимосвязи отдельных элементов этого хозяйства. Тогда национальная экономика — это народное хозяйство страны. Здесь следует, однако, внести некоторые уточнения.

Дело в том, что если рассматривать народное хозяйство страны как комплекс экономических агентов, управляемый из единого центра, который принимает стратегические и, что особенно важно, тактические решения в отношении экономической деятельности на всех уровнях управленческой иерархии от центральных органов управления экономикой до отдельного предприятия, то естественным становится так называемый народнохозяйственный подход к выбору предпочтительных решений не только на уровне страны, но и на уровне отдельных экономических агентов. В основе этого подхода лежит идея о необходимости использования критерия минимизации народнохозяйственных затрат для выбора как стратегических, так и тактических решений. Для редистрибутивной экономики, в условиях которой все решения опосредованы центром, подобный подход является естественным.

Однако в условиях рыночной экономики, когда каждый экономический агент руководствуется иными критериями (стремление к получению приемлемого уровня прибыли, обеспечение выживаемости собственного предприятия, поддержание конкурентных преимуществ предприятия и т. п.), применение народнохозяйственно-

го подхода к выбору управленческих решений, особенно тактического характера, нереально.

Применяя термин «национальная экономика», мы исходим из того, что хозяйство страны включает в себя предприятия различных форм собственности, которые, естественно, должны функционировать с учетом стратегических целей государства, требований инициируемой им институциональной системы. Однако интересы экономических агентов как в стратегическом, так и в тактическом отношении могут быть разными, *управлять* ими непосредственно из единого центра практически невозможно. Иначе говоря, не только структура, но и взаимоотношения внутри экономики страны в условиях рынка существенно отличаются от условий централизованно управляемой экономики. Из единого народнохозяйственного комплекса, подчиняющегося центральной власти, экономика страны превращается в совокупность разнородных экономических агентов. В этих условиях функции государства по регулированию экономической деятельности существенно изменяются. На первый план выходят не обязательные для исполнения директивы, регламентирующие все аспекты деятельности экономических агентов, в том числе и обеспечение соответствующих пропорций развития народнохозяйственного комплекса, а институты, призванные поддерживать соответствие деятельности всей совокупности экономических агентов интересам общества.

Поскольку в современном мире практически все страны работают в условиях рыночных отношений с большей или меньшей степенью воздействия государства на экономическую деятельность, целесообразнее использовать понятие «национальная экономика», а не «народное хозяйство», хотя с точки зрения лингвистической эти термины идентичны.

Толкования термина «отраслевое пространство»

Теперь разберемся, что же означает структуризация экономической деятельности в отраслевом пространстве?

Экономика страны — это комплекс взаимодействующих экономических агентов разного уровня, возникающих и развивающихся в результате различных форм общественного разделения труда.

Общественное разделение труда представляет собой дифференциацию в обществе как целом (системе) различных социальных функ-

ций, выполняемых определенными социальными группами людей, и выделение в связи с этим различных сфер национальной экономики (промышленности, сельского хозяйства, транспорта и связи и т. п.), которые, в свою очередь, делятся на более мелкие подразделения — отрасли, подотрасли, виды производства и др.

Осовременивая известную триаду, предложенную К. Марксом, выделим следующие формы общественного разделения труда применительно к современным условиям:

- разделение труда между крупными *родами* национальной экономики: промышленностью, сельским хозяйством, строительством, транспортом и связью и другими крупными родами экономической деятельности называют **общим** разделением труда;
- разделение труда в отдельных отраслях и подотраслях (видах и подвидах экономической деятельности) национальной экономики называют **частным** разделением труда;
- разделение труда внутри отдельного предприятия называют **единичным** разделением труда.

Все эти формы разделения труда развиваются в тесной взаимосвязи и оказывают существенное влияние друг на друга. В процессе общего и частного разделения труда выделяются различные отраслевые подразделения. Что же понимать под отраслью экономической деятельности как некоторой части этой деятельности, отличающей ее от других частей?

Каждый вид экономической деятельности выполняет определенную функцию в процессе производства и обмена материальных и нематериальных благ. Результатом такой деятельности становится удовлетворение тех или иных потребностей индивидов, групп, организаций. Следовательно, каждый вид такой деятельности должен создавать продукцию (товары или услуги) определенного экономического назначения: либо эта продукция предназначена для индивидуального, либо для производственного потребления. Поскольку продукция может отличаться своими техническими свойствами, для ее производства могут потребоваться определенная технология и обусловленные ею ресурсы.

Таким образом, в составе национальной экономики возникают совокупности предприятий, выпускающих продукцию сходного эко-

номического назначения, использующие сходную технологию и ресурсы. Такие совокупности принято называть отраслями.

Вместе с тем степень сходства перечисленных свойств отраслевого подразделения может быть различной. Так, например, существует отрасль национальной экономики, именуемая промышленностью. Что объединяет предприятия этой отрасли? Главным образом — экономическое назначение продукции. Промышленность удовлетворяет потребности общества в средствах производства. Однако эти средства настолько разнообразны по потребительским и техническим свойствам, что для их производства требуются иногда совершенно различные технологии и ресурсы. Достаточно сравнить, например, горнодобывающую и химическую промышленности, машиностроение и производство электроэнергии и т. п. Следовательно, необходимо дальнейшее разделение отраслей национальной экономики на группы предприятий (экономических агентов), обладающих большей степенью сходства и экономического назначения, и технологии, и ресурсов. Появляются подотрасли национальной экономики, отрасли производства, виды производства и т. п. Возникновение таких подразделений фиксируется в периодически обновляемых классификациях отраслей национальной экономики. По мере перехода от высших ступеней классификации к низшим степень общности приведенных свойств растет. Процесс формирования отраслевых подразделений получил название отраслевой дифференциации производства. Этот процесс достаточно сложен и проходит несколько характерных этапов — фаз жизненного цикла:

1) *зарождение* в недрах существующей отрасли или в результате прорыва в научных изысканиях новых видов экономической деятельности;
2) постепенный *рост* масштабов этой деятельности и усиление ее влияния на уровень развития национальной экономики;
3) *созревание* новой отрасли, ее экономическое обособление в качественно новое ответвление экономической деятельности;
4) период, в течение которого происходит эффективное *удовлетворение* общественных потребностей;
5) *устаревание* отрасли в связи с утратой конкурентоспособности или существенным изменением спроса на морально изношенную продукцию отрасли;

6) *прекращение* функционирования отрасли (уход с рынка производившихся товаров и услуг).

Примером формирования отрасли может служить возникновение и развитие отечественной радиопромышленности.

Производство радиоаппаратуры в России началось с создания в 1900 г. Кронштадтской мастерской, которая разместилась на площади 80 кв. м и насчитывала 5 человек. Причиной создания мастерской явилось изобретение А. С. Поповым в 1895 г. радиоприемника. Весной 1897 г. он достиг дальности радиосвязи 5 км. После создания Кронштадтской мастерской в 1901 г. дальность радиосвязи достигла 150 км. На базе этой мастерской в 1911 г. было создано первое русское радиотехническое предприятие «Радиотелеграфное депо морского ведомства». К концу 1911 г. была создана первая научно-исследовательская промышленная радиолаборатория. Появился новый вид экономической деятельности — производство радиотелеграфной аппаратуры. В 1915 г. «Депо» было преобразовано в «Радиотелеграфный завод морского ведомства», на котором работало свыше 300 человек.

В начале 30-х гг. XX в. в России было 12 заводов, выпускающих радиоаппаратуру и ее отдельные элементы, расширялась научная база.

В классификациях 40-, 60-, 70-х гг. XX в. последовательно детализировались отраслевые подразделения радиоэлектронной промышленности. К концу 70-х гг. XX в. в СССР функционировали сотни заводов, изготовлявших радиоаппаратуру. Управляли ими три отраслевых министерства: радиопромышленности, промышленности средств связи, электронной техники. Аналогичные процессы проходили и в радиоэлектронной промышленности США. К концу 70-х гг. XX в. радиоэлектронная промышленность США сформировалась в одну из значимых отраслей национальной экономики. Она занимала в общем ВНП около 2%, в ней было занято почти 1,5% рабочей силы (вся промышленность США составляет около 20% ВНП).

После распада СССР и в результате перехода к новым экономическому, государственному и общественному порядкам в Российской Федерации радиоэлектронная промышленность утратила свое положение в национальной экономике в связи с наводнением рынка конкурентоспособной импортной аппаратурой.

Интенсивность процесса отраслевой дифференциации может быт оценена среднегодовыми темпами прироста числа отраслевых под разделений разного уровня, учитываемого государственной статисти кой. Так, среднегодовой темп прироста подотраслей отечественной промышленности в период 1900–1927 гг. составил 1,33 подотрасли, в период 1927–1964 гг. – 2,56, в период 1964–1971 гг. – 5,28. Из этого следует, что интенсивность процесса отраслевой дифферен циации постоянно растет.

В результате отраслевой дифференциации формируются опре деленные пропорции и отношения между отраслевыми подразде лениями в национальной экономике. Эти пропорции могут опре деляться по разным показателям: доле в ВНП (или ВВП), доле в численности занятых, доле потребляемых ресурсов и т. п. Такие пропорции и отношения получили название отраслевой структу ры национальной экономики, анализ которой позволяет оценивать экономическое значение ключевых (базовых) отраслей национальной экономики.

Стабильная конкурентоспособность страны определяется лидерством традиционных отраслей, генерирующих национальный доход. Изучение жизненного цикла каждой ключевой отрасли позволяет классифицировать отрасли в соответствии с их стадией развития и конкурентной позицией на трех уровнях — в своей стране, на крупных региональных рынках и мировом рынке.

Так, в Российской Федерации такие отрасли, как военное авиастроение, кораблестроение и телекоммуникации занимают большую долю национального рынка при низком импорте. Россия сохраняет устойчивое конкурентное положение в этих секторах мирового рынка.

Нефтяная, газовая, нефтехимическая промышленности имеют хороший экспортный потенциал, занимают относительно сильную позицию в отношении жизненного цикла, но для модернизации и повышения их международной конкурентоспособности нужны «точечные» (адресные) инвестиции.

Черная и цветная металлургия являются стабильными валютными генераторами, однако необходимы инвестиции в модернизацию оборудования.

Железнодорожный транспорт, автомобильная промышленность достигли стадии зрелости, но нуждаются в модернизации посред-

ством привлечения технологий, позволяющих улучшить конечную продукцию.

Продукция машиностроения, отдельных сегментов пищевой промышленности и большинство отраслей потребительских товаров имеют очень маленькие доли на отечественном рынке и считаются низкоконкурентными.

Часть предприятий текстильной и обувной промышленности, по пошиву одежды, производству игрушек вошла в стадию упадка. Особенно ощутимо давление на них международной конкуренции.

Схематически положение некоторых ключевых отраслей национальной экономики России в конце XX в. представлено на рис. 2.1. Многие из базовых отраслей на протяжении десятилетий утратили технологическую и рыночную конкурентоспособность в ходе

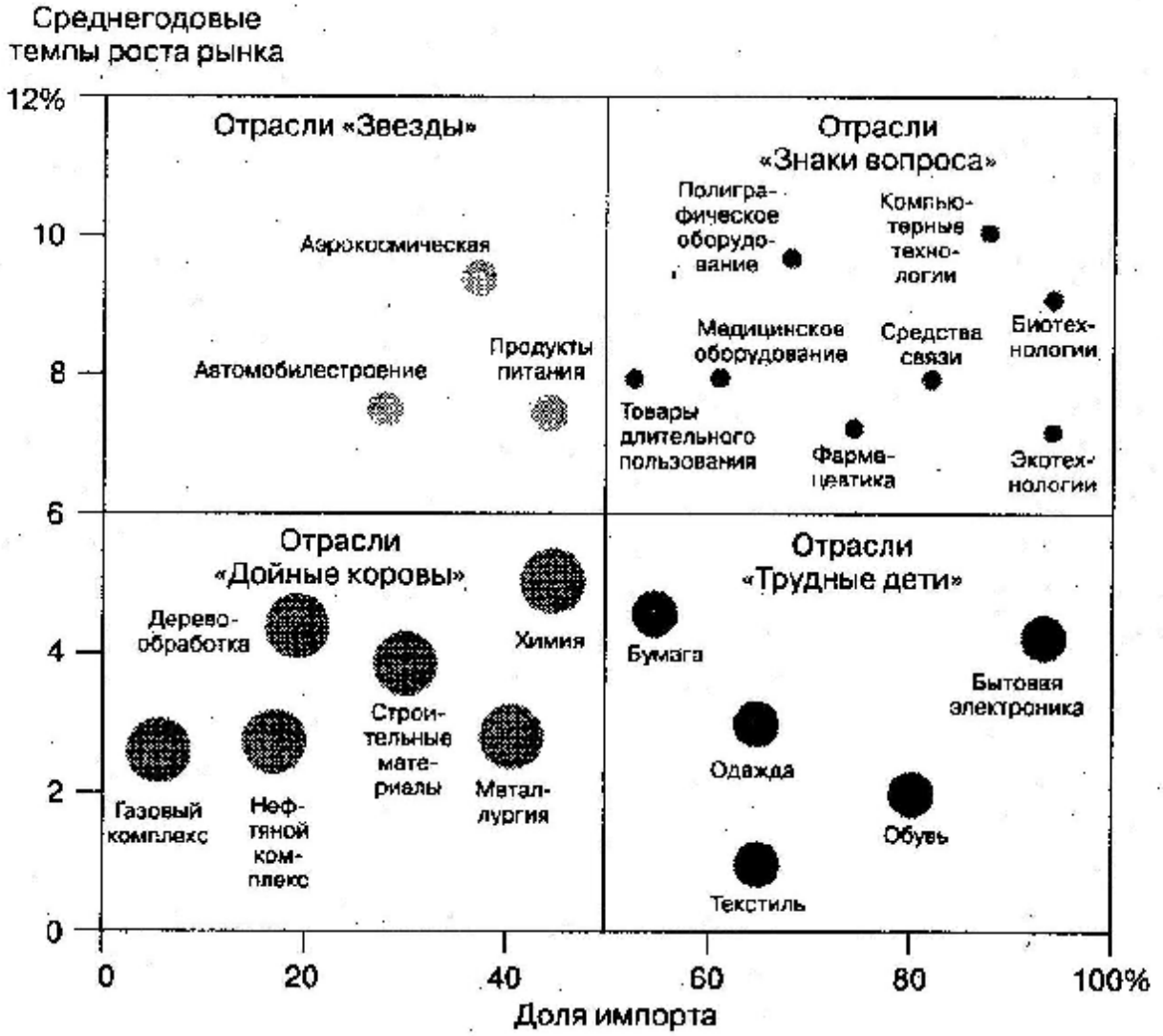

Рис. 2.1. Российский отраслевой портфель
(по материалам журнала «Проблемы теории и практики управления»)

экономической трансформации. В их число входят высокая химия и фармацевтика, разработка новых материалов, промышленное и транспортное оборудование, телекоммуникации и др.

Вместе с тем никакая страна не может быть конкурентоспособной во всех сферах. В развитых странах международная конкурентоспособность развивалась вокруг отдельных *кластеров*. Конкурентоспособность Швеции в целлюлозно-бумажном секторе распространяется на оборудование по деревообработке и производству бумаги, конвейерные линии и некоторые смежные отрасли-потребители (например, производство спичек). Дания разработала специфические технологии для агробизнеса и пищевой промышленности. В Италии специальные кластеры сформировались в промышленных районах, в которых сложились отраслевые комбинации: металлообработка — режущий инструмент, мода — дизайн, кожа — обувь, деревообработка — мебель. Что же такое кластер?

В условиях отсутствия централизованной отраслевой системы управления экономикой и существенного изменения институциональных функций, выполняемых администрацией субъектов Федерации при переходе к рыночным отношениям, появляется необходимость в новых формах координации деятельности экономических агентов. Одной из таких форм, как показывает опыт стран с устоявшимися рыночными отношениями, может быть совокупность предприятий различных отраслей, получившая название «кластер».

Математическая статистика определяет кластер как совокупность объектов с близкими значениями параметров, отражающих качественные характеристики этих объектов. Степень близости значений оценивается различными мерами расстояний (евклидово расстояние, квадрат евклидова расстояния, манхэттенское расстояние, расстояние Чебышева и др.).

Применяют различные правила объединения объектов в кластеры (одиночная связь, полная связь, невзвешенное или взвешенное попарное среднее и т. п.).

С *организационно-экономических позиций* кластер — это совокупность основных, родственных и поддерживающих отраслей. М. Портер так определяет понятие кластера: «Кластеры промышленных отраслей формируются фирмами и отраслями промышленности, связанными через вертикальные (покупатель—поставщик) или горизонтальные (общие клиенты, технология и т. д.) отношения с глав-

ными игроками, расположенными в отдельном регионе — государстве» (Портер М., 1993). Кластер, по словам Портера, становится чем-то большим, чем сумма отдельных его частей. Он имеет тенденцию разрастаться, так как одна конкурентоспособная отрасль порождает другую. Когда формируется кластер, все производства в нем начинают оказывать друг другу взаимную поддержку. Выгода распространяется по всем каналам поставщиков или потребителей. Взаимосвязи внутри кластера, часто абсолютно неожиданные,

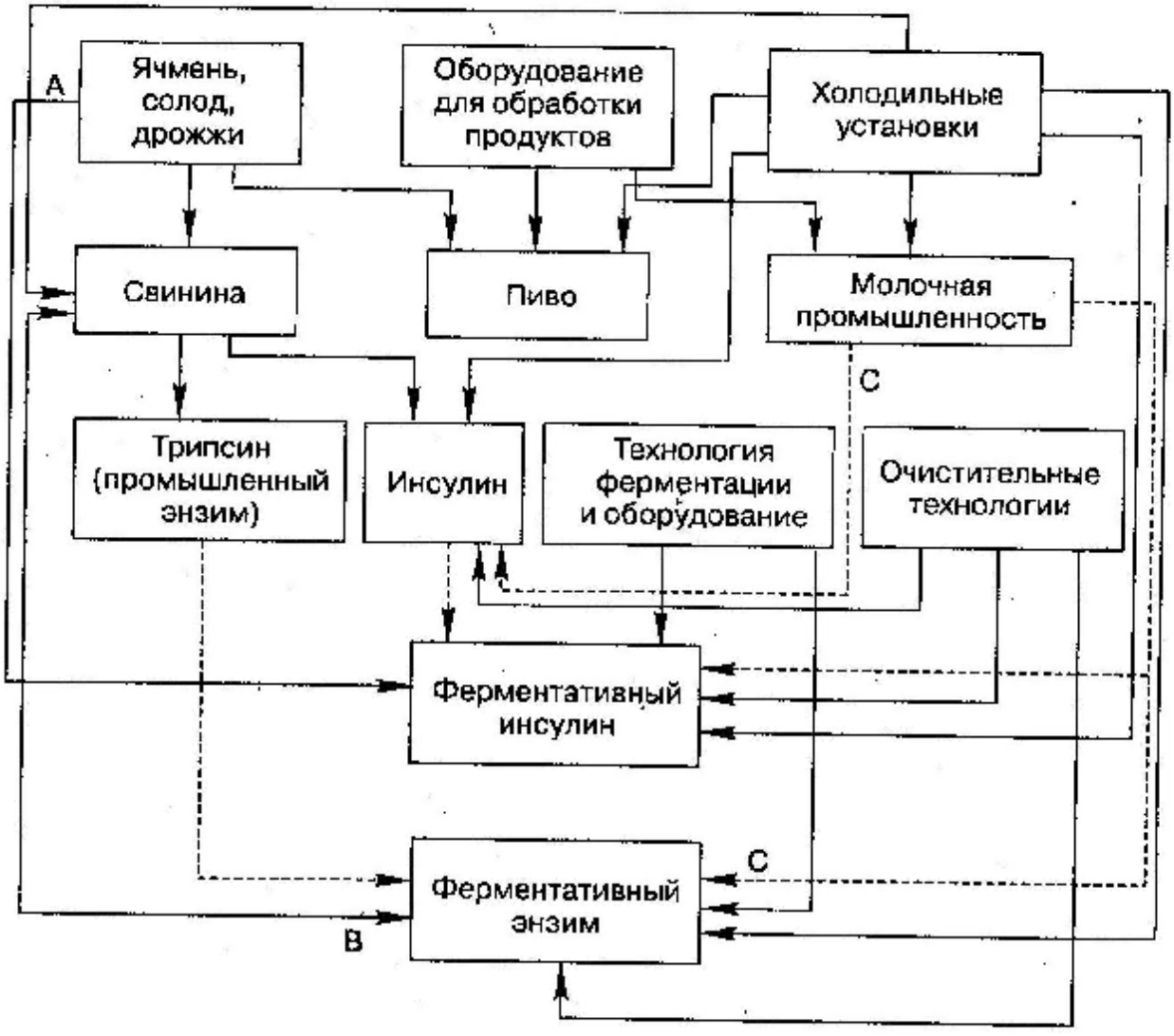

Рис. 2.2. Кластеры конкурентоспособных отраслей в экономике Дании:

A — ячмень, дрожжи и солод используются как питательная среда для выращивания микроорганизмов, необходимых для ферментации инсулина и энзима; B — начальный спрос на очищающие энзимы приходит со скотобоен; C — производители инсулина и энзима черпают квалифицированные трудовые ресурсы в молочной промышленности

ведут к разработке новых путей в конкуренции и порождают совер шенно новые возможности. Людские ресурсы и идеи образуют но вые комбинации. На рис. 2.2 показано, как ряд конкурентоспособ ных на мировом рынке отраслей национальной экономики Дани связаны между собой отношениями с поставщиками, общими техно логиями и общими ресурсами. М. Портер приходит к выводу, чт повсеместное распространение кластеров можно рассматривать в ка честве главной черты всех высокоразвитых национальных экономик

Более подробно проблемы кластеризации промышленности с по зиций теории трансакционных издержек рассматриваются в курс «Институциональная экономика».

Таким образом, разделение национальной экономики на взаимо связанные, взаимозависимые отраслевые подразделения различ ного уровня позволяет рассматривать национальную экономическую деятельность как структурированную в *отраслевом пространстве*.

Толкование термина «региональное пространство»

В определении национальной экономики упоминается и региональное пространство. Правомерность рассмотрения подобного пространства обусловлена следующими причинами. Любое отраслевое подразделение представляет собой совокупность предприятий (производств), расположенных на территории страны. При этом территориальное размещение этих производств большей частью неравномерно. В одних регионах преобладают, например, предприятия машиностроения, в других — горнодобывающей промышленности, в третьих — сельскохозяйственного производства и т. п. Это обусловлено различными факторами: наличием ресурсов, историческими тенденциями, стратегическими (геополитическими) целями государства, условиями предпринимательской деятельности и др.

Таким образом, наряду с отраслевым существует и территориальное разделение труда. Оба вида общественного разделения труда неразрывны: нельзя рассматривать отраслевое разделение труда вне распределения предприятий различных отраслей по территории страны. Поэтому наряду с отраслевой должна рассматриваться и региональная структура национальной экономической деятельности — соотношение различных отраслевых подразделений по регионам страны. Такое соотношение (структура) может рассматриваться в двух аспектах:

- отраслевая структура того или иного региона (соотношение различных отраслевых подразделений, расположенных на территории региона);
- региональная структура той или иной отрасли (соотношение различных регионов в общем валовом продукте отрасли).

Иначе говоря, первый подход позволяет получить ответ на вопрос о составе и соотношении тех или иных отраслевых подразделений на территории конкретного региона. Второй подход позволяет оценить роль тех или иных регионов в формировании валового продукта конкретной отрасли.

Что же понимать под регионом? Начнем с определения понятий: ареал, зона, район (регион).

- *Ареал* — часть территории, выделяемой по какому-либо хозяйственному признаку или нескольким признакам, не наблюдаемым на сопряженных территориях. Ареал — это специфическая территория, характеризуемая наличием тех или иных явлений. Например, Северо-Западный промышленный ареал — часть территории России, находящаяся на северо-западе страны, имеющая на своей территории развитую промышленность.
- *Зона* — территория, в пределах которой наблюдается однозначность показателей, характеризующих какое-либо явление; эти показатели в пределах зоны могут варьировать, не выходя, однако, за пределы принятого интервала. Зона — это специфическая территория, характеризуемая наличием и интенсивностью явлений. Например, в рамках Северо-Западного ареала может быть выделена часть территории Ленинградской области, где концентрируется значительная часть промышленного производства легковых автомобилей (поселок Волосово и прилегающие к нему территории).
- *Район (регион)* — территория, по совокупности насыщающих ее элементов отличающаяся от других территорий и обладающая единством, взаимосвязанностью, целостностью составляющих элементов. Причем целостность — объективный результат развития данной территории. Район — специфическая территория, характеризуемая наличием явления (или нескольких явлений), его интенсивностью и целостностью. Например, в рамках Северо-Западного ареала может быть выделена

территория, на которой расположен Санкт-Петербург, где исторически сложился чрезвычайно мощный промышленный комплекс наукоемких производств и научно-исследовательских организаций.

Сложность территории возрастает при переходе от ареала к зоне и затем к району.

Для анализа процесса структуризации национальной экономической деятельности в региональном пространстве необходимо выделить факторы, влияющие на размещение простых и сложных экономических единиц по территориальным образованиям: ареалам, зонам и регионам. К таким факторам следует отнести:

- геополитическое и экономико-географическое значение территориальных образований;
- совокупность ресурсов, присущих тому или иному территориальному образованию;
- природно-климатические условия, складывающиеся в том или ином территориальном образовании;
- предпринимательский климат и инвестиционную привлекательность, складывающуюся в том или ином территориальном образовании.

Рассмотрим эти факторы.

Геополитическое и экономико-географическое значение территориальных образований. Особенности размещения экономических агентов по территории страны, так же как и их отраслевая принадлежность, во многом определяются геополитическим положением страны. Геополитика — это наука править. Она вырабатывает правила принятия глобальных решений, таких как заключение союзов, начало войн, осуществление реформ, структурная перестройка общества, введение масштабных экономических и политических санкций и т. д. (Дугин А., 1999). Поэтому размещение экономических агентов по территории страны должно учитывать возможные последствия принятия подобных стратегических решений.

Главным звеном геополитики является утверждение фундаментального дуализма, отражающегося в географическом устройстве планеты и в исторической типологии цивилизаций. Этот дуализм выражается в противопоставлении «теллурократии» (сухопутного могущества) и «талассократии» (морского могущества).

«Теллурократия» связана с фиксированностью пространства и устойчивостью его качественных ориентаций. Сухопутным народам чужды индивидуализм, дух предпринимательства. Им свойственны коллективизм и иерархичность.

«Талассократия» представляет собой тип цивилизации, основанной на противоположных установках. Этот тип динамичен, подвижен, склонен к техническому развитию. Его приоритет — мореплавание, торговля, дух индивидуального предпринимательства.

Исторически складывается довольно устойчивая картина, отраженная в «карте Макиндера» (рис. 2.3). Хэлфорд Дж. Макиндер (1861–1947) является одним из основоположников геополитики. Получив географическое образование, он преподавал в Оксфорде начиная с 1887 г., пока не был назначен директором Лондонской экономической школы. С 1910 по 1922 г. он был членом палаты общин, а в период 1919–1920 гг. — британским посланником в Южной России. Предложенная им карта мира приобретает геополитическую специфику.

1. Внутриконтинентальные пространства становятся «неподвижной платформой» (hertland). Она является «землей сердцевины», «географической осью истории», которая устойчиво сохраняет теллурократическую цивилизационную специфику.

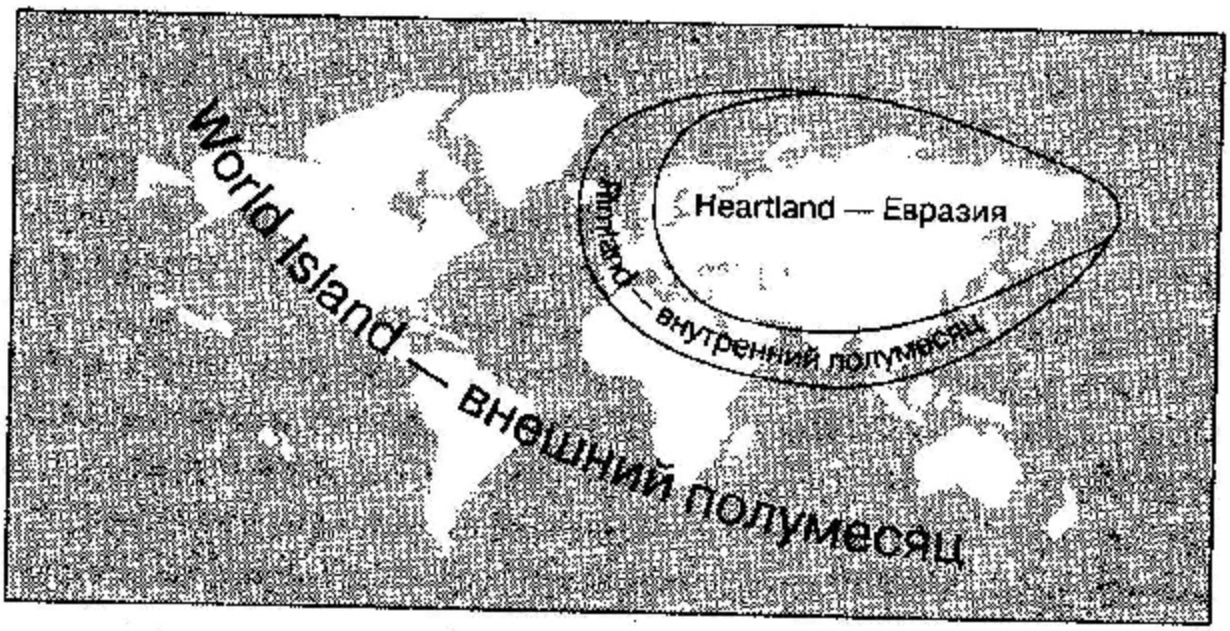

Рис. 2.3. Основная геополитическая модель мира (по Макиндеру)

Heartland—Евразия — географическая ось истории. Rimland — береговые пространства. World Island— территории, контролируемые Sea Power, «морским могуществом»

2. «Внутренний или континентальный полумесяц», «береговая зона» (rimland) представляет собой пространство интенсивного культурного развития. Здесь очевидны черты «талассократии». Хотя они уравновешиваются многими теллурократическими тенденциями.
3. «Внешний или островной полумесяц» представляет собой «неизведанные земли», с которыми возможны только морские коммуникации. Впервые он дает о себе знать в Карфагене и торговой финикийской цивилизации, воздействовавшей на «внутренний полумесяц» Европы извне.

Эта геополитическая картина окончательно приобретает смысл в период становления Англии как великой морской державы (XVII–XIX вв.). Эпоха великих географических открытий повлекла за собой окончательное становление талассократии самостоятельным планетарным образованием, оторвавшимся от Евразии и полностью сконцентрировавшимся в англосаксонском мире. С середины XX в. главным оплотом талассократии становятся США.

Макиндер утверждал, что для государства самым выгодным географическим положением было бы срединное, центральное положение. С планетарной точки зрения в центре мира лежит Евразийский континент, а в его центре — «сердце мира» или «hertland». Это наиболее благоприятный географический плацдарм для контроля над всем миром. Макиндер говорил: «Тот, кто доминирует над Мировым Островом, доминирует над миром». И далее: «Россия занимает в целом мире столь же центральную стратегическую позицию, как Германия в отношении Европы. Она может осуществлять нападения во все стороны и подвергаться им со всех сторон, кроме севера» (Цит. по: Дугин А. Г., 1999)

Именно Макиндер заложил основы современной геополитики США: любыми способами препятствовать возможности создания евразийского блока, созданию стратегического союза России и Германии, геополитическому усилению «hertland» и его экспансии.

Исходя из приведенного выше краткого изложения основных положений геополитики можно заключить, что:

- нельзя определять направления развития национальной экономики, включая направления взаимодействия национальной экономики с внешним миром и ее интеграции в мировую эко-

номическую систему, без учета геополитического положения страны;

- при выборе направлений территориального размещения отраслей национальной экономики внутри страны следует учитывать геополитическое положение районов, где предполагается разместить стратегически важные объекты национальной экономики.

Наряду с геополитическим следует анализировать и экономико-географическое положение (ЭГП) территориальных образований.

Под ЭГП понимают совокупность пространственных отношений социально-экономических объектов к другим объектам пространственных отношений, существующих или прогнозируемых, существенных для рассматриваемого объекта. Иначе говоря, ЭГП — это отношение региона к лежащим вне его данностям, имеющим то или иное экономическое значение (География России для инвесторов, 1997).

При оценке ЭГП того или иного региона анализируют его положение относительно транспортных магистралей, баз сельскохозяйственного сырья, основных рынков сбыта товаров, основных ареалов расселения, региональных рынков рабочей силы и т. п.

Экономико-географическое положение оценивают по следующим критериям:

- полезность, или рентность (с позиции эффективности того или иного вида предпринимательской деятельности по сравнению с другими регионами);
- потенциальность положения (с позиции перспективных возможностей для предпринимательства);
- рыночное положение (с позиции благоприятствования условий для создания и поддержания в длительной перспективе конкурентных преимуществ, формируемых региональными детерминантами).

Таким образом, можно заключить, что ЭГП — важнейшая категория, отражающая региональные особенности экономической деятельности. Она является одновременно и причиной, и следствием территориального разделения труда. Вместе с тем ЭГП — понятие относительное. Оно обусловлено в большей мере историческими причинами изменений в экономическом и политическом развитии

не только данного региона, но и подобными изменениями, происходящими за его пределами.

Совокупность ресурсов территориального образования. В контексте проблем региональной структуры национальной экономики рассмотрим два вида ресурсов: природные и людские.

Природные ресурсы — это компоненты природы, которые используются или могут быть использованы в качестве средств производства (предметов и средств труда). Совокупность природных ресурсов региона рассматривается как его природно-ресурсный потенциал. Природно-ресурсный потенциал региона прямо и косвенно влияет на предпринимательский климат, определяя состав и структуру развивающихся в том или ином регионе видов экономической деятельности.

Людские ресурсы,— это категория, отражающая возможности и целесообразность ведения предпринимательской деятельности в том или ином регионе. Население региона, где предприниматель собирается осуществлять свою деятельность, должно рассматриваться им с трех точек зрения:

- как источник кадрового потенциала (демографическая и образовательно-квалификационная структура);
- как контингент потенциальных потребителей товаров и услуг (этническая структура, покупательная способность);
- как социальная среда, в которой должна осуществляться предпринимательская деятельность (структура населения по качеству жизни: уровню занятости, уровню доходов, обеспеченности материальными и духовными благами).

Современная социология предлагает отражать обобщенную характеристику населения страны и ее отдельных регионов в категории «качество населения». Под качеством населения понимают «актуализированные исторической эпохой... свойства людей, потребность в которых общество воспринимает с особой остротой» (Качество населения, 1996). Это понятие характеризует потенциал выживаемости в чрезвычайных условиях, готовность общества в целом и отдельных страт к обновлению всех сфер жизнедеятельности, к принятию экономических, социальных и политических преобразований.

Природно-климатические условия. Под природно-климатическими условиями понимают силы природы, влияющие на жизнедея-

тельность населения и экономическую деятельность, необходимую для получения конечных продуктов этой деятельности. Природно-климатические условия могут облегчить или затруднить заселение и освоение территории того или иного региона, повлиять на масштабы, пути и формы использования естественных ресурсов. Любой из элементов («роза ветров», температура, влажность и т. п.) природно-климатических условий можно характеризовать:

- силой и характером воздействия;
- территорией распространения воздействия;
- разносторонностью, продолжительностью и сезонностью воздействия;
- характером влияния на разные группы населения;
- степенью возможности и целесообразности его улучшения;
- степенью влияния на жизнедеятельность населения.

Территории регионов по элементам природно-климатических условий подразделяются на экстремальные, дискомфортные, гиперкомфортные, прекомфортные, комфортные. К экстремальным относят территории с крайне неблагоприятным природным воздействием на жизнедеятельность человека. Дискомфортными считаются территории с весьма неблагоприятным воздействием на жизнедеятельность человека. Гиперкомфортными называют территории, пригодные для формирования постоянного населения, прибывающего из других регионов. Прекомфортными являются территории достаточно благоприятные для формирования постоянного населения. Комфортные территории оптимальны для жизнедеятельности людей.

Значительная часть территории России относится к экстремальным и дискомфортным территориям. Однако основная часть населения проживает в регионах с прекомфортными и комфортными условиями.

Природно-климатические условия могут ускорить или замедлить темпы развития экономической деятельности.

Предпринимательский климат и инвестиционная привлекательность. Под предпринимательским климатом региона понимают общие для всех или большинства экономических агентов, действующих на той или иной территории, возможности и условия для ведения этой деятельности и достижения ее целей.

Предпринимательский климат региона формируется в результате взаимодействия объективных и субъективных факторов. Объективные факторы — это географические особенности региона: природные условия и ресурсы, состав и структура населения, место региона в системе общественного разделения труда и т. п. Субъективные факторы — это целенаправленная деятельность властных структур и различных групп стратегического влияния федерального и регионального уровней, направленная на регулирование экономической деятельности в рамках страны и региона.

Взаимодействие объективных и субъективных факторов определяет региональную ситуацию — наблюдаемое в тот или иной момент времени состояние региона, тенденции изменения этого состояния (рис. 2.4). Основополагающее влияние на региональную



Рис. 2.4. Схема влияния предпринимательского климата на конкурентные преимущества экономических агентов

ситуацию оказывают стратегические цели экономического и социального развития хозяйства региона, обусловленные его геополитическим и экономико-географическим положением. Набор внешних и внутренних стратегических зон хозяйствования, которые обслуживает регион, предъявляет спрос на определенный ассортимент товаров и услуг. Поэтому все отрасли региональной экономики должны быть адаптированы к удовлетворению этого спроса либо своими силами, либо в кооперации с отраслями, находящимися за пределами региона. При этом, естественно, не могут игнорироваться задачи, решаемые хозяйством региона в системе общефедерального и международного разделения труда.

Предпринимательский климат региона определяет важнейшую категорию, отражающую степень благоприятствования условий для достижения стратегических целей развития социально-экономической деятельности. Этой категорией является инвестиционная привлекательность региона, которая может быть определена как совокупность благоприятных для инвестиций факторов, отличающих данный регион от других. Она складывается из оценки объективных возможностей региона (инвестиционного потенциала) и условий деятельности инвестора (инвестиционного риска). Инвестиционная привлекательность региона может быть определена объемом капитальных вложений, который может быть привлечен в основной капитал региона, исходя из его инвестиционного потенциала и уровня региональных инвестиционных рисков. *Степень инвестиционной привлекательности* может оцениваться на основе следующих критериев:

- *инвестиционная активность* — интенсивность привлечения инвестиций в основной капитал региона;
- *инвестиционный потенциал региона* — объем инвестиций, который может быть привлечен в основной капитал региона за счет всех (внешних и внутренних) источников финансирования, исходя из наличия в регионе экономических, социальных предпосылок и природных ресурсов, особенностей его географического положения и иных объективных факторов, существенных для формирования инвестиционной активности;
- *региональный (некоммерческий) инвестиционный риск* — вероятность неполной реализации инвестиционного потенциала реги-

она, исходя из условий инвестиционной деятельности в регионе.

Таким образом, предпринимательский климат региона, его инвестиционная привлекательность являются важнейшими предпосылками рациональной структуризации экономической деятельности в региональном пространстве.

Институциональная система

Это понятие в данной главе рассматривается лишь постановочно, ибо подробное изложение содержания основных проблем, связанных с институциональной системой, дается в отдельном курсе «Институциональная экономика». Однако здесь следует понять взаимосвязь институциональной среды, экономического, государственного и идеологического порядков, в условиях которых функционируют национальная экономика.

Итак, что же понимать под институциональной системой, сложившейся (складывающейся) в стране? Экономическая деятельность в любой стране совершается в соответствии с определенными нормами и правилами, принятыми в стране и мировом сообществе. Эти правила могут быть объектами статутного (юридически оформленного соответствующими законами) либо обычного (принятого в данном обществе на основе обычаев, традиций) права. Эти правила и нормы, укоренившиеся в обществе, принято называть институтами. Институты, получившие законодательную основу, называют формальными, а институты, базирующиеся на неписаных законах (каковы обычаи, традиции, морально-этические нормы поведения, религиозные убеждения), называют неформальными. Совокупность действующих в стране формальных и неформальных институтов составляет институциональную среду, в условиях которой ведется любая, в том числе и экономическая, деятельность.

Институциональная среда не является набором случайных норм и правил: составляющие ее элементы взаимосвязаны. При этом возникают взаимосвязи институтов не только внутри страны, но и взаимосвязи между институтами страны и мировой экономической системы (рис. 2.5). Институциональной среде присущи все известные закономерности систем: целостность, коммуникативность, иерархичность, интегративность, эквифинальность, необходимое

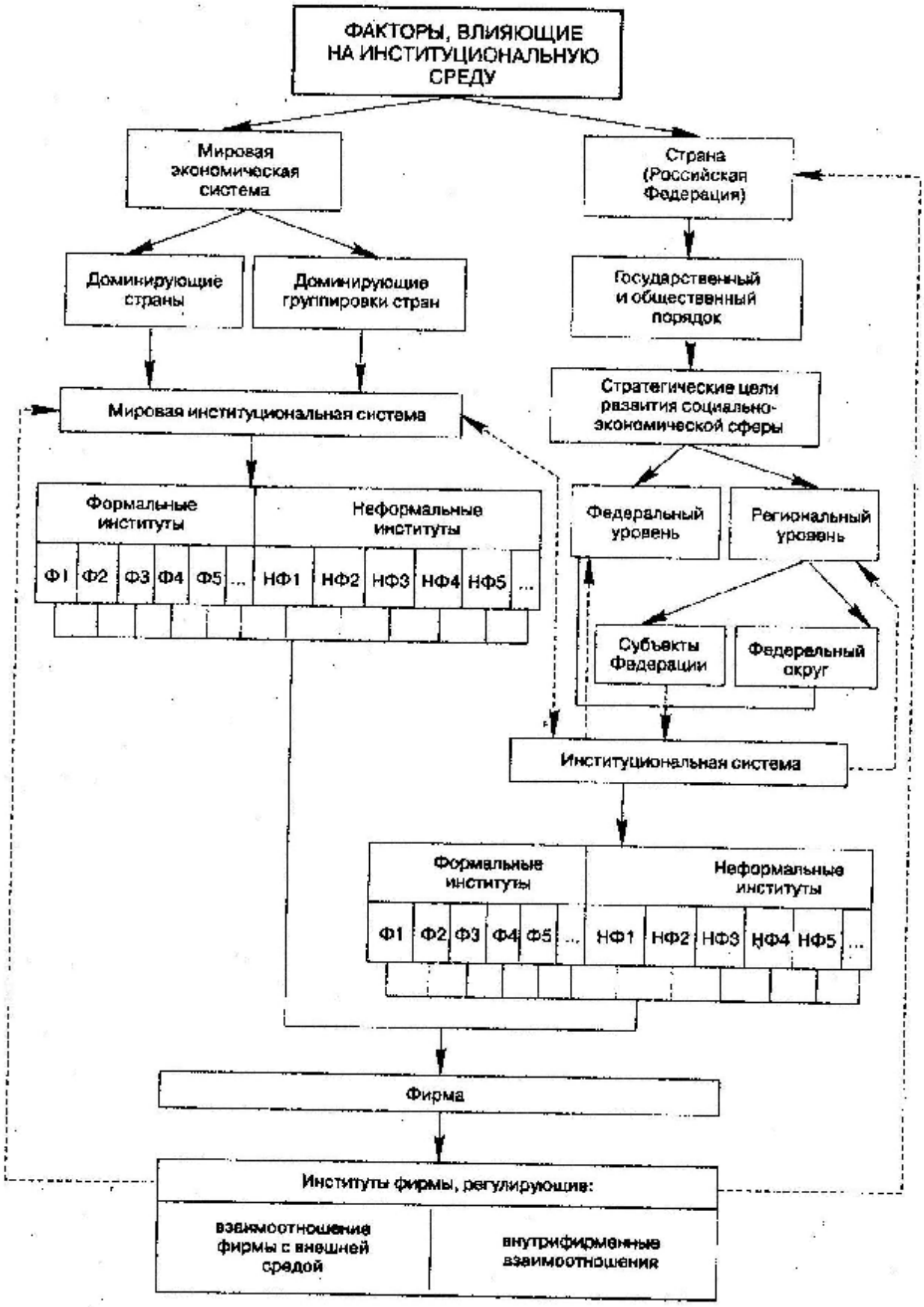

Рис. 2.5. Схема взаимосвязи внешней и внутренней институциональной системы страны

разнообразие. Поэтому институциональная среда должна рассма риваться как сложная большая открытая система.

Институциональная система страны исторически обусловлен она складывается в течение продолжительного периода под влияни ем политических, идеологических, экономических факторов. Он отражает форму государственного правления, политические при страстия правящей элиты и обусловленные ими стратегически цели развития страны; ментальные особенности народа, населяющег страну; исторически сложившиеся принципы ведения хозяйства Поэтому попытки переустройства институциональной системы бе учета этих факторов могут привести к существенным нарушениям социальных устоев жизни общества. Это обусловлено наряду с другими факторами консервативностью сложившихся принципов человеческой деятельности, в частности ведения хозяйства.

Обратимся вновь к трудам В. О. Ключевского. В цитировавшемся выше труде он пишет: «Отступая от привычного, затвержнного правила под гнетом обстоятельств, люди еще долго донашивают его в своем сознании, которое вообще консервативнее, неповоротливее жизни, ибо есть дело одиночное, индивидуальное, а жизнь изменяется коллективными усилиями и ошибками целых масс» (Ключевский В. О., 2002, т. 1, с. 160).

Таким образом, институциональная система страны, по существу, предопределяет особенности поведенческих установок экономических агентов в процессе осуществления ими любого направления экономической деятельности.

Экономический, политический и идеологический порядки

Вернемся к концепции, выдвинутой Р. Барром, который приводит следующие характеристики страны, предопределяющие характер условий для экономической деятельности:

- организующее начало (*в экономическом аспекте*) — экономическая деятельность индивидов, семей, групп, государства характеризуется определенной интеграцией и взаимозависимостью;
- наличие верховной власти (*как национальное сообщество*) — подчиненность (в той или иной мере) всех субъектов экономической деятельности;
- *духовное единство* — между ее жителями существует параллелизм в поведенческих установках и сравнительная однород-

ность реакций, что придает национальному экономическому сообществу единство.

Нетрудно заметить сходство принципов, лежащих в основе формирования условий для экономической деятельности, предложенных Р. Барром, с концептуальными основами институциональной теории.

Каждая страна создает те или иные условия для успешного развития экономической деятельности в целом или в ее отдельных секторах. Это имеет принципиальное значение для завоевания страной определенного положения в мировой экономической системе.

Из чего же складываются эти условия? Что их предопределяет?

Для ответа на эти вопросы обратимся к категориям порядка вообще и экономического, политического и идеологического в частности.

В контексте рассматриваемой нами проблемы — условий для достижения высокого уровня развития национальной экономики, ее места в мировой экономической системе — категория порядка отражает соответствие тех или иных действий определенным правилам и нормам — институциональной системе.

Следовательно, **порядок** можно понимать как соответствие поведения индивидов, групп, организаций всем трем принципам, характеризующим страну: экономическому, национальному и духовному. Именно эти принципы обусловливают характер (облик) институциональной системы страны. Опираясь на такое понимание порядка, определим понятия экономического, политического и идеологического порядков.

Экономический порядок отражает принципы взаимоотношений между экономическими агентами, а также взаимоотношений этих агентов с государством (редистрибуция, рыночные отношения, смешанная экономика), возникающих в процессе производства и обмена материальных и нематериальных благ. Если рестрибутивная экономика базируется на жесткой регламентации поведения экономических агентов в рамках директивных государственных планов и стимулирует только безоговорочное их выполнение, то в основе рыночных отношений лежит принцип конкуренции экономических агентов, а на более высоком уровне развития этих отношений — принцип интеграции агентов в различного рода интегрированные бизнес-группы (ИБГ).

В исторической ретроспективе выделяют три вида экономиче ских порядков: централизованно управляемую экономику, свобод ный рынок, конкурентный порядок (Ойкен В., 1995). Конституи рующие принципы функционирования этих порядков приведены в табл. 2.1.

Политический (государственный) порядок отражает склады вающуюся в тот или иной исторический период в стране форму власти (демократия, авторитаризм, тоталитаризм и др.) и обуслов ленные этой формой взаимоотношения между властными структура ми различных уровней и обществом. Если в условиях тоталитаризма целеполагание и выбор средств достижения целей экономической деятельности — функция верховной власти, которая не приемлет альтернативных действий экономических агентов, то в условиях демократических форм правления эти функции, впрочем, как и ответственность за все результаты деятельности, лежат на экономических агентах.

Идеологический (общественный) порядок отражает исторически сложившиеся господствующие в общественном сознании мировоззренческие системы взглядов (коммунитарность — патернализм, индивидуализм — субсидиарность и т. п.), обусловленные ментальными, в том числе конфессиональными, особенностями граждан страны. Идеологический порядок наиболее консервативен. Устойчивость мировоззрения может либо способствовать, либо тормозить принятие обществом тех или иных преобразований (реформ) экономической и политической жизни, являясь в этом случае источником социального напряжения.

Все перечисленные порядки взаимосвязаны и взаимозависимы. Они обусловливают друг друга. Так, тоталитаризм вызывает преобладание централизации в управлении экономикой, которая порождает редистрибуцию — опосредование взаимоотношений экономических агентов центром. Это, в свою очередь, способствует усилению коммунитарности и патерналистских установок в сознании людей. В то же время в условиях демократического правления преимущественно развиваются рыночные отношения, которые предполагают усиление индивидуалистического мировоззрения и личной ответственности за результаты деятельности. Поэтому влияние экономического, политического и идеологического порядков на национальную экономику нельзя рассматривать автономно, так

Таблица 2.1. Экономические порядки

Конституирующие принципы функционирования	Централизованно управляемая экономика	Свободный рынок	Конкурентный порядок
Определение целей экономической деятельности	Вышестоящие властные структуры	Домашние хозяйства и предприниматели	Конкурирующие продавцы и покупатели
Обеспечение средствами производства	Плановое распределение орудий и предметов труда	Свободные взаимовыгодные договоры	Взаимовыгодные контракты в условиях антимонопольного регулирования
Установление цен на товары и услуги	Вышестоящие плановые органы	Свободное ценообразование на основе соотношения спроса и предложения	На основе механизма цен полной конкуренции
Ответственность экономических агентов	За выполнение текущих и перспективных планов	За все результаты экономической деятельности	За все результаты экономической деятельности
Роль государства в управлении (регулировании) экономической деятельности	Непосредственно управляет, рационирует потребление товаров и услуг	Устанавливает и контролирует соблюдение правил экономической деятельности	Регулирует экономическую деятельность, не допуская экономической власти отдельных агентов
Характер стимулирующих воздействий	Принуждение	Заинтересованность	Заинтересованность
	Директивное планирование	Институциональные стимулы	Индикативное планирование
Субъект, формирующий стратегию экономического агента	Вышестоящие плановые органы государства	Руководство экономической единицы с учетом интересов клиентов и конъюнктуры рынка	Руководство экономической единицы с учетом государственных индикативных планов, собственных интересов и интересов клиентов
Преобладающие формы собственности на средства производства	Общественная (государственная) с незначительной долей частной и кооперативной	Частная с некоторой долей участия государства	Частная (индивидуальная и коллективная) государственная на стратегически важные объекты

как они взаимосвязаны, взаимопереплетены. Такое взаимопереплетение получило название интердепенденции порядков (Ойкен В., 1995). Именно совместное их функционирование в рамках институциональной системы страны, их взаимопереплетение создает те или иные условия для соответствующего уровня развития и эффективности экономической деятельности.

Таким образом, с учетом сказанного можно заключить, что национальная экономика представляет собой сложную многоуровневую систему, призванную обеспечить потребности страны в материальных благах, создающих основу для высокого уровня качества жизни народа, экономического могущества на международной арене, обеспечения национальной, в том числе экономической, безопасности страны.

2.2. Национальная экономика как система взаимодействующих экономических механизмов

Национальная экономическая деятельность осуществляется одновременно большими массами людей, преследующих различные противоречивые, а подчас и антагонистические цели. Мотивы их деятельности обусловлены, с одной стороны, разнообразием интересов и потребностей, с другой — многообразием средств и методов, с помощью которых они эти интересы и потребности реализуют, а также различием возможностей доступа к необходимым для их реализации ресурсам.

На первый взгляд может показаться, что экономическая деятельность хаотична, неопределенна, а экономические явления не связаны между собой.

Однако многовековой опыт показывает, что объективно существуют и взаимодействуют друг с другом многочисленные «цепочки» последовательно возникающих взаимосвязанных экономических явлений, получивших название экономических механизмов. Каждый экономический механизм имеет входное звено, инициирующее процесс (не зависящего от обстоятельств) следования одного за другим определенных экономических явлений. Этот процесс завершается выходным звеном, которое в отдельных случаях может служить входным звеном другого механизма. Примером экономического механизма может служить механизм экономического



Рис. 2.6. Классификация экономических механизмов (верхняя ступень)

цикла. Схематично этот механизм выглядит следующим образом. Входным звеном механизма можно, например, считать момент наибольшего уровня экономической активности (экономическое явление № 1), за которым следует спад экономической активности (явление № 2), завершающийся депрессией (явление № 3), после которой наступает рост активности (явление № 4), достигающей очередного наибольшего уровня (явление № 5).

Экономические механизмы не являются некими автономными, не зависящими друг от друга проявлениями тех или иных черт экономической деятельности. Действуя одновременно, обусловливая и взаимно дополняя друг друга, вся совокупность экономических механизмов представляет собой большую систему со всеми

присущими ей закономерностями. Такое взаимопереплетение экономических механизмов, функционирующих внутри страны и во взаимодействии с мировой экономической системой, составляет сущностную (субстанциональную) основу национальной экономики. По определению Смита, «невидимая рука рынка» (действия которой, кстати, управляются «мозгом» — институциональной системой страны) — это и есть система взаимодействующих экономических механизмов, отражающих существо экономической деятельности.

Множество экономических механизмов, их разнообразие выявляются в процессе наблюдения за экономической деятельностью. Упорядочение этого множества осуществляется на основе классификации механизмов. Верхний уровень классификации приведен на рис. 2.6. Более подробно проблемы функционирования и классификации экономических механизмов изложены в работе (Кульман А., 1993).

На рис. 2.7 представлена агрегированная схема взаимодействия различных классов экономических механизмов. В реальной жизни взаимопереплетение конкретных экономических механизмов, относящихся к каждому классу, гораздо сложнее, а возникающих при этом взаимосвязей существенно больше. Как видно из рис. 2.7, в центре схемы расположен класс механизмов равновесия между производством и потреблением. Этот класс механизмов отражает процесс достижения глобальных стратегических целей национальной экономики — создание и поддержание высокого качества жизни народа и обеспечение национальной, в том числе экономической, безопасности государства.

Следует заметить, что действие механизмов этого и других видов равновесия отнюдь не означает, что достижение равновесия является конечной целью развития экономической деятельности. Состояние равновесия порождает застой, поскольку утрачивается стимул к дальнейшему развитию. Поэтому наблюдение за функционированием механизмов равновесия имеет целью предотвращение потенциального застоя за счет реализации соответствующих институциональных изменений, стимулирующих дальнейшее развитие экономической деятельности.

Все остальные классы механизмов, приведенные на рис. 2.7, решают локальные (но отнюдь не менее значимые для националь-

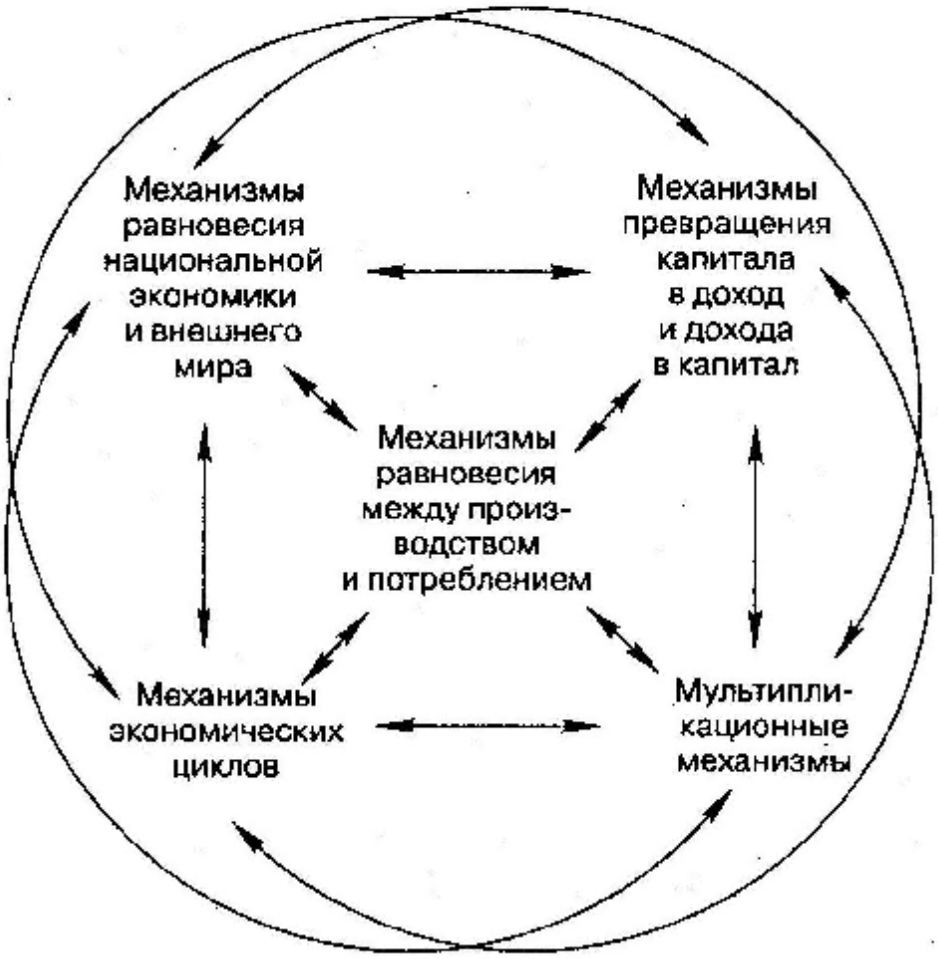

Рис. 2.7. Схема взаимодействия экономических механизмов

ной экономики) стратегические цели. Так, механизмы равновесия национальной экономики и внешнего мира «работают» на достижение стратегической цели эффективной интеграции страны в мировую экономическую систему. Действие механизмов превращения капитала в доход и дохода в капитал связано с поддержанием на требуемом уровне ресурсов для простого и расширенного производства. Мультипликационные механизмы отражают процессы постоянного наращивания эффективности экономической, в частности инвестиционной, деятельности. Действие механизмов экономических циклов должно учитываться при решении проблем поддержания стабильности развития национальной экономики.

Рассматривая экономическую деятельность с позиции функционирования системы экономических механизмов, можно заключить, что любому стратегическому или тактическому решению должен предшествовать всесторонний анализ последствий действия того или иного механизма или цепочки взаимосвязанных механизмов. Это означает, что управленческие решения как на уровне нацио-

нальной экономики, так и на уровне ее отдельных экономических агентов должны рассматриваться как импульсы, «запускающие» тот или механизм или цепочку взаимосвязанных механизмов. Анализируя последовательность экономических явлений, которые возникают в результате функционирования соответствующего механизма или цепочки механизмов, можно прогнозировать возможное влияние управленческих решений на экономическую деятельность.

Например, принимая протекционистское решение о защите рынка отечественных легковых автомобилей за счет установления высоких ввозных пошлин на подержанные импортные автомобили, необходимо проанализировать всю последовательность экономических явлений следующих механизмов: равновесия национальной экономики и внешнего мира, равновесия между производством и потреблением, превращения дохода в капитал и капитала в доход, мультипликационных механизмов. Если тщательно не проанализировать все цепочки потенциальных экономических явлений, возникающих в результате объективного (не зависимого от желания лиц, принимающих решения) функционирования этих механизмов, можно получить результат, обратный ожидаемому: спрос на отечественные автомобили не увеличится, но возникнет стимул отечественных производителей для повышения их цены при том же качестве. Спрос на импортные подержанные автомобили не упадет даже при высоких пошлинах по причине существенного превосходства их качества над новыми отечественными автомобилями. Конкурентоспособность отечественной автомобильной промышленности не вырастет из-за нехватки инвестиций для быстрого и глубокого технического перевооружения предприятий не только этой отрасли, но и всего комплекса родственных и поддерживающих отраслей, необходимых для вывода на рынок конкурентоспособного автомобиля. Развитие автомобилестроения — это практически научно-техническое переоснащение всех базовых отраслей национальной экономики. Естественно, повышенные пошлины не смогут дать требуемого объема инвестиций в этот комплекс отраслей (правда, они могут быть использованы для решения других проблем).

Сложность подобного анализа не может служить основанием для отказа от попыток создания экспертных систем, призванных облегчить задачу эффективного достижения глобальных стратегических целей национальной экономики.

2.3. Принципы оценки уровня развития национальной экономики

Понятие и оценка национального богатства страны

Положение национальной экономики в мировой системе хозяйствования определяется уровнем национального богатства и конкурентоспособностью страны на международных рынках товаров, услуг, капиталов.

Национальное богатство — это все без исключения, чем располагает страна. Международные организации (ООН, МВФ, Мировой банк и др.) помимо накопленного капитала, то есть воспроизводимых активов, напрямую включают в его состав весь объем природных и человеческих ресурсов, которые по своему весу расцениваются сегодня по крайней мере в 4,5 раза (в России — в 9 раз) выше собственно накопленного людьми народного имущества, то есть реально созданных капиталов.

Национальное богатство страны оценивается совокупностью показателей:

- валовой внутренний продукт (ВВП), приходящийся на душу населения;
- стоимость природных ресурсов;
- стоимость трудовых ресурсов;
- стоимость всех предприятий разных видов и отраслей национальной экономики.

Наряду с приведенными показателями следует использовать наиболее информативный показатель — *уровень конкурентного преимущества страны*. По М. Портеру, количественно оценить конкурентные преимущества страны можно с помощью показателя *продуктивности использования ресурсов*, косвенной оценкой которой может быть отношение величины затрачиваемых ресурсов на единицу ВВП.

По данным акад. Н. П. Федоренко (Федоренко Н. П., 2003), коэффициенты эффективности экономики выглядят следующим образом.

При имеющихся запасах полезных ископаемых, которые в 3,5 раза больше, чем в США (в том числе в 4,1 раза больше по нефти, в 4,7 раза по лесу), и практически на порядок выше, чем в Европе (в том числе в 34,9 раза больше по нефти, в 17,9 раза по газу, в 15,8 раза

по углю, в 26,6 раза по лесу), общие затраты энергоресурсов в расчете на единицу ВВП в России в 4,5 раза больше (больше означает хуже), чем в США, в 8 раз больше, чем в странах ЕС, и в 10,6 раза выше, чем в Японии. Соответственно Россия на единицу общих энергозатрат получает всего 0,63 единиц ВВП, тогда как США — 2,9, страны ЕС — 5,0, а Япония — 6,7 единиц.

Важнейшей проблемой является оценка человеческого потенциала, представляющего собой особый вид капиталовложений: совокупность затрат на развитие воспроизводственного потенциала человека, повышение качества и улучшение функционирования рабочей силы (по отдельным оценкам, при 200 тыс. долл. США в расчете на одного человека общая цена человеческого капитала в современной России определяется в 29,4 трлн долл. США).

Институциональный потенциал России включает в себя права собственности (goodwill), которые превосходят на 10–15% общую стоимость активов всех предприятий России. В понятие «goodwill» входят имидж, доброе имя компании, ее деловая репутация и все, что этому сопутствует, в том числе фирменный знак, торговая марка, рекламный образ — «бренд». Иногда goodwill рассматривается как составная часть человеческого капитала.

Важной составляющей национального богатства является природный и интеллектуальный капиталы, или интеллектуальная собственность. По ориентировочным данным, интеллектуальный капитал сегодня составляет в России как минимум 400 млрд долл. США. Сюда включают: произведенные нематериальные активы (38,5 млрд долл. США), геологоразведочные работы (22 млрд долл. США), наукоемкие промышленные технологии и компьютерное программное обеспечение, оригинальные произведения литературы, искусства, развлекательного жанра и т. п. (16,4 млрд долл. США), непроизведенные нематериальные активы, в том числе права собственности, символическая оценка которых в России составляет сегодня 3,3 млрд долл. США.

Природный капитал России составляет 23,5 трлн долл. США (в 4,8 раза выше США). Оценка земельных ресурсов страны составляет 3,5 трлн долл. США.

Финансовые активы — акции, облигации и другие ценные бумаги, а также бумажные деньги. По разным оценкам, совокупная котировочная стоимость национального богатства России на миро-

вых рынках составляет (по паритету покупательной способности) 1,9–2,7 трлн долл. США, или 8–11,3% объема национального богатства США (в 1998 г. — 23,4 трлн долл. США).

При учете износа, достигающего в России 50–60% первоначальной стоимости, материально-вещественная совокупная оценка реального объема всех составляющих национального богатства России должна быть соответственно понижена и будет равна как минимуму 0,9–1,4 и как максимуму 1,1–1,6 трлн долл. США (Федоренко Н. П., 2003).

Итак, национальное богатство страны должно включать в себя:

- *человеческий потенциал* (стоимость рабочей силы и затраты на ее воспроизводство, интеллектуальное, культурное и профессиональное совершенствование);
- *природно-ресурсный потенциал* (сумма натуральных оценок наличия, разведки, добычи, запасов и использования основных видов ископаемых богатств, земельных, водных и лесных ресурсов);
- *научно-технический потенциал* (сеть организаций, которая осуществляет научные исследования и опытно-конструкторские разработки, расходы на научные исследования и разработки, кадры науки, интеллектуальная собственность).

Национальное богатство и конкурентоспособность страны

Что же дают нам количественная и качественная оценки национального богатства, то есть человеческого, природно-ресурсного, научно-технического потенциала? Как мы можем использовать информацию о величине и качественных характеристиках национального богатства, которым располагает страна, для оценки уровня конкурентоспособности национальной экономики? Отражает ли душевой ВВП уровень конкурентоспособности страны? Почему в соперничестве стран одни побеждают, а другие оказываются в проигрыше? Из всех вопросов, связанных с экономикой, пожалуй, именно последний звучит в наше время особенно часто. **«Конкурентоспособность** — вот чем в первую очередь озабочены правительства и промышленные круги любой страны». В этом высказывании известного экономиста Майкла Портера в концентрированном виде сформулирована основная цель анализа экономической деятельности в масштабах страны.

Отсюда следует, что уровень развития национальной экономики должен оцениваться такими показателями, которые позволят ответить на вопрос, насколько национальная экономика страны конкурентоспособнее других, развитых стран мира. Казалось бы, душевой ВВП отражает в какой-то степени уровень развития национальной экономики: чем больше его величина, тем лучше национальная экономика должна обеспечивать высокий уровень качества жизни, экономическое могущество страны, ее прочное положение на мировых конкурентных рынках, национальную, в том числе экономическую, безопасность страны. Однако положительно ответить на эти вопросы на основе только показателя уровня душевого ВВП без учета некоторых дополнительных показателей нельзя.

Душевой ВВП показывает, сколько товаров и услуг в стоимостном выражении, произведенных в стране в течение года, приходится на душу населения. Но он не позволяет определить, каких товаров и услуг, если при этом не рассмотреть развернутой структуры ВВП. Если, например, львиную долю ВВП составляет природная рента, а произведенные товары и услуги в подавляющем большинстве не предназначены для улучшения качества жизни населения, то при такой структуре ВВП, рост душевого показателя не даст информации о создании для такого улучшения благоприятных возможностей. Аналогично без анализа структуры ВВП нельзя ответить на вопросы конкурентоспособности страны, ее национальной безопасности и т. п.

Следовательно, необходимо оценивать уровень развития национальной экономики на основе анализа степени соответствия структуры ВВП приоритетным стратегическим целям государства. Для этого должны быть, во-первых, четко сформулированы стратегические цели, во-вторых, определены приоритеты их достижения. В противном случае может начаться «соревнование государственных чиновников» за то, кто быстрее (не к 2010 г., а к 2008 или другому году) обеспечит выполнение задачи удвоения ВВП. Какие этим удвоением (кроме того, что Россия приблизится по уровню душевого ВВП к Испании или Португалии) приоритетные стратегические цели будут достигнуты, останется неясным.

Каким же образом рационализация структуры ВВП по приоритетным стратегическим целям развития страны связана с ее национальным богатством?

Приоритетность национальных стратегических целей и приоритетность развития и использования элементов национального богатства: человеческого, природно-ресурсного и научно-технического потенциалов тесно связаны и взаимозависимы. Невозможно формулировать стратегические цели без оценки возможности их достижения с помощью существующего соотношения элементов национального богатства. Точно так же нельзя развивать отдельные элементы национального богатства без увязки этого процесса со стратегическими целями развития страны. При этом должен быть обеспечен системный подход к решению этих взаимосвязанных задач. Это означает, что и стратегические цели, и национальное богатство должны рассматриваться как две взаимосвязанные сложные системы. То есть и разнообразные стратегические цели, и элементы национального богатства не могут разрабатываться и развиваться автономно, независимо друг от друга. Например, стратегическая цель повышения качества жизни не может формироваться без увязки со стратегической целью обеспечения национальной безопасности. Точно так же не может определяться направление развития человеческого потенциала без увязки с развитием остальных элементов национального богатства. Или, например, стратегическая цель обеспечения национальной безопасности (как и любая другая стратегическая цель) должна решаться в увязке с состоянием и предполагаемым развитием всех элементов национального богатства.

Таким образом, можно заключить, что уровень развития национальной экономики должен оцениваться показателями, характеризующими степень использования структурированного по элементам национального богатства для достижения приоритетных стратегических целей развития страны. Приоритетность этих целей обусловлена:

- состоянием качества жизни населения;
- конкурентоспособностью на внутренних и международных рынках товаров, услуг и факторов производств;
- уровнем национальной, в том числе экономической, безопасности страны.

Иначе говоря, уровень развития национальной экономики оценивается эффективностью использования национального богатства,

которым располагает страна, для достижения приоритетных стратегических целей ее развития.

Если структурировать (общий или душевой) ВВП по этим целям и определить, какой ценой (частью структурированного по элементам национального богатства) каждая цель достигнута, то такой показатель позволит оценить уровень развития национальной экономики. Чем меньшая часть национального богатства расходуется на качественное достижение всей совокупности приоритетных стратегических целей, тем эффективнее функционирует национальная экономика, тем, следовательно, ее уровень развития выше.

Выводы

1. Национальная экономика — это структурированная в отраслевом и региональном пространствах экономическая деятельность в масштабах страны, регулируемая институциональной системой.
2. Нация (государство) как с исторической, так и с экономической точки зрения представляет собой составную часть мира, обладающую специфическими свойствами экономического, геополитического и духовного характера.
3. Под экономикой понимают хозяйство страны, его состав, структуру, взаимосвязи отдельных элементов этого хозяйства. Оно включает в себя предприятия различных форм собственности, которые должны функционировать с учетом собственных интересов, стратегических целей государства и требований инициируемой им институциональной системы.
4. В составе национальной экономики возникают совокупности предприятий, выпускающих продукцию сходного экономического назначения, использующие сходную технологию и ресурсы. Такие совокупности принято называть отраслями. В результате отраслевой дифференциации формируются определенные пропорции и отношения между отраслевыми подразделениями в национальной экономике, получившие название отраслевой структуры национальной экономики.
5. Наряду с отраслевой должна рассматриваться и региональная структура национальной экономической деятельности — соотношение различных отраслевых подразделений по регионам

страны, которая позволяет определить соотношение различных отраслевых подразделений, расположенных на территории региона, и соотношение различных регионов в общем валовом продукте отрасли.

6. Экономическая деятельность совершается в соответствии с определенными нормами и правилами, принятыми в стране и мировом сообществе. Совокупность действующих в стране формальных и неформальных институтов составляет институциональную систему, в условиях которой ведется любая, в том числе и экономическая, деятельность.
7. Экономический порядок отражает принципы взаимоотношений между экономическими агентами, а также между этими агентами и государством (редистрибуция, рыночные отношения, смешанная экономика), возникающих в процессе производства и обмена материальных и нематериальных благ.
8. Политический (государственный) порядок отражает складывающуюся в тот или иной исторический период в стране форму власти (демократия, авторитаризм, тоталитаризм и др.) и обусловленные этой формой взаимоотношения между властными структурами различных уровней и обществом.
9. Идеологический (общественный) порядок отражает исторически сложившиеся господствующие в общественном сознании мировоззренческие системы взглядов (коммунитарность — патернализм, индивидуализм — субсидиарность и т. п.), обусловленные ментальными, в том числе конфессиональными, особенностями граждан страны.
10. Уровень развития национальной экономики должен оцениваться показателями, характеризующими степень использования структурированного по элементам национального богатства для достижения приоритетных стратегических целей развития страны.

Контрольные вопросы и задания

1. Что следует понимать под термином «национальная экономика»? Почему такое определение более точно по сравнению с понятием «народное хозяйство»?

2. Дайте определение понятия «отраслевое пространство». Как формируется это пространство в процессе отраслевой дифференциации?
3. Что такое «кластер» с позиций организационно-экономического анализа? Когда возрастает интенсивность «кластеризации» национальной экономики?
4. Что понимать под региональным пространством? Назовите факторы, влияющие на размещение экономических агентов по территории страны.
5. В чем проявляется влияние геополитики на структуризацию экономической деятельности в региональном пространстве? В чем различия этого влияния для стран, расположенных на разных континентах?
6. Чем отличаются геополитическое и экономико-географическое положение регионов? Назовите факторы, влияющие на выбор региона базирования предприятия.
7. Что представляет собой институциональная система страны? Как она влияет на принятие решений экономическими агентами?
8. Почему нужно рассматривать национальную экономику как взаимодействие экономических механизмов?
9. Что включает в себя понятие «национальное богатство страны»? Как оценивается уровень национального богатства? Каков объем национального богатства России по методологии акад. Н. П. Федоренко?
10. Как связаны национальное богатство и конкурентоспособность страны?
11. Как оценить уровень развития национальной экономики с помощью показателей национального богатства и валового внутреннего продукта?
12. Чем должна определяться приоритетность стратегических целей государства при оценке уровня развития национальной экономики?
13. Как бы вы структурировали ВВП при оценке уровня развития национальной экономики?

Глава 3

ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Морфология экономической деятельности

Разработка морфологии (строения, формы) национальной экономической деятельности корнями уходит в борьбу методологий, которая во второй половине XIX в. противопоставила мнения теоретиков, стремившихся открыть общие законы экономической деятельности, и историков, занимавшихся изучением конкретных особенностей этой деятельности. Конкурировали английские и немецкие экономические и исторические школы. Последовательно возникали и формулировались понятия системы и типа организации: от «стадий экономического развития» (переход от индивидуальной экономики к домашнему замкнутому хозяйству, а затем к городскому хозяйству и через него к национальной экономике) до теории экономических порядков как абстрактных типов экономической системы (Вальтер Ойкен — XX в.).

Экономическая система, по определению немецкого экономиста Вернера Зомбарта (1863–1941), характеризуется тремя группами признаков:

- дух — основные побудители экономической деятельности;
- форма — совокупность социальных, юридических и институциональных элементов, которые определяют рамки экономической деятельности и отношения между экономическими агентами (права собственности, статус труда, роль государства);
- субстанция — техника, совокупность материальных способов, с помощью которых получают и трансформируют блага.

По этим признакам В. Зомбарт выделил пять основных экономических систем:

А. *Система замкнутого хозяйства* (дух — стремление к самообеспечению; форма — единая и единственная власть; субстанция — техника рудиментарна и малопрогрессивна).

Б. *Система ремесленного хозяйства* (дух — удовлетворение потребностей городских жителей; форма — ремесленные цехи с иерархией мастеров и подмастерий; субстанция — техника малопрогрессивна).

В. *Система капиталистической экономики* (дух — стремление к наивысшей прибыли; форма — частная собственность на средства производства; свободное распоряжение работника своей рабочей силой; центральная роль предпринимателя, комбинирующего факторы производства; государство непосредственно не участвует в экономической деятельности; субстанция — техника чрезвычайно прогрессивна).

Г. *Система коллективистской экономики* (дух — экономическая стабильность, сопровождаемая удовлетворением потребностей населения; форма — коллективная собственность на средства производства; государство управляет производством и распределяет продукты, обеспечивая равновесие между спросом и предложением, сбережениями и инвестициями; субстанция — техника на уровне капиталистической системы).

Д. *Система корпоративной экономики* (дух — стремление избежать анархии на основе управления организованными корпорациями со стороны государства; форма — группы представителей различных профессий по промышленным отраслям или по другим видам деятельности; частная собственность на средства производства; государство — арбитр между всеми видами деятельности; субстанция — техника на уровне капиталистической системы).

Понятие экономической системы имеет как положительные, так и отрицательные стороны:

- понятие системы служит полезным связующим звеном между историческими описаниями и экономическими интерпретациями;

- понятие системы несовершенно, так как не предлагает никаких логических категорий, которые можно было бы использовать в анализе экономической деятельности, поэтому искажает реальные экономические процессы.

Наиболее адекватным является описание морфологии экономической деятельности с помощью категории рассмотренного выше *экономического порядка*. «Задача экономического порядка, — писал В. Ойкен, — состоит в том, чтобы взаимоувязать каждый рабочий час всех работающих людей с громадным количеством материальных средств производства таким образом, чтобы экономическая ограниченность была по возможности преодолена» (Ойкен В., 1993).

Чем больше масштабы разделения труда и чем интенсивнее оно протекает, тем выше требования, предъявляемые к экономическому порядку. От последнего зависит то, как сочетаются между собой отдельные планы и действия, какие потребности удовлетворяются и как вообще осуществляется регулирование. От установления конкретного экономического порядка зависит, удастся ли осуществить достаточное регулирование экономического процесса.

Следует отметить, что в конце XX — начале XXI в. во многих странах мирового сообщества получает развитие экономический порядок, предусматривающий сочетание рыночного механизма и активного государственного вмешательства в экономическую деятельность, — *смешанная экономика*. В условиях этого порядка рыночный механизм призван обеспечивать удовлетворение индивидуальных и некоторых общественных потребностей, активное государственное вмешательство касается главным образом отраслей, обеспечивающих качество жизни населения страны за счет поддержания на высоком уровне социальной сферы, а также отраслей, обеспечивающих национальную безопасность страны и решение важнейших стратегических задач ее развития. Такой экономический порядок, установившийся в большинстве развитых стран мирового сообщества, получил название социально ориентированной рыночной экономики.

Отличие социальной рыночной экономики от рыночной экономики времен Адама Смита весьма существенно. «Невидимая рука рынка» не может преодолеть «шоки» рынка, то есть не может решить проблему социальной составляющей экономической деятель-

ности. Интересы частнопредпринимательской деятельности посте
янно входят в противоречие с необходимостью решения общенацио
нальных социальных проблем. Социальная рыночная экономик
имеет стратегической целью «уравновешивание» этих противоре
чий, позволяющее нейтрализовать негативные эффекты предпри
нимательской деятельности в социальной и экологической сферах
а также в сфере обеспечения национальной безопасности.

Наиболее проблемным в этом экономическом порядке являетс
определение степени и формы вмешательства государства в эконо
мическую деятельность. Государство в социальной рыночной эконо
мике должно направить в русло общего блага естественное стрем
ление предпринимателя к получению прибыли.

Социально ориентированная смешанная экономика характери
зуется различной степенью сочетания рыночных и командных эко
номических структур, а также общественной и частной собствен
ностью на ресурсы. Это более высокая степень государственного
вмешательства, чем в США, и большая степень опоры на рыноч
ные силы, чем в бывшем СССР.

Мировая практика свидетельствует о наличии различных форм
государственного вмешательства в экономику. Это либо существен
ная доля государственной собственности, либо централизованные
государственные расходы и доходы в виде процента к общему объ
ему ВНП, либо индикативное планирование развития важнейших
отраслей национальной экономики, либо сочетание этих форм. Мож
но лишь констатировать, что в динамично развивающихся странах не
существует национальных экономик, независимых от государства.

Многие промышленно развитые страны, например Германия
и Швеция, отличаются относительно низким объемом государствен
ной собственности. В Великобритании государство в большей сте
пени вовлечено в акционерный капитал.

После окончания Второй мировой войны Япония в отличие от
Франции и Италии оставила инвестиции в частном секторе и не
национализировала ключевые отрасли экономики. Уровень государ
ственных расходов и доходов в Японии самый низкий по сравнению
с другими промышленно развитыми странами: 17,0 и 13,6% соответ
ственно (во Франции — 43,1 и 41,4%, а в Италии — 51,3 и 36,9%).
Однако этот показатель еще не в полном объеме характеризует
роль государства в экономической деятельности этой страны. Япон-

ские политики уделили большое внимание планированию целей и использованию налоговых стимулов для регулирования инвестиционных потоков. Стратегическое *индикативное* планирование и право устанавливать приоритеты для инвестиций и производства были сосредоточены в Министерстве международной торговли и промышленности.

Однако существует определенная опасность сочетания непосредственного вмешательства государства и контроля со стороны «рыночных сил». Эта опасность состоит в том, что при определенных условиях может оказаться вполне реальным сосредоточение экономической власти в руках определенных мощных экономических групп и прямое перерастание их в «мафиозные» структуры. Проникновение этих групп во властные структуры может привести к дезорганизации всей экономической деятельности. Поэтому «следует бороться не с так называемыми злоупотреблениями экономической власти, а с экономической властью» (Ойкен В., 1933). Эта «борьба» должна стать методологической основой формирования институциональной системы страны, в частности ее антимонопольной составляющей. Правительство и законодательная власть должны проводить антимонопольную политику, направленную на недопущение экономической власти. В то же время в современном мире, где интенсивно развивается процесс глобализации, антимонопольная политика должна быть достаточно гибкой.

Конкурентные преимущества национальной экономики во многом определяются крупными национальными и транснациональными концернами, их способностью захвата подавляющей доли мирового рынка товаров, услуг, капиталов. Борьба с монополиями не должна превращаться в самоцель, способную подорвать конкурентоспособность страны на мировых рынках.

Вместе с тем антимонопольная политика должна быть направлена на предотвращение отрицательных эффектов монополистической деятельности. Одним из таких эффектов является неограниченное накопление частной собственности, которое ведет при достижении определенной степени господства на рынке к качественному скачку и к проблеме экономической и политической власти.

С другой стороны, антимонопольная политика должна способствовать созданию правовых условий для развития свободной кон-

куренции, поддержки малых и средних предпринимателей, позволяющих этим предпринимателям получать свободный доступ к ресурсам и рынкам сбыта продукции. При этом должны учитываться социальные ограничения предпринимательской деятельности, без которых остается без внимания социальная обусловленность подавляющего числа стратегических целей экономической деятельности.

3.2. Организационные формы национальной экономической деятельности

Понятие предприятия (фирмы)

Рассматривая в гл. 1 понятие «экономические субъекты», мы пришли к выводу, что ими могут быть не только отдельные индивиды, но и группы людей, которые объединены в простые и комплексные единицы.

В XVIII – начале XIX в. основным экономическим субъектом считался индивид. Он рассматривался как инструмент богатства и мощи государства. С конца XIX – начала XX в. в качестве активных и мощных субъектов становятся группы людей, функционирующие в составе различных объединений – предприятий (фирм). Что же следует понимать под словом «предприятие» («фирма»)? Каковы причины возникновения предприятия? Какие существуют виды предприятий? Каковы их функции?

Итак, в общем виде *предприятие* (*фирма*) представляет собой своеобразную производственную единицу, которая на основе единого имущества обладает следующими чертами:

- наличие единого имущества позволяет владельцам (руководителям) предприятия брать на себя риск, связанный с производством товаров (услуг), и обеспечивает единство предприятия, когда оно состоит из диверсифицированных и изолированных производственных или технических единиц;
- предприятие комбинирует факторы производства через комбинацию цен факторов производства. Техническая комбинация приобретает смысл только тогда, когда продукт, выраженный в цене, может поступить на рынок;
- на предприятии существует различие между агентами, обеспечивающими факторы производства, и предпринимателем:

труд поставляется наемными работниками, капитал — заимодавцами; предприятие — есть лишь центр комбинирования факторов, получаемых на рынках труда, материальных ресурсов и капиталов. Оно обеспечивает связь между рынками факторов производства и рынками продуктов;

- цель предприятия — продажа продукта на рынке: предприятие работает на то, чтобы сбыть на рынке товары или услуги, которые оно производит; оно имеет своей целью удовлетворение оплачиваемых потребностей, то есть спроса, обеспеченного покупательной способностью;
- предприятие стремится к достижению прибыли или положительного чистого денежного потока в достаточно длительной перспективе.

Попытаемся структурировать эти качества (черты) предприятия, чтобы более четко выделить основные ипостаси предприятия, характерные для условий социально ориентированной рыночной экономики. Выделим следующие концепции предприятия:

1) **продуктовая** концепция: предприятие – совокупность выводимых на рынок товаров и услуг, имеющих общий товарный знак, зарегистрированный в соответствующих юридических органах;
2) **ресурсная** концепция: предприятие — это совокупность определенным образом организованных и управляемых ресурсов (факторов производства), используемых в процессе производства и вывода на рынок товаров и услуг;
3) **социальная** концепция: предприятие — это организация, гармонизирующая интересы всех участников процесса производства и вывода на рынок товаров и услуг;
4) **институциональная** концепция: предприятие — это совокупность действующих на нем формальных и неформальных норм и правил (институтов), регламентирующих поведение агентов, выполняющих возложенные на них обязанности по организации и непосредственному участию в осуществлении производственного процесса и вывода на рынок товаров и услуг.

Выделение социальной концепции предприятия имеет принципиальное значение. Дело в том, что адепты «чистой» либеральной

концепции развития экономики не только теоретически, но и практически, проводя реструктуризацию предприятий, выводят из состава предприятий все социальные службы, мотивируя подобные меры ссылками на законодательство, возлагающее ответственность за реализацию социальной политики на органы регионального государственного управления или на муниципальные образования. Действительно, органы государственного и муниципального управления призваны выполнять эту функцию. Однако создание на предприятии социально привлекательных условий работы, благоприятного «микроклимата», способствующего заинтересованности работников в поддержании положительного образа и конкурентоспособности предприятия, формирование благоприятного общественного мнения в глазах инвесторов, поставщиков материальных и трудовых ресурсов на основе учета их интересов — важнейшая функция руководства предприятия.

Приведенные концепции, по существу, объединяют весь спектр целей и способов их достижения, которые присущи любому предприятию как в отношении формы собственности, размера, производственного профиля, организационно-производственной структуры, так и в отношении отраслевой принадлежности или территориального размещения.

Причины возникновения предприятий (фирм)

Почему же возникают предприятия? Наиболее полный ответ на этот непростой вопрос находим в трудах лауреата Нобелевской премии Рональда Коуза (Коуз Р., 1993). Его рассуждения сводятся к следующему.

Основным постулатом классической экономической теории являлось следующее утверждение Артура Салтера: «Нормальная экономическая система работает сама по себе. Ее текущие операции проходят вне централизованного контроля, она не нуждается в центральном органе. По многим видам человеческой деятельности и человеческих потребностей предложение приспосабливается к спросу, а производство — к потреблению благодаря автоматическому, гибкому и реагирующему на изменения процессу» (цит. по Коуз Р., 1993). Это утверждение, по мнению адептов классической теории, обусловлено действием механизма цен, который регулирует экономическую деятельность в условиях рынка.

Однако практика предпринимательской деятельности показывает, что наряду с действием механизма цен существуют, по выражению Дж. Э. Робертсон, «островки сознательной власти в океане бессознательной кооперации». Такими «островками» являются организации (фирмы), в которых не действует механизм цен, а координация производства осуществляется предпринимателем.

Почему же предпринимателю целесообразнее создавать фирму, а не пользоваться услугами рынка для получения тех или иных факторов производства? Р. Коуз предлагает следующее объяснение поведения предпринимателя. Механизм цен (взятый только как способ распределения ресурсов) может быть вытеснен, только если замещающие его отношения представляют какие-то собственные выгоды. Иначе говоря, предпринимателю выгоднее создавать организацию, поскольку он получает от этого определенную выгоду. В чем же выражается эта выгода? Дело в том, что действие механизма цен небесплатно. Существуют издержки, связанные с использованием ценового механизма. Эти издержки непосредственно связаны с процессом обмена, то есть с процессом поиска партнеров по трансакциям, ведением переговоров, заключением контрактов и т. п. Эти трансакционные издержки оказываются существенно большими, чем издержки, связанные с интеграцией производственного процесса в рамках одной организации (фирмы). Разница в издержках появляется в результате, с одной стороны, своеобразия внутрифирменных контрактов на выполнение функций работниками, заключение которых не требует больших издержек, поскольку трудовые контракты заключаются, как правило, на длительные сроки и позволяют предпринимателю не формулировать подробно всех функций. С другой стороны, налоговая система такова, что основная доля налоговых платежей приходится на рыночные трансакции (налог на прибыль, налог с продаж или на добавленную стоимость и т. п.). Но такие налоги не выплачиваются с внутрифирменных контрактов. Именно это является, по мнению Р. Коуза, главной причиной появления фирм.

Здесь, правда, следует отметить, что неправильно сконструированная налоговая система, предусматривающая чрезмерно высокие налоги с заработной платы работников, побуждает предпринимателей «уводить в тень» реальную заработную плату работников. Если бы эта заработная плата показывалась в полном объеме, и предпри-

ниматель полностью платил соответствующие налоги, многие фирмы вынуждены были бы прекратить свою деятельность.

Таким образом, можно заключить словами Р. Коуза: «Поскольку перед нами альтернативные методы "организации" — через ценовой механизм или через предпринимателя, такое регулирование дает жизнь фирмам, которые иначе не имели бы raison d'etre (резона к существованию)» (Коуз Р., 1993, с. 40).

Организационно-экономические формы предприятий

Законодательство разных стран предусматривает конкретные организационно-правовые формы предприятий. Все многообразие этих форм можно свести к некоторому ограниченному числу категорий, отражающих особенности владения и распоряжения собственностью предприятия, а также принципы распределения дохода.

К таким категориям можно отнести:

1) *индивидуальные частные предприятия* — владение капиталом, распоряжение им, распределение дохода сосредоточено в руках одного предпринимателя, принимающего на себя ответственность и риск предпринимательской деятельности;
2) *паевые частные предприятия* (*кооперативы*) — владельцами капитала является группа предпринимателей, которая в различных формах осуществляет распорядительные и распределительные функции (различные формы обществ, товариществ и т. п.);
3) *акционерные компании различных видов* — формируют капитал путем привлечения акционеров, в той или иной мере участвующих в распоряжении этим капиталом и распределении доходов;
4) *государственные предприятия* — владельцем является государство, осуществляющее распорядительные функции и предписывающие правила распределения дохода;
5) *смешанные предприятия* — формируют капитал за счет долевого участия государства и отечественных либо иностранных инвесторов. Распорядительные и распределительные функции регламентируются соответствующим соглашением (уставом) и специальным законодательством;
6) *наднациональные* (*транснациональные*) компании — формируют капитал, осуществляют распорядительные и распредели-

тельные функции в соответствии с законодательными и нормативными актами, издаваемыми органами экономических или политических союзов государств (например, Европейским союзом).

Конкретные организационно-правовые формы предприятий, закрепленные в законодательных актах, в частности в Гражданском кодексе Российской Федерации, изучаются в курсе «Экономика предприятия».

Типы предприятий по формам специализации экономической деятельности

Помимо принадлежности предприятий к тем или иным организационно-правовым формам следует рассмотреть дифференциацию предприятий по особенностям построения процесса их деятельности, который во многом определяется отраслевой принадлежностью предприятия. В первую очередь рассмотрим особенности предприятий в зависимости от степени полноты производственного цикла создания готового продукта.

В гл. 1 было показано, что специализация производства, являясь одной из форм общественного разделения труда, предполагает концентрацию в рамках предприятия процесса создания производственно сходной продукции в масштабах, позволяющих использовать высокопроизводительные средства и методы экономической деятельности. Степень сходства производственного процесса зависит от ступени специализации, которая определяется двумя факторами: производственно-технологической общностью продукции и масштабами ее производства, зависящими от спроса на эту продукцию. Производственно-технологическая общность выявляется с помощью классификации продукции, в результате которой выделяются род, класс, вид, разновидность, тип и типоразмер продукции. Степень производственной общности растет по мере перехода от рода продукции к ее типоразмеру.

Таким образом, на предприятии, специализированном, например, по типу продукции, существуют более благоприятные условия для использования прогрессивных (более производительных) средств и методов производства, чем на предприятии, специализированном по классу продукции. Естественно, при этом должен иметь место и экономически эффективный масштаб производства.

В различных отраслях национальной экономики существуют опре деленные особенности производственного процесса. Есть отрасли например, химическая или металлургическая промышленность, гд осуществляется непрерывный процесс, который не может быть диф ференцирован на отдельные элементы. Наряду с этим существуют отрасли с дискретным характером производственного процесса (например, машиностроение), где производственный процесс состоит из отдельных операций, которые могут выполняться не только в рамках одного предприятия, но и на разных предприятиях. Для таких отраслей характерны широко развитые кооперативные связи между предприятиями. Объектами этих связей могут быть отдельные детали готовых продуктов либо полуфабрикаты, в результате чего одна часть предприятий специализируется на изготовлении этих элементов, другая часть становится сборочными предприятиями. Наряду с этим существуют комплексные предприятия, которые работают по замкнутому циклу, изготавливая как отдельные элементы, так и собирая из них конечную продукцию.

Помимо предприятий, участвующих в изготовлении конечной (основной) продукции, существуют предприятия инфраструктурных отраслей, то есть отраслей, обслуживающих производство конечной продукции. Это — ремонтные, инструментальные, транспортные, энергетические предприятия; предприятия и организации, выполняющие различного рода поверочные функции, занимающиеся информационным обеспечением и т. п.

Таким образом, в национальной экономике сосуществуют предприятия с различными формой и уровнем специализации производства. Чем глубже специализация предприятий (выше ступени специализации), тем шире и разнообразнее кооперированные связи этих предприятий, тем выше степень экономической взаимозависимости предприятий. Эта взаимозависимость по-разному влияет на величину издержек, связанных с производством и выводом на рынок продукции. С одной стороны, издержки, связанные с производством элементов готовой продукции, поставляемых по кооперации со специализированных предприятий, уменьшаются за счет эффекта масштаба, с другой — издержки предприятий, выпускающих конечную продукцию, связанные с организацией этих поставок, растут.

Следовательно, принятие управленческих решений экономическими агентами, вступающими в кооперированные связи, должно

Ассоциации предприятий

Помимо отдельных предприятий в национальной экономике функционируют различного рода *ассоциации предприятий*: интегрированные бизнес-группы (ИБГ). Под ИБГ понимают совокупность предприятий и организаций, координация действий которых выходит за рамки обычных контрактов на рынках товаров и заемного капитала, но происходит при сохранении статуса партнеров по группе как отдельных хозяйствующих субъектов (юридически или хозяйственно самостоятельных предприятий и организаций). Эти группы возникают с целью объединения усилий входящих в них предприятий для повышения уровня их конкурентоспособности на внутренних и международных рынках.

К основным организационно-хозяйственным формам ИБГ относятся крупные компании, имеющие дивизиональную структуру; холдинговые компании с контролируемыми ими предприятиями; финансово-промышленные группы (ФПГ); сетевые индустриальные организации (СИО). Каждая из этих форм предполагает различную степень интеграции. Поэтому вступлению предприятия в ту или иную ИБГ должен предшествовать тщательный анализ выгод и риска, связанных с функционированием предприятия в составе группы с той или иной степенью интеграции.

В ИБГ существует действующий на регулярной основе координационный центр. Роль такого центра может выполнять один из участников группы; клуб президентов (топ-менеджеров) входящих в ИБГ компаний; общий собственник этих компаний и т. д.

Деятельность ИБГ может регулироваться разными способами: на основе имущественных связей; на основе концентрации контроля над ресурсами и услугами; на основе добровольной централизации некоторых властных полномочий участниками группы.

Предприятия, входящие в те или иные ассоциации, так же как и действующие автономно, могут располагаться в различных регионах страны, что влияет на величину кооперационных издержек, обусловленных необходимостью взаимодействия с другими предприятиями в процессе выполнения своей миссии.

Таким образом, можно заключить, что национальная экономика представляет собой многоуровневую систему, в которой одновременно функционируют возникающие в силу наличия трансакци-

онных издержек, связанных с функционированием ценового механизма, предприятия (фирмы), различающиеся:

- организационно-правовыми формами;
- отраслевой принадлежностью, определяющей производственный профиль, размеры предприятия, размеры его производства и производственно-технологические особенности;
- степенью функциональной завершенности продукции и обусловленными ею уровнем и формой специализации производства товаров и услуг;
- организационно-производственной структурой предприятия;
- приверженностью предприятия определенной инновационной стратегии;
- принадлежностью к той или иной ассоциации;
- местоположением на территории страны.

Выводы

1. Мировая практика свидетельствует о наличии различных форм государственного вмешательства в экономику. В динамично развивающихся странах не существует национальных экономик, независимых от государства.
2. С конца XIX—начала XX в. в качестве активных экономических агентов становятся группы людей, функционирующие в составе различных объединений — предприятий (фирм). В общем виде предприятие представляет собой своеобразную производственную единицу, выполняющую определенные функции в процессе общественного разделения труда.
3. Различают продуктовую, ресурсную, социальную и институциональную концепции предприятия, которые объединяют весь спектр целей и способов их достижения, которые присущи любому предприятию.
4. Основной причиной возникновения предприятий является возможность получения предпринимателем выгоды от снижения трансакционных издержек, связанных с использованием ценового механизма, которые оказываются существенно бóльшими, чем издержки, связанные с интеграцией

- *фирмы* — состав технического, или производительного, капитала (основного и оборотного); состав рабочей силы (квалифицированные рабочие, мастера, менеджеры, инженерно-технические работники и пр.); состав денежного капитала (акции, облигации и др. ценные бумаги); распределение производства между предприятиями фирмы; ориентация производства на местные, национальные или международные рынки;
- *комплексной единицы* — группы, сектора, отрасли деятельности, страны, наднациональных объединений.

В рамках **второго типа** структур анализируют:

- *демографические структуры* — возрастные пирамиды, соотношение между активным и неактивным населением; соотношение между рождаемостью и смертностью;
- *социальные структуры* — соотношение между стратами по уровню и качеству жизни (уровню образования, уровню дохода и покупательной способности, уровню занятости, обеспеченности жильем и т. п.);
- *институциональные структуры* — соотношения политических и организационно-экономических полномочий разных уровней власти (федеральной, региональной, муниципальной), регламентированных соответствующими законодательными и нормативными актами;
- *ментальные структуры* — соотношение мировоззренческих, этических, морально-нравственных поведенческих особенностей населения страны, принадлежащих к разным национальным, конфессиональным, социальным группам.

Экономическая структура анализируется с помощью различных параметров, совокупность которых зависит от объекта анализа. Вместе с тем *принципы структурного экономического анализа* должны быть едиными для любых объектов. К таким принципам следует отнести:

- *комплексность* — одновременное взаимоувязанное рассмотрение различных аспектов экономической деятельности как в рамках простых, так и комплексных структурных подразделений и национальной экономики в целом;
- *сопоставимость* — рассмотрение структурных показателей, рассчитанных для однотипных по масштабам структурных под-

Глава 4

СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

4.1. Понятие структуры экономической деятельности

Структура означает способ упорядочения организованных единиц, состоящих из многочисленных и различных по своей природе элементарных частей (Барр Р., 1994).

Структура экономической единицы представляет собой совокупность категорий, отражающих состояние этой единицы в данных условиях и в данный момент. К таким категориям относятся:

- *пропорции*, то есть относительная величина и значимость элементов, составляющих рассматриваемую экономическую единицу;
- *отношения*, которые устанавливаются, с одной стороны, между элементами, составляющими единицу, и с другой — между этой единицей и другими экономическими единицами.

Выделяют два типа структур, подвергаемых экономическому анализу:

1) экономические структуры в собственном смысле слова: они характеризуют деятельность простых и комплексных экономических единиц;
2) структуры «обрамления»: они образуют окружающую среду экономической деятельности.

В рамках **первого типа** структур изучаются:

- *семейные хозяйства* — распределение производительных сил в хозяйстве, состав дохода семьи и т. д.;

производственного процесса в рамках одной организации (фирмы).

5. Предприятия дифференцируются по особенностям построения процесса их деятельности, который во многом определяется отраслевой принадлежностью предприятия, влияющей на степень полноты производственного цикла создания готового продукта и уровнем специализации производства. В зависимости от приверженности инновационной политике предприятия могут быть новаторами или имитаторами. Для повышения конкурентоспособности предприятия объединяются в различного рода ассоциации.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение понятия «экономическая система» по В. Зомбарту. Назовите типы этих систем, проанализируйте их различие.
2. В чем различие экономической системы по В. Зомбарту и экономического порядка по В. Ойкену?
3. Какова роль государства в социально ориентированной рыночной экономике?
4. Назовите способы участия государства в экономической деятельности.
5. Проанализируйте основные черты предприятия, обусловленные формой собственности и принципами распределения дохода.
6. Дайте развернутую характеристику продуктовой, ресурсной, социальной и институциональной концепций фирмы. Как взаимосвязь этих концепций влияет на спектр функций, выполняемых фирмой?
7. Дайте подробное объяснение причин возникновения предприятий в условиях рыночных отношений с институциональной позиции.
8. Определите типы предприятий по формам специализации. Почему существуют разные формы специализации? Как эти формы влияют на эффективность функционирования предприятий?
9. Какие фирмы (новаторы или имитаторы) имеют лучшие возможности выживания в конкурентной борьбе?
10. Как следует относиться к монополиям: монополии — это зло или...?
11. Почему предприятия объединяются в ассоциации? Что дает предприятию интеграция в ту или иную интегрированную бизнес-группу?
12. Дайте развернутое определение понятия «национальная экономика» с учетом морфологии экономической деятельности.

разделений национальной экономики и одинаковых временных горизонтов их функционирования;

- *динамичность* — рассмотрение всех структурных подразделений в динамике за определенный период с целью выявления тенденций развития экономической деятельности в рамках отдельных подразделений и национальной экономики в целом.

4.2. Некоторые аспекты структурного анализа национальной экономики[1]

Анализ структур первого типа

Одним из отрицательных факторов, влияющих на темпы роста национальной экономики России, является продолжающееся быстрое физическое и моральное старение основных производственных фондов страны. Степень износа основных фондов российской промышленности в 2002 г. составляла 53%, в том числе в машиностроении — 55, в нефтедобыче — 55, в химической и нефтехимической промышленностях — 57%. Коэффициент обновления основных фондов промышленности упал в 1990 г. с 6,9 до 1,8%, а в машиностроении — с 6,6 до 0,8%.

Эти данные о степени износа основных фондов следует дополнить показателями, характеризующими потенциальные возможности изменения сложившейся ситуации.

Промышленное производство в 2000 г. снизилось по сравнению с 1990 г. на 37%. При этом продукция топливной промышленности — лишь на 20%, цветной металлургии — на 24, черной металлургии — на 26%. В то же время продукция машиностроения сократилась на 43%, легкой промышленности — в 6 раз. По сравнению с 1990 в 2001 г. производство металлорежущих станков снизилось более чем в 11 раз, кузнечно-прессовых машин — в 23 раза, турбин — более чем в 3, тракторов — в 23, ткацких станков — в 60 раз.

---

[1] При подготовке параграфа использованы материалы доклада на парламентских слушаниях в ноябре 2003 г. «Удвоение ВВП — стратегическая задача России первого десятилетия XXI века» / Клоцвог Ф. Н. // Экономическая наука современной России. 2004. — № 2. — С. 46–57.

Прокомментируем эти данные с позиций структурного анализа. Если структура — это *пропорции* и *отношения*, то можно сделать следующие выводы:

1. Пропорции:
   - более половины основных производственных фондов базовых отраслей российской промышленности не соответствуют современным понятиям о качестве средств производства;
   - продолжается топливно-сырьевая (в том числе экспортная) ориентация национальной экономики;
   - существенно сократился выпуск машин и технологического оборудования, предназначенных для оснащения базовых отраслей национальной экономики.
2. Отношения:
   - без существенных отечественных или иностранных инвестиций в основные фонды промышленности обеспечить конкурентоспособность национальной экономики практически невозможно;
   - поскольку в важнейшей отрасли национальной экономики — машиностроении — основные фонды практически не обновляются, а за 10 лет объем производства машин и оборудования существенно сократился, ожидать ускоренного роста обновления парка оборудования во всех остальных базовых отраслях национальной экономики (без приоритетных инвестиций либо интенсификации импорта технологического оборудования) не приходится;
   - при современном состоянии производственного аппарата российской экономики задача повышения конкурентоспособности отечественного производства не может быть решена.

Таким образом, определив пропорции как доли устаревших основных фондов, темпы падения производства в промышленности, и в частности в машиностроении, а также определив отношения, возникающие между состоянием базовых отраслей национальной экономики и задачей ускоренного развития ее

производственного аппарата, мы пришли к выводу о необходимости изменить внешнюю и внутреннюю инвестиционную политику, то есть изменить отношение к решению самой проблемы повышения конкурентоспособности национальной экономики России.

Анализ структур второго типа

Острейшей проблемой современной России остается низкий уровень жизни большинства населения. В 2003 г. у 32 млн граждан России, или 22,5% всего населения, душевой доход оказывается ниже прожиточного минимума. При этом в таких субъектах федерации, как Ивановская область, Ингушетия и некоторых других, среднедушевой доход всего населения ниже прожиточного минимума, установленного для данного региона.

В большинстве развитых стран мира уровень бедности населения в несколько раз ниже, чем в России. Если в России за чертой бедности находится 23% населения, то в США — 11,3, в Италии — 11,2, в Германии — 9,1, в Швеции — 6,7, в Японии — 4%.

Один из важных факторов, порождающих бедность населения России, — низкая доля оплаты труда наемных работников в структуре ВВП. Если в 1990 г. она составляла около 50%, то к 2000 г. эта доля сократилась до 40%. Это намного ниже большинства развитых стран мира. В 2000 г. оплата труда наемных работников составляла в США и Швеции 58%, в Германии — 54, во Франции, Австрии, Дании, Канаде — 52%.

Бедность российского населения связана также с крайне низкой долей социальных выплат в структуре доходов — пенсий, пособий и т. п. Если в России они составляют 12% доходов, то в Германии их доля 23, в Швеции и Бельгии — 26, во Франции и Нидерландах — 28%.

Важнейшая причина бедности большинства населения России — крайне неравномерное распределение доходов между гражданами страны. Почти половина всех доходов сосредоточена в руках 20% населения. Низка доля расходов на отдых, культуру и образование (10% против 17 в США). Государственные расходы на здравоохранение в России составляют 2% ВВП, тогда как в США, Великобритании и Нидерландах — 6, в Германии и Швейцарии — 8% ВВП. По нашим расчетам, потери от заболеваний сердечно-сосудистой си-

стемы, желудочно-кишечного тракта, верхних дыхательных путей и онкологии составили в 2000 г. около 2% ВВП (Градов А. П., 2002).

Какие же выводы можно сделать из некоторых аспектов структурного анализа второго типа – структуры «обрамления» экономической деятельности?

1. Пропорции:
   - уровень бедности населения более чем в 2 раза выше по сравнению с развитыми странами Европы, Азии и Америки;
   - основными причинами высокого уровня бедности являются низкий уровень оплаты труда наемных работников и социальных выплат нетрудоспособному населению;
   - государственные расходы на здравоохранение в 3–4 раза ниже, чем в развитых европейских странах и США, что приводит к существенным потерям ВВП от заболеваний и росту естественной убыли населения России.
2. Отношения:
   - высокий уровень бедности и неравномерность распределения доходов между группами населения с высоким и низким доходами становится одной из важнейших причин возможного роста криминализации общественных отношений и угрозы увеличения социального напряжения в стране;
   - низкий уровень государственных расходов в социальную сферу, в частности в здравоохранение, приводит не только к снижению качества жизни, но и к росту естественной убыли населения, влекущей рост миграции, что становится причиной усиления в стране отношений расовой и этнической нетерпимости, интенсификации деятельности экстремистских групп.

Отношения между структурами первого и второго типов

Между структурами первого и второго типов устанавливаются определенные отношения, которые создают проблемы взаимной совместимости (или несовместимости), имеющие решающее значение для выбора социально-экономической концепции развития страны.

Попытаемся выявить взаимоотношения (взаимовлияние) структур первого и второго типов по результатам приведенного выше анализа:

1. Низкий уровень качества средств производства и практическая приостановка процесса их обновления отрицательно влияют на профессиональную структуру занятости. Специалисты, получившие образование, необходимое для разработки, изготовления, производственного использования и обслуживания прогрессивных средств производства (программисты высокой квалификации, разработчики наукоемких технологий и т. п.), пользуются меньшим спросом, чем за рубежом, что является одной из причин «утечки мозгов» как из отечественной сферы производства, так и из сферы НИОКР.
2. Неблагоприятная демографическая ситуация, обусловленная высоким уровнем бедности, существенной неравномерностью распределения доходов, низким уровнем доли в ВВП государственных расходов в социальную сферу и, в частности в здравоохранение, отрицательно влияет на эффективность экономической деятельности. Результатом постоянно растущей естественной убыли населения, потерь от заболеваний, низкого уровня культуры в сочетании с низким качеством средств производства является низкий уровень производительности труда, что в конечном итоге привело к существенному отставанию России от развитых стран по абсолютной величине душевого ВВП, который в 2003 г. составил лишь 20% от аналогичного показателя США.

4.3. Структурный анализ простых экономических единиц

Важнейшей целью структурного анализа простой экономической единицы (фирмы) является выявление пропорций и отношений, формирующих издержки и доход фирмы. Как и для комплексных единиц, подобный анализ подразделяется на два типа: собственно экономической единицы и ее «обрамления»

Анализ первого типа в этом случае должен быть направлен на выявление пропорций и отношений, влияющих на издержки и до-

ход, которые возникают внутри фирмы. Второй тип анализа позволяет выявить пропорции и отношения в окружающей среде фирмы, оказывающие непосредственное влияние на структуру издержек и дохода фирмы.

Прежде чем перейти к рассмотрению аспектов подобного анализа, необходимо выяснить два вопроса:

- Какие виды издержек фирмы должны стать объектом анализа?
- Какими показателями целесообразно оценивать доход фирмы?

Выше говорилось о классификации издержек на две категории: издержки, связанные с непосредственным производством продукта (трансформационные издержки), и издержки, связанные с работой предприятия на рынках товаров, услуг, факторов производства (трансакционные издержки). Следовательно, именно эти две категории издержек должны стать объектами структурного анализа.

Что касается выбора показателя оценки дохода предприятия, то для ответа на этот вопрос необходимо вернуться к п. 4.1, где рассмотрены принципы структурного анализа. Обратим внимание на принцип динамичности этого анализа. Не умаляя значимости принципов комплексности и сопоставимости, необходимо признать, что динамичность анализа в условиях нестабильности внешней среды, особенно изменчивости институциональной системы, в условиях которой вынуждена работать фирма, приобретает особое значение.

Рассмотрим пример выбора показателя оценки дохода фирмы. Предположим, что фирма обслуживает три стратегические зоны хозяйствования (СЗХ). Одна из них предъявляет стабильный, не зависящий от сезонности спрос на товары. Две другие предъявляют нестабильный спрос в зависимости от сезона: первая — на товары зимнего, а вторая — на товары летнего ассортимента. При этом товары, запрашиваемые первой зоной, — материалоемки, а второй зоной — трудоемки. Кроме того, товары первой зоны помимо сырья требуют для своего производства значительного объема дорогостоящих комплектующих изделий, поставляемых многочисленными поставщиками. Предположим, что доход мы будем определять с помощью показателя доли валовой прибыли в годовом объеме продаж фирмы. Можно ли при этих допущениях выработать рациональное управленческое решение о предпочтительной структуре набора стратегических зон хозяйствования? Иначе говоря, какой набор СЗХ

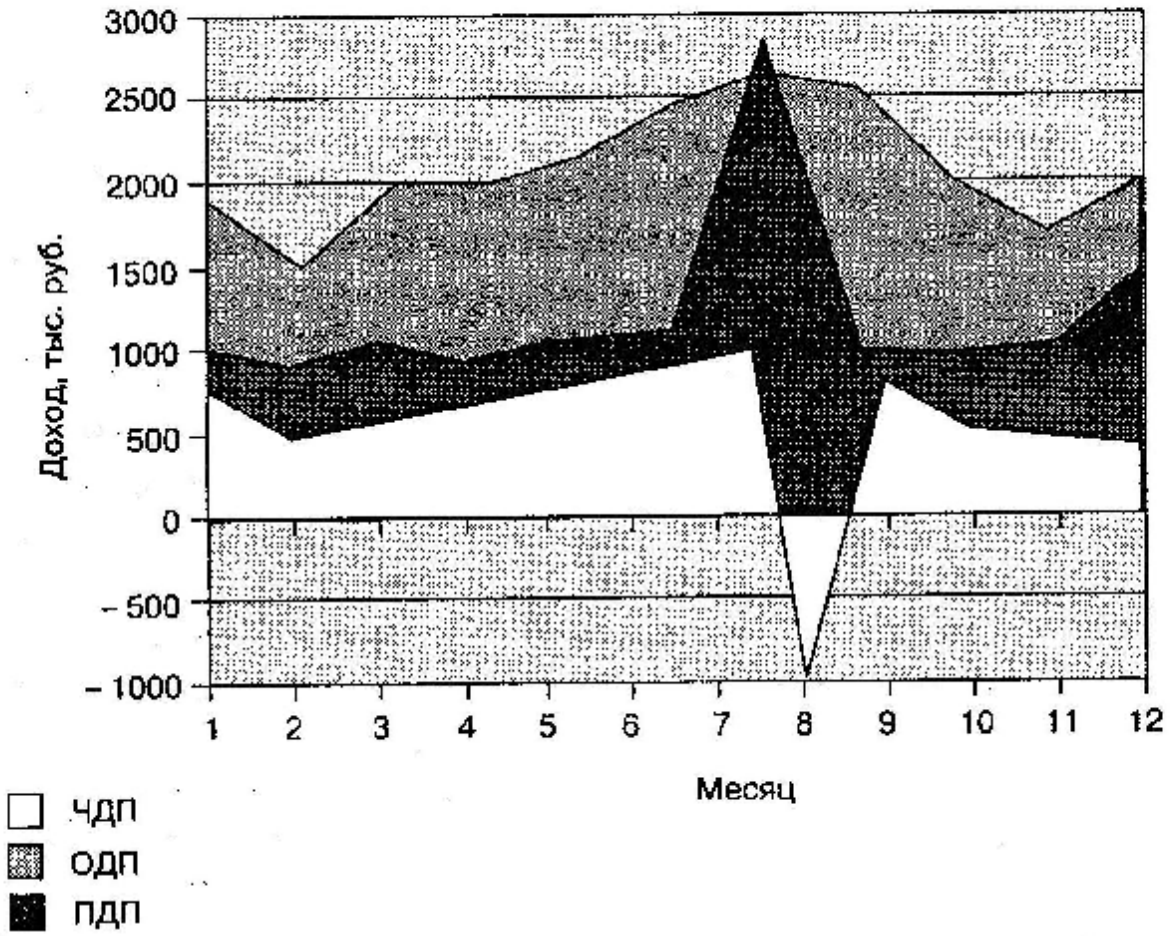

Рис. 4.1. Динамика суммарного денежного потока предприятия

обеспечит в течение года наибольшую долю прибыли в общем объеме продаж? Или более конкретно: от каких СЗХ следует отказаться, а каким СЗХ надо отдать предпочтение, чтобы обеспечить наибольшую долю прибыли?

Даже поверхностный анализ показывает, что ответить на эти вопросы нельзя, поскольку показатель доли валовой прибыли в общем годовом объеме продаж не отражает главной цели структурного анализа — выяснить не только пропорции, но и отношения. Так, с помощью принятого показателя нельзя определить приоритетность той или иной СЗХ, того или иного поставщика факторов производства, нельзя также оценить динамику показателя доли валовой прибыли по периодам года, что не позволяет выявить зависимость динамики этого показателя от динамики трансформационных и трансакционных издержек, то есть «взаимоотношения» этих показателей.

Обратимся к другому показателю — денежным потокам. Как известно, существуют три вида таких потоков: входной (положитель-

ный) поток, выходной (отрицательный) поток и чистый поток. Если анализируются потоки на временно́м горизонте, превышающем годовой период, эти потоки должны дисконтироваться.

Вернемся к условиям нашего примера. Рассмотрим суммарные денежные (финансовые) потоки предприятия (рис. 4.1). На какой вопрос мы можем ответить, анализируя приведенные графики? Из рис. 4.1 видим, что чистый денежный поток, то есть превышение доходов над расходами, в восьмом месяце рассматриваемого периода отрицателен. Однако мы не можем определить, какие СЗХ вызвали такое соотношение входного и выходного потоков. Для ответа на поставленные вопросы эти потоки нужно дифференцировать по стратегическим зонам хозяйствования. Результаты такой дифференциации представлены на рис. 4.2 (Экономическая стратегия фирмы, 2003). На основе анализа дифференцированных потоков можно совершенно точно сказать, что «провал» чистого денежного потока предприятия инициировала СЗХ-1. Вместе с тем в остальные месяцы рассматриваемого периода СЗХ-1 дает наибольшую величину денежных потоков. Выделяются два месяца, когда эти потоки

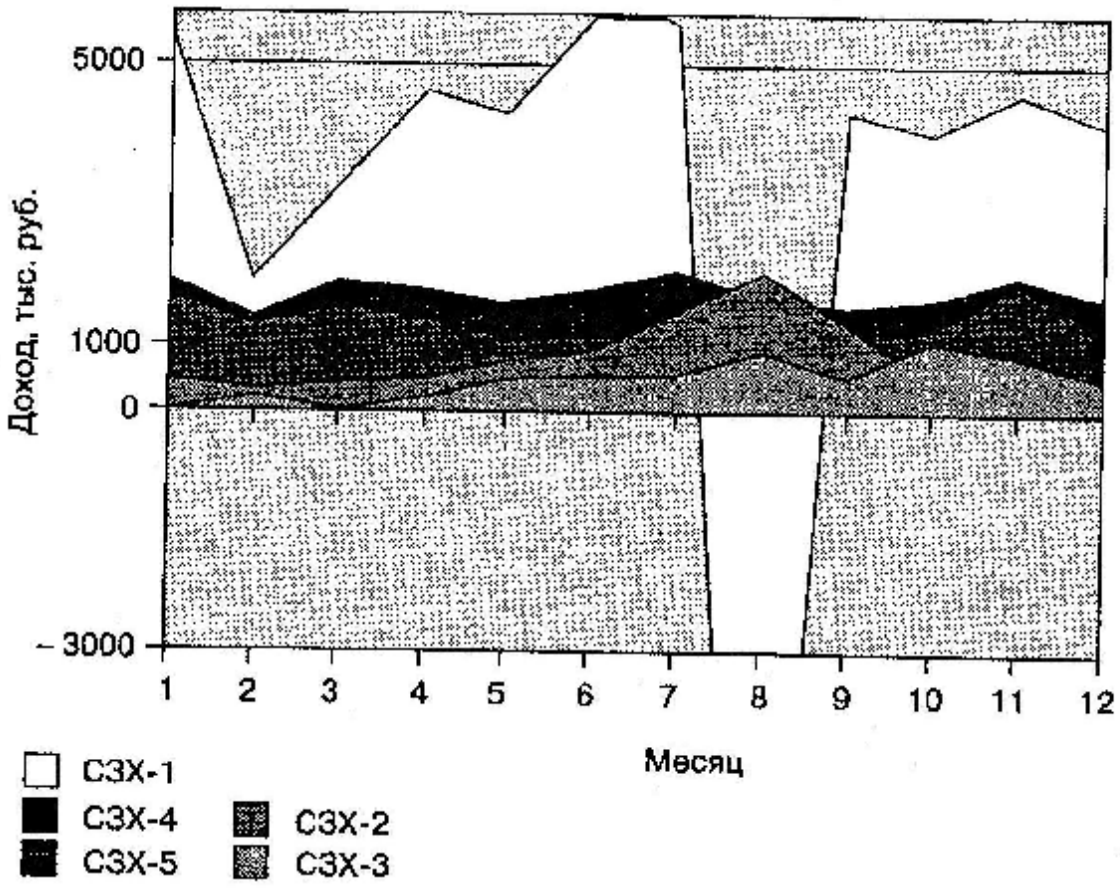

Рис. 4.2. Динамика формирования ЧДП по СЗХ

резко уменьшаются, что может свидетельствовать о сезонном характере функционирования данной СЗХ. Следовательно, нельзя без более глубокого анализа принимать решение об отказе от обслуживания этой СЗХ. Дальнейший анализ показывает, что обслуживание СЗХ-3 дает небольшие по величине потоки. Выяснение причин такого положения может привести к решению отказаться от обслуживания СЗХ-3 и замене ее другой, дающей более интенсивные чистые денежные потоки.

Анализируя дифференцированные денежные потоки, можно получить следующую информацию:

1. Анализ входных денежных потоков:
   - в структуре этих потоков могут быть выделены преобладающие элементы поступлений, связанные с обслуживанием той или иной СЗХ;
   - для каждой СЗХ могут быть определены тенденции изменения потоков по необходимым временным интервалам;
   - могут быть выявлены СЗХ, обслуживание которых обеспечивает фирме наибольшую величину и постоянство входного потока;
   - могут быть выявлены СЗХ, обслуживание которых дает незначительный и нестабильный входной поток.
2. Анализ выходных денежных потоков:
   - в структуре этих потоков могут быть выделены преобладающие элементы платежей, связанные с обслуживанием той или иной СЗХ;
   - для каждой СЗХ могут быть определены тенденции изменения потоков по необходимым временным интервалам;
   - для каждой СЗХ могут быть выявлены центры трансформационных издержек внутри фирмы, существенно влияющие на величину потоков;
   - для каждой СЗХ могут быть определены обусловленные взаимодействием фирмы с рынками факторов производства центры трансакционных издержек, существенно влияющие на величину и постоянство потоков;

- могут быть выявлены СЗХ, обслуживание которых вызывает наибольшую величину и нестабильность потоков;
- могут быть выявлены СЗХ, обслуживание которых вызывает стабильные, приемлемые для фирмы выходные потоки.

3. Анализ чистых денежных потоков:

- могут быть выявлены СЗХ, обслуживание которых на основе действующих контрактов целесообразно, поскольку это обеспечивает фирме наибольшую величину и постоянство чистых денежных потоков;
- могут быть выявлены СЗХ, обслуживание которых нецелесообразно, даже при условии изменения действующих контрактов;
- могут быть выявлены СЗХ, обслуживание которых целесообразно лишь при условии пересмотра действующих контрактов между фирмой и поставщиками факторов производства;
- могут быть выявлены СЗХ, обслуживание которых целесообразно лишь при условии пересмотра действующих контрактов между фирмой и клиентами этих СЗХ;
- могут быть разработаны и реализованы меры по рационализации величины и структуры трансакционных издержек, связанных с формированием принятого на основе структурного анализа набора СЗХ;
- могут быть разработаны и реализованы внутрифирменные проекты воздействия на центры трансформационных издержек, обусловленные необходимостью обслуживания принятого на основе структурного анализа набора СЗХ, с целью минимизации всей совокупности издержек.

Структурный анализ простой экономической единицы, проведенный на основе показателей дифференцированных денежных потоков, позволяет на основе выявленных пропорций и отношений разработать управленческие решения по совершенствованию деятельности этой единицы.

Таким образом, структурный анализ как национальной экономики в целом, так и ее экономических агентов разного уровня яв-

ляется необходимым условием определения стратегических целей развития экономической деятельности в стране. Результаты структурного анализа позволяют:

- количественно и качественно оценивать состояние национальной экономики, ее отдельных сфер, отраслей и предприятий;
- выявлять причины возникновения положительных и отрицательных тенденций развития экономической деятельности;
- определять приоритетные направления совершенствования процесса государственного воздействия на экономическую деятельность в масштабах страны;
- вырабатывать стратегические цели экономических, государственных и общественных преобразований, достижение которых будет способствовать повышению уровня качества жизни населения, обеспечения национальной, в том числе экономической безопасности;
- разрабатывать индикативные планы федерального и регионального уровней, способных обеспечить достижение указанных стратегических целей;
- формировать экономическую стратегию экономических агентов разного уровня с учетом приоритетных стратегических целей национальной экономики.

Выводы

1. Основополагающими принципами структурного анализа являются: комплексность, сопоставимость и динамичность. Это означает:
   - одновременное взаимоувязанное рассмотрение различных аспектов экономической деятельности как в рамках простых, так и комплексных структурных подразделений и национальной экономики в целом;
   - рассмотрение структурных показателей, рассчитанных для однотипных по масштабам структурных подразделений национальной экономики и одинаковых временных горизонтов их функционирования;
   - рассмотрение всех структурных подразделений в динамике за определенный период с целью выявления тенденций

развития экономической деятельности в рамках отдельных подразделений и национальной экономики в целом.

2. Структурный анализ некоторых показателей состояния национальной экономики России показывает, что:
   - более половины основных производственных фондов базовых отраслей российской промышленности не соответствуют современным понятиям о качестве средств производства;
   - продолжается топливно-сырьевая (в том числе экспортная) ориентация национальной экономики.
3. Структурный анализ простой экономической единицы, проведенный на основе показателей дифференцированных денежных потоков, позволяет на основе выявленных пропорций и отношений разработать управленческие решения по совершенствованию деятельности этой единицы.
4. Структурный анализ как национальной экономики в целом, так и ее экономических агентов разного уровня является необходимым условием определения стратегических целей развития экономической деятельности в стране.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определения общего понятия структуры и структуры экономической единицы. Какие типы структур подвергаются анализу?
2. Каково содержание анализа экономических структур первого типа?
3. В чем отличие анализа экономических структур первого и второго типов?
4. Как выявляются пропорции и отношения в ходе структурного анализа?
5. Каковы принципы структурного анализа любых типов экономических структур?
6. Рассмотрите приведенные в главе результаты первого типа структурного анализа национальной экономики России и дайте оценку ее состоянию с точки зрения пропорций и отношений.
7. Рассмотрите приведенные в главе результаты второго типа структурного анализа национальной экономики России и дайте соответствующую оценку пропорций и отношений.

8. Что является целью структурного анализа простых экономических единиц?
9. Какие виды издержек должны стать объектом структурного анализа простых экономических единиц?
10. Какие показатели дохода экономической единицы являются предпочтительными для структурного анализа?
11. Каким образом целесообразно структурировать денежные потоки предприятия для выработки управленческих решений на основе структурного анализа экономических единиц?
12. Какие управленческие решения могут быт разработаны на основе структурного анализа простых и комплексных экономических единиц?
13. Какие результаты можно получить на основе структурного анализа национальной экономики в целом и ее отдельных экономических единиц?

Глава 5

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

5.1. Понятие конкурентоспособности экономической деятельности

В предыдущих главах мы неоднократно использовали термин «конкурентоспособность» применительно к национальной экономике в целом и к отдельным экономическим агентам.

Что же понимать под конкурентоспособностью любого экономического агента. В широком смысле слова это понятие, казалось бы, общеизвестно, оно не вызывает необходимости особых разъяснений: тот или иной хозяйствующий субъект, который лучше других удовлетворяет спрос на результаты своей деятельности и за этот счет обеспечивает себе длительное процветание, является *конкурентоспособным*. Аналогично можно судить о конкурентоспособности всей национальной экономики.

Однако эта простота всего лишь кажущаяся. Возникает множество вопросов: что значит лучше других? Насколько лучше? Каких других: прогрессивных или отсталых? Какой спрос: стабильный или динамичный, требовательный или любой? Что такое процветание и насколько длительным оно должно быть? Каким образом это процветание можно оценить? Наконец, какие факторы определяют конкурентоспособность?

Ответы на все эти вопросы являются предметом общей теории конкурентных преимуществ, которая вырабатывает критерии оценки конкурентоспособности экономических агентов.

Обратимся к истории возникновения понятия «конкурентное преимущество».

В своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов», вышедшей в 1776 г., **Адам Смит** подверг критике положение меркантилистов о том, что богатство страны зависит от владения сокровищами. Он заявил, что реальное богатство страны состоит из товаров и услуг, доступных ее гражданам. Смит разработал теорию абсолютного преимущества, которая утверждает, что одни страны могут производить товары более эффективно, чем другие. Он говорил: «Зачем граждане страны должны приобретать отечественные товары, если они могут покупать такие же за рубежом по более низким ценам?» И далее: «Правило всякого умного отца семейства заключается в том, чтобы не изготовлять дома того, что изготовить стоит дороже, чем купить... То, что благоразумно для отдельной семьи, не станет бессмысленным для целого королевства. Какое безумие изготовлять вино в Шотландии при помощи оранжерей, когда дешевле привезти его из Франции или Португалии? Все согласны с этим, — говорит Смит, — но эту глупость проделывают повсюду там, где тарифными ставками мешают нам пользоваться естественными преимуществами, имеющимися у чужестранных наций».

Изложенная точка зрения не учитывает различий между странами по их размерам. Крупные страны, обладая разнообразными природно-климатическими условиями, обычно продают меньшую долю произведенной продукции и приобретают меньшую долю потребляемых товаров. Они, как правило, обладают более разнообразными ресурсами, однако несут более высокие транспортные издержки во внешней торговле. Наконец, крупные страны могут вести производство в больших масштабах, чем мелкие страны (в отдельных случаях, когда мелкие страны выполняют функцию обеспечения других стран комплектующими изделиями, масштаб производства этих изделий может быть большим).

Давид Рикардо, развивая идеи Смита, в 1817 г. предложил теорию относительного преимущества, существо которой сводится к следующему тезису: от торговли все равно может быть выигрыш, поскольку та или иная страна способна выпускать множество разнообразных товаров, однако она обладает сравнительным преимуществом в производстве лишь определенных товаров. Это означает, что страна должна специализироваться на производстве тех продуктов, которые она может производить более эффективно, чем

другие продукты без учета абсолютного преимущества. Иначе говоря, каждая страна экспортирует ту продукцию, в выпуске которой она преуспевает, и импортирует ту продукцию, в выпуске которой преуспевают другие страны.

Модификация теорий абсолютного и относительного преимуществ нашла отражение в трудах шведских экономистов **Эли Хекшера** и **Бертила Олина** (1919 и 1935 гг.). Их теория получила название теории соотношения факторов производства. Они предположили, что если трудовые ресурсы имеются в избытке по отношению к земле и капиталу, то затраты на труд будут низкими, а капитальные затраты и стоимость земли будут высокими. Если трудовые ресурсы ограничены, их стоимость по отношению к цене земли и капитала будет высокой. Теорема Хекшера–Олина гласит: страна экспортирует товары, в производстве которых наиболее эффективно использованы избыточные факторы и импортирует товары с дефицитными факторами производства.

Лауреат Нобелевской премии американский ученый российского происхождения **В. В. Леонтьев** подверг критике теорию соотношения факторов производства. Его выводы, получившие название «парадокса Леонтьева», были прямо противоположны выводам Хекшера–Олина. Леонтьев показал, что, несмотря на избыточность капитала, в экспорте США преобладали трудоемкие товары.

В 90-е гг. XX в. появилась теория конкурентных преимуществ, разработанная **М. Портером**, суть которой в том, что конкурентное преимущество отражает продуктивность использования ресурсов. Этот принцип справедлив как на уровне фирмы, так и на уровне национальной экономики в целом.

5.2. Оценка конкурентоспособности национальной экономики

Эта оценка может быть прямой или косвенной. Прямая оценка предложена в предыдущей главе на основе определения степени использования национального богатства для достижения совокупности стратегических целей государства. Косвенная оценка уровня конкурентоспособности национальной экономики может быть дана с помощью отношения величины затрачиваемых ресурсов (эле-

ментов национального богатства) на единицу валового национального продукта (ВНП).

Как прямая, так и косвенная оценка конкурентоспособности получает свое реальное значение лишь в сравнении с аналогичными показателями других стран. Здесь возникает проблема выбора объекта для сравнения. Для решения этой проблемы в мировой практике разработаны различные методы оценки рейтинга стран по их конкурентоспособности.

В международных рейтингах конкурентоспособности Россия традиционно относится к группе развивающихся стран, характеризующихся повышенной политической и экономической нестабильностью, неблагоприятным инвестиционным климатом, а также чрезвычайно высокими рисками хозяйственной деятельности.

Так, в рейтинге, построенном Международным институтом развития менеджмента в апреле 2001 г. (Швейцария), в который вошли 49 стран, России присвоено 45 место. В рейтинге текущей конкурентоспособности, ежегодно представляемом на Всемирном экономическом форуме, в России 2001 г. было отведено 58 место из числа 75 обследованных стран.

Сравнительные позиции России в рейтингах конкурентоспособности этого института (пять первых и пять последних стран) выглядят следующим образом:

	2000 г.	2001 г.
США	1	1
Сингапур	2	2
Финляндия	4	3
Люксембург	6	4
Нидерланды	3	5
Россия	47	45
Колумбия	45	46
Польша	38	47
Венесуэла	46	48
Индонезия	44	49
Всего стран	47	49

Положение России в приведенном рейтинге позволяет ответить на вопрос, поставленный в начале главы о том, что (или кто) яв-

ляется базой для сравнения при оценке конкурентоспособности. Если судить по данным 2000 г., то выбирать объект сравнения нет необходимости, ибо Россия была на последнем месте. В 2001 г. положение России улучшилось: она стала первой среди последних пяти стран. Такое положение, естественно, не может устраивать Россию, тем более что Россия обладает целым рядом фундаментальных конкурентных преимуществ. Валовая стоимость балансовых запасов России по 50 видам полезных ископаемых оценивается в 30 трлн долл. США. Значителен экологический потенциал России. Россия располагает квалифицированной и сравнительно недорогой рабочей силой. Высок инновационно-технологический потенциал.

В последние годы Россия выдвинулась в число наиболее динамичных и успешно развивающихся экономик, заняв ведущие места в соответствующих международных рейтингах:

- 7-е место по темпам роста ВВП и 4-е место по темпам роста ВВП на душу населения;
- 4-е место по темпам роста валовых внутренних инвестиций и расходов на конечное потребление домашних хозяйств;
- 6-е место по темпам роста промышленного производства и 7-е место по темпам роста сельскохозяйственного производства;
- 1-е место по темпам общественной производительности (прирост реального ВВП в расчете на одного занятого в экономике);
- 1-е место по темпам снижения задолженности федерального правительства и одно из первых мест по размеру бюджетного профицита;
- 2-е место среди 30 крупнейших экспортеров по темпам роста стоимости объемов экспорта;
- 2-е место по размерам положительного сальдо текущих операций и торгового баланса, одно из первых мест по темпам прироста золотовалютных резервов;
- повысился кредитный рейтинг России.

Однако если проанализировать эти данные, то по крайней мере половина из них связана с конъюнктурой на мировых рынках первичных энергоносителей и сырьевых ресурсов, то есть с сырьевой ориентацией национальной экономики.

5.3. Предпосылки конкурентоспособности национальной экономики, ее отраслей и отдельных экономических агентов

Детерминанты национальных конкурентных преимуществ

Для ответа на вопросы, поставленные в начале главы, следует также рассмотреть факторы, влияющие на конкурентные преимущества страны. В теории М. Портера эти факторы представлены в виде схемы детерминантов конкурентных преимуществ, в состав которых входят (рис. 5.1):

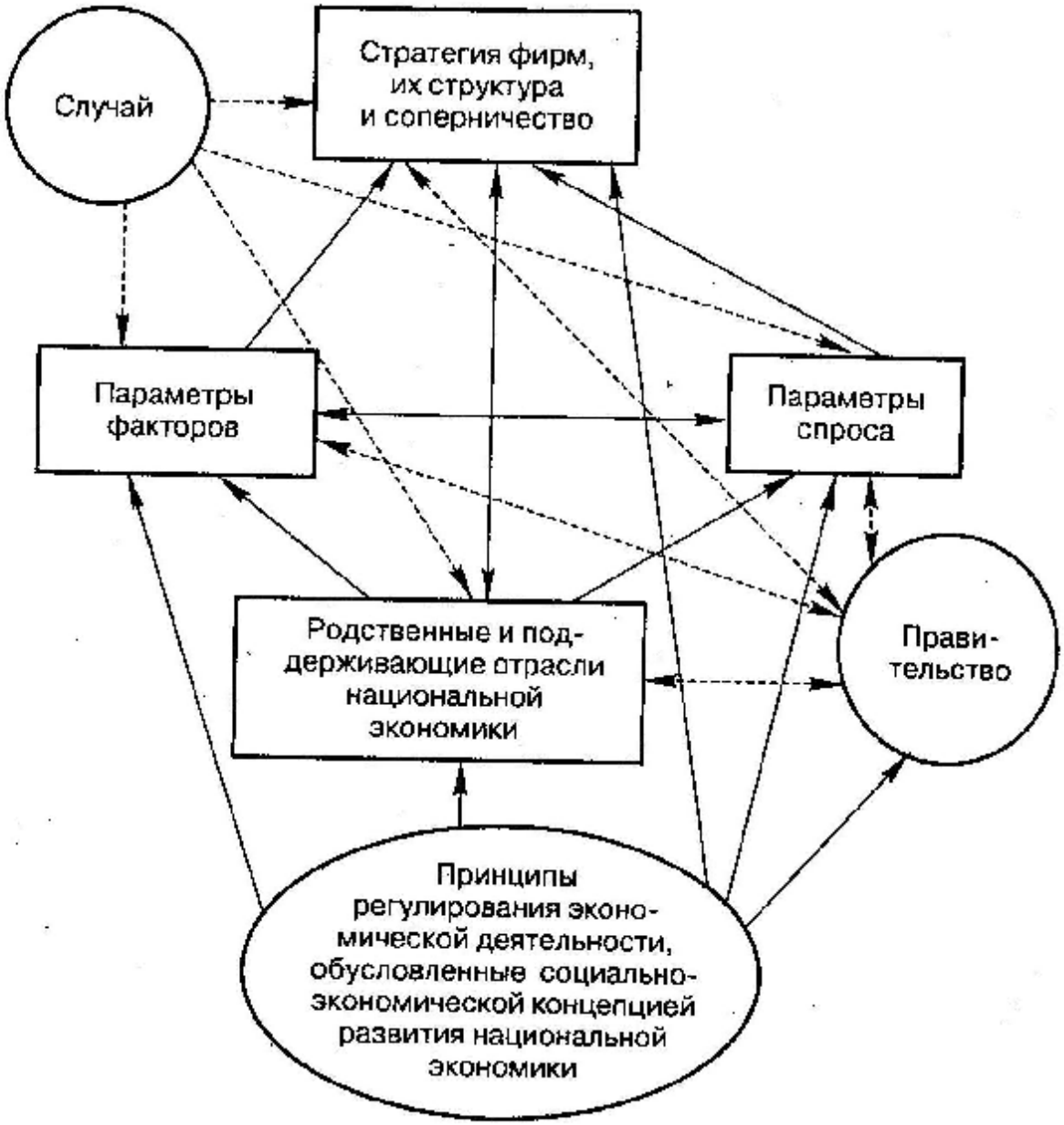

Рис. 5.1. Общая система детерминант конкурентных преимуществ с учетом социально-экономической концепции развития национальной экономики

- параметры факторов производства;
- параметры спроса на товары и услуги;
- стратегия фирм данной страны, их структура и соперничество;
- характер родственных и поддерживающих отраслей, которыми располагает страна.

В эту систему включаются также «случайные события» и «действия правительства», которые могут либо усиливать, либо ослаблять конкурентные преимущества страны.

Рассмотрим эти детерминанты.

Параметры факторов. Факторы производства — это материальные (вещественные) и нематериальные (институты) условия, необходимые для формирования конкурентных преимуществ в производственном процессе отдельных экономических агентов, а также в стране базирования этих агентов.

В зависимости от конкретных значений (параметров) факторов определенная фирма (либо иной агент), функционирующая в той или иной отрасли национальной экономики, может получить либо благоприятные, либо неблагоприятные для создания и поддержания конкурентных преимуществ условия производства. Эти факторы подразделяются на общие и специальные, то есть непосредственно касающиеся всех или каких-то специфических фирм.

Стратегия фирм, их структура и соперничество. Каждая фирма следует своей собственной конкурентной стратегии для завоевания лучшей позиции и выгод от конкурентного преимущества. Это означает, что акции и контракции фирм-соперниц приводят к созданию новых условий функционирования фирм. Если в стране отсутствует или слабо развита конкурентная среда, если отсутствует соперничество между фирмами, если стратегия фирм не ориентирована на деятельность в условиях соперничества, рассчитывать на возникновение конкурентного преимущества как на внутреннем, так и на внешних рынках не приходится.

Параметры спроса. К ним в первую очередь относятся такие, как требовательность покупателей к качеству товаров и услуг; эластичность спроса по цене, уровню дохода, перекрестная эластичность; степень осознания различными социальными группами актуальности той или иной потребности; национальные традиции и обы-

чаи; фазы жизненного цикла спроса и другие параметры, характеризующие спрос, величину спроса и их динамику.

Родственные и поддерживающие отрасли. Наличие в национальной экономике развитых родственных и поддерживающих отраслей, то есть отраслей, обеспечивающих те или иные фирмы необходимыми материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями и другими материальными средствами и информационными объектами, является непременным условием создания и поддержания конкурентных преимуществ каждой фирмы в стране по сравнению с фирмами других стран.

Родственные отрасли могут сами выступать в роли конкурентов, которые выводят на рынок товары-субституты, новые материалы, технологии. Они могут выступать в качестве новаторов или имитаторов инноваций. Поэтому их можно считать также и стимуляторами научно-технического прогресса в обслуживаемых ими отраслях или отдельных фирмах.

Роль случая. Случайными являются события, которые имеют мало общего с условиями развития экономики страны и влиять на которые не могут ни фирмы, ни правительство. Это – изобретательство, крупные технологические прорывы, резкие изменения цен на мировых рынках. Наибольшее влияние оказывают форс-мажорные обстоятельства: природные катаклизмы, войны, эпидемии. Вместе с тем следует отметить, что некоторые «случайности» могут быть до некоторой степени детерминированы. Так, если правительство или какие-либо фонды не будут финансировать фундаментальные или прикладные исследования и разработки, то «случайных» технических или технологических прорывов не произойдет.

Случайные события могут изменить позиции соперничающих фирм.

Роль правительства. В данном контексте под правительством мы понимаем и законодательную, и исполнительную ветви власти разных уровней. Действенная роль правительства в формировании конкурентных преимуществ заключается в оказании влияния на все детерминанты. Правительство может влиять и подвергаться влиянию (как позитивному, так и негативному) всех детерминантов. На параметры факторов, так же как и на параметры спроса, влияет кредитно-денежная, налоговая, бюджетная, социальная политика правительства.

Эти и другие детерминанты влияют на решения законодательной и исполнительной власти либо лоббированием интересов экономических агентов, либо деятельностью общественных организаций. Взаимное влияние друг на друга детерминантов «национального ромба» (по терминологии М. Портера) создает те или иные условия формирования и роста конкурентных преимуществ отдельных фирм и национальной экономики в целом.

Наличие или отсутствие тех или иных конкурентных преимуществ, их значимость для национальной экономики в целом или для ее отдельных отраслей и экономических агентов можно рассматривать как предпосылки высокого или низкого уровня конкурентоспособности. Если хотя бы одна какая-либо детерминанта конкурентных преимуществ не соответствует требуемому уровню, то достичь высокого уровня конкурентоспособности на внутреннем и особенно внешнем рынке ни отдельные фирмы, ни экономика в целом не смогут.

Региональные детерминанты конкурентных преимуществ

В такой стране как Россия, расположенной на громадной территории, региональные факторы конкурентных преимуществ отдельных экономических единиц приобретают особое значение.

К *первой группе* следует отнести факторы исторической обусловленности геополитической роли, которую тот или иной регион играет в общественном разделении труда. Так, например, Ленинградская область Российской Федерации исторически играла роль важнейшей транспортной артерии, соединяющей Россию с Европой. По ее территории проходил большой торговый путь, начинавшийся в Китае и Индии, шедший через Багдад, Киев и Новгород, достигавший Любека и направлявшийся оттуда к Западной Европе. До сих пор в некоторых районах Ленинградской области, в частности в окрестностях г. Луги, сохранились древние названия деревень, через которые проходил этот путь. Это такие деревни, как Наволок (на берегу Череменецкого озера), Брод (на берегу озера Врево) и др.

И в наше время Ленинградская область как связующее звено восточных районов России с Европой не только не утратила, но, наоборот, усилила свою стратегическую значимость для Российской Федерации. Поэтому наиболее рациональным стратегическим направлением достижения и поддержания конкурентных преиму-

ществ отраслей и предприятий, расположенных на территории этой области, является их ориентация на обслуживание различного рода транспортных коммуникаций. Развитие в последние годы портовых сооружений, железнодорожных и автомобильных магистралей стало важнейшей стратегической целью Ленинградской области. Поэтому те предприятия и фирмы, которые наилучшим образом будут способствовать выполнению этой стратегической цели, смогут выиграть в конкурентной борьбе с предприятиями других субъектов Федерации, а также стран Прибалтики и Скандинавии.

Сказанное отнюдь не означает, что каждый регион или субъект Федерации должен стремиться к автаркии, оправдывая это своим «историческим предназначением». Это также не означает, что необходимо развивать только те отрасли, которые непосредственно «работают» на достижение глобальной стратегической цели. То или иное геополитическое значение региона делает более целенаправленной стратегию его экономического развития, реализуемую соответствующими властными структурами как регионального, так и федерального уровней.

Вторая группа факторов связана с характером и территориальным размещением ресурсов, которыми располагает тот или иной регион. Наличие или отсутствие необходимых для поддержания конкурентных преимуществ ресурсов сказывается на величине издержек предприятий, расположенных на территории данного региона. Эти издержки могут быть настолько высоки, что не позволят предприятиям региона добиться на одних и тех же рынках конкурентоспособности по сравнению с предприятиями других регионов. Наличие или отсутствие подобных ресурсов оказывает также влияние и на экономическую безопасность предприятий региона. Возникновение форс-мажорных обстоятельств в каком-либо регионе, на территории которого расположена интересующая нас зона стратегических ресурсов, может способствовать утрате предприятиями нашего региона экономической безопасности. Поэтому необходима «сеть» резервных зон стратегических ресурсов, расположенных на территории страны или за ее пределами. Такая сеть формируется на основе заключения взаимовыгодных контрактов.

Третья группа факторов — это факторы, характеризующие уровень развития производственной и социальной инфраструктур региона, в котором базируется фирма.

В регионах с развитой инфраструктурой достичь высокого уровня конкурентных преимуществ фирмы значительно проще и дешевле. В регионах, не располагающих базовыми элементами производственной и социальной инфраструктур или имеющих не соответствующие характеру миссии экономического агента те или иные элементы этих структур, сделать это гораздо сложнее. Известно, например, что в конкурентной борьбе на международном рынке выигрывают фирмы, предприятия которых расположены в пределах 100 миль от границы. Такое расположение позволяет этим фирмам экономить значительные средства на перевозку готовой продукции, доставку сырья и комплектующих изделий.

Значительно увеличивает издержки экономических агентов необходимость поддерживать достаточно высокий уровень элементов «индивидуальной» социальной инфраструктуры в условиях ее общей неразвитости в регионе базирования экономической единицы. Игнорирование же данного обстоятельства может привести к отрицательным социальным последствиям: оттоку рабочей силы, конфликтам между персоналом фирмы и ее руководством, увеличению компенсационных выплат и т. п.

Четвертая группа факторов — это факторы, характеризующие принципы регулирования экономической деятельности властными региональными структурами, в частности структурами субъектов Федерации. В условиях конкурентного порядка, как об этом говорилось выше, одним из возможных принципов подобного регулирования может быть применение системы индикативного планирования.

Указанные факторы регионального характера, определяя условия возникновения и поддержания конкурентных преимуществ отдельных экономических агентов, одновременно должны рассматриваться в качестве детерминант, формирующих те или иные условия для конкурентоспособности всех отраслей, базирующихся в данном регионе (рис. 5.2).

Совокупность региональных детерминант формирует на территории того или иного субъекта Федерации определенный **предпринимательский климат**, который оказывает существенное влияние на конкурентоспособность экономических агентов, создавая благоприятные или неблагоприятные условия для формирования высокого уровня конкурентных преимуществ.

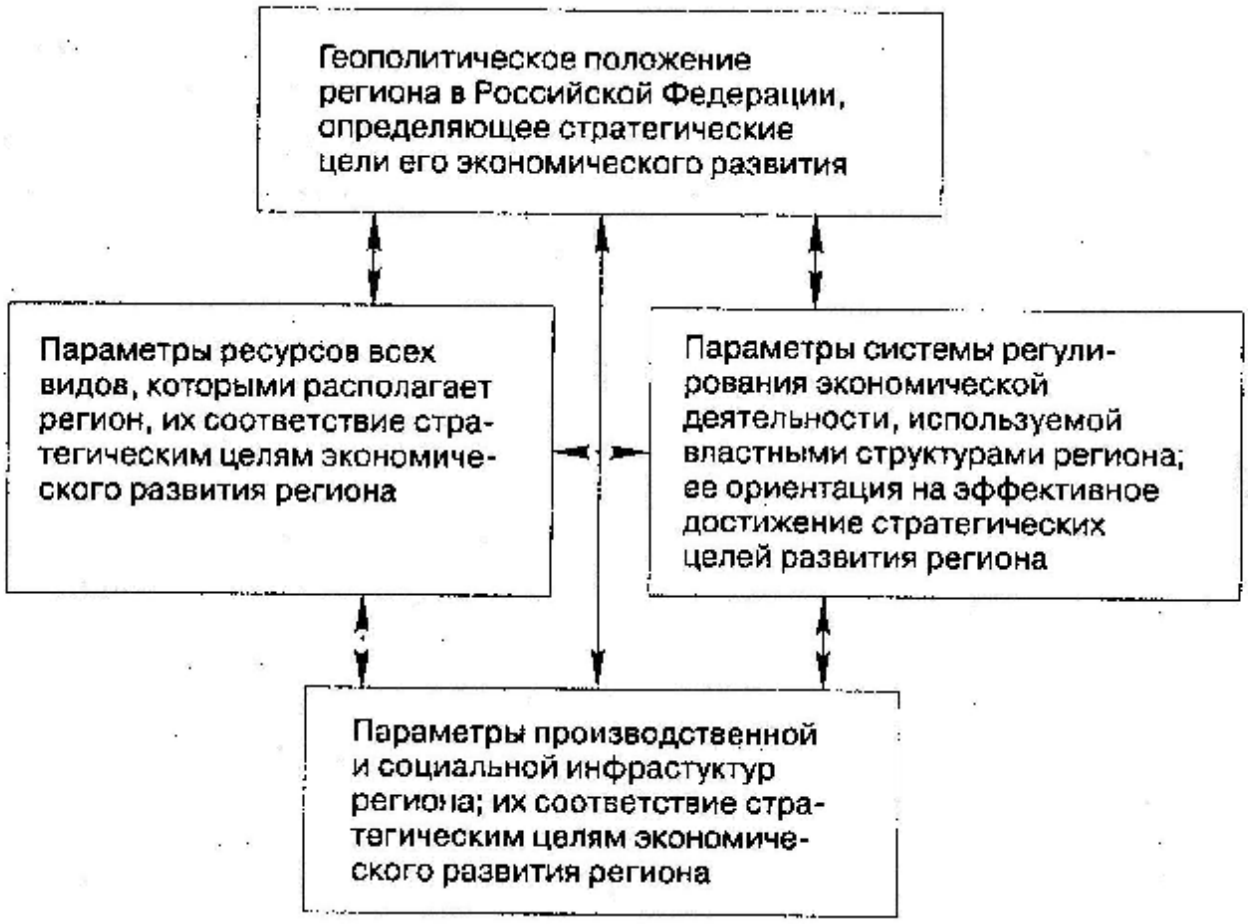

Рис. 5.2. Детерминанты, формирующие те или иные условия для конкурентоспособности всех отраслей, базирующихся в регионе

Поскольку агент не может активно влиять на региональную политику властных структур, его внимание должно быть сосредоточено главным образом на поиске наиболее рациональных приемов и методов использования имеющихся в регионе ресурсов различных видов. Повышение уровня конкурентных преимуществ не обязательно должно быть связано с рынками факторов производства региона размещения экономических единиц. Такими рынками могут быть рынки других регионов страны либо рынки других стран. В каждом отдельном случае необходим тщательный анализ преимуществ того или иного рынка для успешного выполнения экономической единицей своей миссии.

5.4. Потенциал конкурентоспособности в отраслях национальной экономики Российской Федерации

Потенциал конкурентоспособности, то есть возможности конкурировать с другими странами на внешнем и внутреннем рынках,

характеризуется прежде всего доминированием отечественной продукции (товаров и услуг) на соответствующих отраслевых рынках.

Рассмотрим потенциал конкурентоспособности в некоторых отраслях российской экономики в начале XXI в.

Металлургический комплекс. Черную металлургию можно отнести к ограниченному числу отраслей российской экономики, успешно адаптировавшихся к рыночным условиям, и сохранивших свои производственный и кадровый потенциалы.

По объемам экспорта стали и проката Россия вышла в 2000 г. на первое место в мире. Однако вследствие доминирования в структуре российского экспорта дешевых полуфабрикатов и другой относительно дешевой продукции, по стоимости экспорта черных металлов Россия существенно уступает двум лидерам – Японии и Германии. Поскольку существуют ограничения доступа российской продукции на наиболее емкие западно-европейский и североамериканский рынки установлением квот по важнейшим видам экспортной металлопродукции, возможности расширения экспорта металлопродукции весьма ограничены.

Цветная металлургия обладает более благоприятным потенциалом конкурентоспособности. За рубеж поставляется более 80% основных цветных металлов. Из них наибольшая доля экспорта в общем объеме принадлежит первичному алюминию, рафинированной меди и никелю. В начале XXI в. Россия производит около 15% мирового объема меди. Ее экспорт составляет около 11% мирового медного экспорта. Доля России в мировом экспорте никеля достигает 30–35%, а доля необработанного алюминия – 81%.

Повышение эффективности экспорта цветных металлов связано с последовательным переходом на поставку продукции с высокой добавленной стоимостью.

Продукция химической и нефтехимической промышленностей занимает устойчивые позиции в товарной структуре российского экспорта. Ее доля в общем объеме экспорта составляет около 7–8%. Основную часть экспорта химической продукции составляют минеральные удобрения (30–35% общего объеме экспорта химической продукции), синтетические смолы и пластмассы (10–12%), продукты нефтехимии (8–9%), синтетические каучуки (7%).

Продукция машиностроения. Россия является одним из мировых лидеров в создании оборудования для атомных электростан-

ций (АЭС). Современные ядерные технологии конкурентоспособны на мировом рынке энергетического оборудования.

Наибольшей конкурентоспособностью обладает российская *ракетно-космическая промышленность* в таких секторах мирового рынка, как: средства и услуги по выведению полезных нагрузок в космос, пилотируемая космонавтика, продажа элементов ракетно-космической техники, дистанционное зондирование Земли, спутниковые системы связи и др. Сохраняются традиционные рынки военной авиационной техники, обладающей высоким уровнем конкурентоспособности.

Достаточно высок уровень конкурентоспособности в *гражданском судостроении*. Россия является мировым лидером в строительстве судов смешанного плавания «река—море», кораблей и судов с динамичными принципами поддержания скорости. Сохраняются возможности производить на мировом уровне атомные ледоколы, корабли и суда на подводных крыльях и воздушной подушке. Технические характеристики отечественных судов соответствуют и в ряде случаев превышают уровень мировых технических достижений.

Россия сохраняет определенный экспортный потенциал и конкурентоспособность на рынке *электротехнической продукции* в странах третьего мира по такой продукции, как кабели и провода, электродвигатели, генераторы и трансформаторы. Однако в перспективе без последовательного повышения технического уровня производства этот потенциал может быть утерян.

На долю экспорта *электронной промышленности* приходится около 20% общего объема продукции. Основу экспорта составляют интегральные микросхемы, электровакуумные приборы, полупроводники, СВЧ-аппаратура и др. В перспективе конкурентоспособность по техническим параметрам этой продукции может быть утеряна.

Несмотря на то что экспортный потенциал и конкурентоспособность *станкостроительной продукции* серьезно ограничены принципиальным отставанием производственной и технологической базы, экспорт металлорежущих станков растет. Следует, однако, отметить, что часть этого экспорта представлена бывшими в употреблении станками, произведенными в 60–70 гг. XX в., или сложными станками с ЧПУ западного производства, которые были завезены на территорию России в 1980-е гг., но не нашли применения на российских предприятиях.

Высоким экспортным потенциалом обладают некоторые группы станков: тяжелое и уникальное оборудование, особо точные станки, высокопроизводительные станки нетрадиционной компоновки, комплекты высокоточного автоматизированного оборудования, гибкие автоматические линии.

Продукция *автомобильной промышленности* относится к категории ограниченно конкурентоспособной на отдельных рынках третьего мира и продается за счет низких цен. Перспективы изменения экспортного потенциала и конкурентоспособности связаны с техническим перевооружением предприятий и повышением качества и технических характеристик продукции. Насыщенность мирового рынка легковых автомобилей, обострение конкуренции между ведущими автопроизводителями мира, несоответствие этой продукции по технико-экономическим параметрам, надежности и качеству международным стандартам привели к вытеснению российских легковых автомобилей с мирового рынка.

На долю отраслей *лесопромышленного комплекса* приходится около 4,5% общего объема экспорта России. Российская продукция отраслей этого комплекса конкурентоспособна по качеству и ценам, его ведущие предприятия имеют удовлетворительный запас ценовой конкурентоспособности. Однако значительную долю экспортной продукции лесного комплекса по-прежнему составляют деловая древесина и пиломатериалы, то есть продукция низкого передела с небольшой добавленной стоимостью. Перспективы дальнейшего наращивания экспортных поставок обусловлены сохранением потенциала ценовой конкурентоспособности.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости существенной реконструкции основных отраслей национальной экономики России с целью увеличения потенциала ее конкурентоспособности.

Удельный вес России в мировом товарном экспорте снизился с 2–2,5% в начале 90-х гг. до 1,4–1,7% в конце XX в. При этом поддержание сравнительно высоких стоимостных объемов национального экспорта обеспечивалось исключительно ценовыми факторами, тогда как в реальном выражении динамика российского экспорта заметно уступала среднемировой.

Традиционно более прочными и относительно стабильными являются позиции России на рынках топливно-сырьевых товаров и материалов. За исключением рынков сырья и материалов, имеется крайне

ограниченное число позиций, где значимость России как экспортера достаточно велика. В подавляющем большинстве случаев позиции России на рынках гражданской готовой продукции и высокотехнологичных изделий крайне слабы. Удельный вес отечественных машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме мирового экспорта машинотехнических изделий не превышает 0,3–0,4%, а его стоимостные показатели многократно уступают аналогичным величинам для новых индустриальных стран и практически несопоставимы с объемами поставок ведущих промышленно развитых государств (2% от уровня США, 3 — от уровня Японии и Германии, 7 — от уровня Франции и Великобритании, 9% от уровня Южной Кореи и Мексики). За вычетом поставок специальной техники, машин и оборудования в рамках технического содействия другим странам, а также кооперационных соглашений со странами СНГ, объем российской машинотехнической продукции, реально конкурентоспособной на внешнем рынке, оценивается примерно в 2–3 млрд долл. США или около одной тысячной суммарного мирового экспорта соответствующих изделий.

Общий объем мирового рынка продукции наукоемких отраслей оценивается примерно в 2,5–3 трлн долл. США, однако присутствие России на нем заметно лишь в таких сегментах, как ядерные технологии, оружие и военная техника, космические запуски спутников, производство ракетных двигателей, создание телекоммуникационной и навигационной инфраструктур. Экспорт высокотехнологичных изделий составляет не более 0,3% всего объема международной торговли указанной продукции. В стоимостном выражении страна вывозит в 5 раз меньше высокотехнологичных товаров, чем Таиланд, в 8 раз меньше, чем Мексика, в 10 раз меньше, чем Китай, и в 14 раз меньше, чем Малайзия и Южная Корея.

Товарная структура экспорта в дальнее зарубежье в 2001 г. характеризуется следующими данными:

- металлы, драгоценные камни и изделия из них — 20,4%;
- машины и оборудование — 8,6%;
- химическая продукция — 6,8%;
- лесобумажные товары — 5,0%;
- прочие товары — 3%;
- топливно-энергетические товары 56,2%.

Топливно-сырьевая специализация страны обеспечила рекордно высокие объемы поставок, но и одновременно продемонстрировала сильную зависимость России от колебаний мировой конъюнктуры, труднопрогнозируемых и находящихся под влиянием военно-политических факторов.

Выводы

1. В широком смысле слова конкурентоспособность предполагает, что ею обладает тот или иной хозяйствующий субъект, который лучше других удовлетворяет спрос на результаты своей деятельности и за этот счет обеспечивает себе длительное процветание, является конкурентоспособным. Аналогично можно судить о конкурентоспособности всей национальной экономики.
2. Уровень конкурентоспособности национальной экономики определяется отношением величины затрачиваемых ресурсов (элементов национального богатства) на единицу валового национального продукта. Он зависит от наличия в стране национальных и региональных конкурентных преимуществ.
3. Национальные детерминанты конкурентных преимуществ формируют условия функционирования всех экономических агентов страны, региональные детерминанты — специфические условия, присущие определенным регионам страны.
4. Потенциал конкурентоспособности, то есть возможности конкурировать с другими странами на внешнем и внутреннем рынках, характеризуется прежде всего доминированием отечественной продукции (товаров и услуг) на соответствующих отраслевых рынках. Этот потенциал различен для разных отраслей национальной экономики России.

Контрольные вопросы и задания

1. В чем различие абсолютных (по А. Смиту) и относительных (по Д. Рикардо) преимуществ национальной экономики?
2. В чем существо теоремы Хекшера–Олина?
3. Что внес в теорию конкурентных преимуществ М. Портер?
4. Что включает в себя система детерминант национальных конкурентных преимуществ?

5. Чем отличаются региональные детерминанты конкурентных преимуществ от национальных детерминант?
6. Каковы конкурентные позиции России по международным рейтингам?
7. Каковы конкурентные позиции машиностроительной и нефтехимической отраслей национальной экономики?
8. Какова структура экспорта национальной экономики по данным на 2001 г.? Какой вывод о конкурентоспособности национальной экономики России из анализа этого показателя может быть сделан?
9. Каковы, по вашему мнению, предпосылки повышения конкурентоспособности национальной экономики Российской Федерации? Какие отрасли обладают наибольшим потенциалом конкурентоспособности?

Глава 6

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

6.1. Факторы, влияющие на международные экономические позиции страны

Всякая нация является составной частью мира. Как бы ни было велико стремление к автаркии, которое могут проявлять отдельные страны, каково бы ни было желание подавляющего большинства других стран создать у себя относительно комплексную экономику, между всеми странами происходит обмен товарами, услугами, капиталом. Разделение труда имеет место не только внутри отдельных экономик. Объективно существующее международное разделение труда порождает в каждой национальной экономике жизненно важную проблему обеспечения национальной и особенно экономической безопасности, зависящей от международных экономических позиций, которые занимает данная страна в международной экономической деятельности.

На международные экономические позиции нации оказывают влияние такие факторы, как уровень развития национальной экономики, структура национальной экономики, ее экономическое могущество. Основные аспекты этих факторов были изложены в предыдущих главах. Здесь рассмотрим лишь некоторые вопросы взаимосвязи этих факторов с характером международных экономических отношений.

Уровень развития. Позиции нации в международных обменах различаются в зависимости от объема производства и национального дохода, определяющих спрос и предложение этих наций в об-

ласти товаров и услуг. На эти позиции влияет также объем национального богатства, которым располагает та или иная страна.

Интересные выводы получены в результате исследований ООН:

1. Развитые и индустриальные страны занимают первое место в мировом импорте и экспорте.
2. В то время как развитые страны импортируют главным образом сырьевые материалы и продукты питания, а экспортируют в основном готовую продукцию, слаборазвитые страны являются импортерами главным образом готовой продукции и экспортерами сырья.
3. На развитые страны приходятся практически все выгоды от фрахта, страхования и других подобных услуг.
4. Развитые страны являются донорами капиталов и, следовательно, получают большие доходы от своих инвестиций, в то время как слаборазвитые страны выступают в роли заемщиков и должников, уплачивающих проценты, ежегодные возмещения займов.
5. Промышленно развитые страны, обладающие примерно равной экономической мощью, проявляют практически одинаковую маржинальную склонность к импорту.

Структура национальной экономики. Каков бы ни был уровень развития, национальные экономики обладают различной структурой (см. гл. 4). От структуры экономики зависят объем и состав импорта и экспорта товаров, услуг и капиталов.

При экономическом анализе влияния структуры национальной экономики на международную торговлю могут быть использованы следующие показатели:

- *коэффициент зависимости нации от международной торговли* — отношение стоимости товаров и услуг, потребляемых внутри страны, к стоимости товаров и услуг, поступающих из-за рубежа;
- *склонность к импорту и экспорту* — отношение импорта (экспорта) к национальному доходу;
- *маржинальная (предельная) склонность к импорту* — отношение дополнительного прироста импорта к приросту национального дохода;

- *эластичность импорта и экспорта* по отношению к ценам и доходу — определяется относительными колебаниями импорта и экспорта в зависимости от относительных колебаний цен и дохода.

Организационные основы функционирования экономики нации. Участие наций в международном обмене осуществляется в различных формах в зависимости от организационных структур экономики каждой страны, то есть от особенностей экономического порядка, действующего в стране.

Выделим два основных аспекта экономического порядка: деятельность крупных экономических группировок и принципы воздействия государства на экономическую деятельность.

Каково же влияние *крупных экономических группировок* на международные экономические связи?

Крупные национальные концерны благодаря своей экономической мощи оказывают, с одной стороны, определяющее воздействие на объем и цены международной торговли некоторыми стратегически важными товарами. Они вынуждают конкурирующие фирмы других государств прибегать к стратегии адаптации к этим действиям либо подчинения. С другой стороны, эти концерны стремятся к созданию обширных индустриальных межтерриториальных империй, которые становятся неподвластными законам международного рынка.

Принципы *воздействия государства* на экономическую деятельность реализуются в экономической политике государства, в частности в торговой, валютной и финансовой политике. Направленность экономической политики определяется моделью государственного устройства, зависящей от основных функций, выполняемых государством:

1) защитной, протекционистской, направленной на поддержание порядка, предусмотренного действующей институциональной системой;
2) производительной, заключающейся в производстве общественных благ.

Государство, ориентированное на первую функцию, в литературе называют либо протекционистским (Дж. Бьюкенен), либо контрактным (Д. Норт). Государство, ориентированное на вторую функ-

цию, — соответственно производительным (Дж. Бьюкенен) либо грабительским, хищническим (Т. Гоббс). В реальной жизни государство выполняет обе эти функции. Речь может идти о степени приверженности государства той или иной функции и пропорции их реализации.

Торговая политика выражается в установлении размеров экспортных и импортных пошлин на те или иные товары или услуги, а также в использовании рычагов количественных ограничений (контингентировании) на экспорт или импорт определенных товаров. В зависимости от модели государственного устройства и ситуации, складывающейся в мировой экономической системе, эти меры государства могут иметь более радикальный или либеральный характер.

Валютная политика состоит либо в введении валютного контроля, либо во вмешательстве Центрального банка (ЦБ) в деятельность валютного рынка (валютные интервенции, валютные коридоры и т. п.). Характер этой политики также зависит от международной обстановки и модели государственного устройства. Так, например, валютные интервенции ЦБ используются для поддержки собственной валюты в периоды неустойчивости валютных рынков.

Финансовая политика государства заключается в оказании влияния на международное движение капиталов и долгосрочные инвестиции (процентные ставки, прямые займы и т. п.). Эта политика позволяет регулировать притоки и оттоки капиталов на различных стадиях экономического цикла с целью влияния на инвестиционную привлекательность страны.

Экономическая мощь. Международные экономические отношения — это отношения между экономиками различной мощи, между экономиками доминирующими и доминируемыми.

Степень доминирования национальной экономики зависит от следующих факторов:

- размера страны, который определяет масштабы ее участия в мировом спросе и предложении товаров и услуг;
- наличия имеющих стратегический характер отраслей экономики у данного государства;
- силы переговорных позиций государства в международной торговле.

Каналы и формы доминирования национальной экономики могут принимать следующие черты:

- доминирующая экономика своими собственными изменениями провоцирует изменения в экономике других стран;
- доминирующая экономика оказывает воздействие на международную торговлю посредством своих спроса и предложения;
- доминирующая экономика участвует в определении условий организации мировой торговли через международные организации типа Всемирной торговой организации (ВТО);
- доминирующая экономика может создавать новые структуры международной экономики (например, транснациональных компаний), содействуя созданию выгодных для себя новых рынков, способствуя появлению в других странах таких форм организации, которые ей представляются желательными.

Таким образом, международные экономические отношения могут иметь место лишь между странами с различным уровнем развития, с различной специализацией, с различными формами доминируемого или доминирующего типа. При этом необходимо учитывать, что все названные факторы находятся в постоянном движении под влиянием как внутристрановых, так и международных причин. Количественный анализ, с помощью которого могут быть оценены международные экономические позиции страны, осуществляют на основе изучения эволюционного цикла платежных балансов страны.

Эволюционный цикл платежных балансов страны проходит следующие стадии (фазы):

- *молодой должник* — страна прибегает к займам под высокий процент с целью приобретения факторов производства. Ее торговый баланс дефицитен (преобладает импорт, особенно машин и оборудования). Дефицитны также балансы услуг и доходов (платежи процентов за заемный капитал). Поступление иностранных капиталов позволяет покрывать дефицит баланса текущих платежей;
- *взрослый должник* — страна начинает обретать позитивный торговый баланс. Баланс доходов продолжает сохранять существенный дефицит (платежи по процентам и дивидендам). Новые займы в значительной мере идут на погашение задолженности по ранее полученным кредитам;

- *зрелый должник* — баланс текущих платежей становится активным. Излишек используется для ликвидации задолженности по ранее полученным займам;
- *молодой кредитор* — торговый баланс и баланс услуг являются позитивными. Баланс текущих платежей в целом имеет активное сальдо. Баланс движения капиталов пассивен, поскольку позитивное сальдо баланса текущих платежей используется для финансирования предыдущих и новых инвестиций;
- *взрослый кредитор* — ее торговый баланс и баланс услуг дефицитны. В то же время сальдо баланса доходов и баланса текущих платежей в целом активно. Баланс движения капиталов остается дефицитным; доходы от зарубежных инвестиций позволяют компенсировать пассив торгового баланса и осуществлять новые вложения за рубежом;
- *зрелый кредитор* — страна исчерпывает свои иностранные инвестиции, принимая от зрелых стран-должников платежи в погашение предоставленных им займов. Страна становится экономически стареющим организмом и оказывается в ситуации, предшествующей новому циклу роста.

Приведенный цикл не может рассматриваться как непрерывно последовательный процесс. Могут иметь место и перерывы, и движение назад. История свидетельствует, что большую роль в трансформациях платежных балансов стран играли войны. Так, в результате войны 1939–1945 гг. Англия стала страной-должником, а британские доминионы достигли стадии государств — молодых кредиторов.

Систематический анализ платежных балансов позволяет наблюдать функционирование механизма равновесия национальной экономики и внешнего мира и вырабатывать соответствующие направления экономической политики, обеспечивающие устойчивые международные позиции страны.

6.2. Принципы интеграции национальной экономики в мировую экономическую систему

Мировая экономическая система включает в себя взаимосвязанные национальные экономики с аналогичными или различающимися экономическим, политическим и идеологическим порядками. В этой

связи возникает проблема взаимоотношений мировой экономической системы и национальной экономики той или иной страны.

Здесь следует выделить главный аспект этой проблемы: устанавливает ли мировая система по отношению к той или иной стране «режим наибольшего благоприятствования» или, наоборот, стремится не допустить или затруднить вхождение этой страны в замкнутые экономические и политические группировки? Это тем более актуально в условиях доминирования стран и группировок, обладающих экономической мощью, диктующих свои условия, на которых та или иная страна может претендовать на приемлемую для себя форму интеграции в мировую экономическую систему.

Рассмотрим некоторые аспекты «приемлемости» для мирового сообщества той или иной страны — претендента на интеграцию.

Одним из важнейших критериев «приемлемости» является соответствие экономического, политического и идеологического порядков в стране, желающей интегрироваться в какую-либо экономическую группировку, характеру этих порядков, сложившихся в данной группировке.

Известная организация «Фридом Хаус» опубликовала в 1990 г. результаты обследования 61 страны, проведенного в 1989–1990 гг. В этом обследовании страны разделялись на три категории: «свободные», «частично свободные», «несвободные». Эти категории выделялись с учетом двух факторов:

1) политические права, которые дают людям возможность свободно участвовать в политическом процессе;
2) гражданские права, которые связаны со свободой развивать взгляды, убеждения и личную (в том числе экономическую) независимость от государства. Заметим, что эти факторы отражают и взаимосвязь экономического, политического и идеологического порядков той или иной страны.

Согласно результатам обследования, более 60% населения мира в рассматриваемом периоде проживало в «свободных» и «частично свободных» странах с почти одинаковыми либеральными демократиями, формально установленными гарантиями охраны политических прав и гражданских свобод и с юридическими (институциональными) механизмами саморегулирования. Все страны, вошедшие в Европейский союз, также относились к категории «свободных».

Отнюдь не идеализируя понятие «свободной страны», осознавая относительный характер этого понятия, мы тем не менее должны констатировать, что в странах ЕС, где существуют различия в политической ориентации правящих элит — от «социалистической» до монархической, — установлены близкие по характеру экономические порядки, сочетающиеся с различными формами демократии (от либеральной до консервативной). Следовательно, получить «режим наибольшего благоприятствования», например, для России при прочих равных условиях можно в случае формирования в России таких экономического и политического порядков, которые сформированы в мощных интеграционных группировках типа ЕС — социально ориентированной рыночной экономики с развитой демократией. Тем более что по Конституции Российской Федерации, ее Гражданскому кодексу государственный (политический) порядок — это демократическая форма правления.

Другой не менее важной предпосылкой получения «режима наибольшего благоприятствования» является заинтересованность доминирующей экономической группировки в приеме страны и в качестве кого в эту группировку. Достаточно взглянуть на величину и структуру запасов полезных ископаемых стратегического значения, а также на уровень оплаты труда в Западной, Центральной и Восточной Европе, чтобы прийти к выводу о четкой заинтересованности Западной Европы в использовании интегрирующихся в ЕС стран Центральной и Восточной Европы дешевой рабочей силы для трудоемких процессов и получении стратегического сырья.

Таблица 6.1. Запасы полезных ископаемых (в процентах от мировых запасов[1])

	Западная Европа	Центральная и Восточная Европа
Нефть	4	22
Природный газ	4	30
Уголь	20	25
Уран	5	28
Драгоценные металлы	2	25
Цветные металлы	6	16

[1] Источники: Европейский комитет статистики, ЕБРР, Экономический отчет, Атлас мировой промышленности, Национальная статистика; National Statistics, Institut der deutschen Wirtschaft, IMD, OECD, IWN, WHW.

Среднечасовая заработная плата в Западной Европе составляет 17,78, Центральной и Восточной Европе — 1,23 долл. США.

Таким образом, интеграция национальной экономики в мировую экономическую систему, то есть в ее доминирующие группировки, может быть осуществлена в случае сходства экономического и политического порядков и заинтересованности этих группировок в приеме интегрирующейся страны на определенных условиях.

Экономическая интеграция — многоэтапный процесс. Обычно она начинается соглашением между странами, которые предоставляют друг другу льготы. Постепенно степень интеграции растет по мере перехода от одного уровня к другому (табл. 6.2).

Первым уровнем интеграции является зона свободной торговли. В этом типе соглашения все государства-участники устраняют тарифы на экспорт продуктов друг друга, и в то же время каждое государство сохраняет независимость в выборе торговой политики по отношению к другим государствам. Не существует общей торговой политики в отношении стран, не входящих в зону свободной торговли.

Вторым уровнем интеграции является таможенный союз, в рамках которого все пошлины между странами, входящими в него, ликвидируются и союз принимает общую внешнюю торговую политику относительно других стран. Таможенный союз, заключая договоры со странами, не входящими в союз, действует как единое целое.

Третьим уровнем интеграции является общий рынок, в рамках которого ликвидируются все тарифы, барьеры для перемещения факторов производства, вырабатывается общая внешняя торговая политика по отношению к странам, не являющимся членами общего рынка.

Четвертым уровнем интеграции является экономический союз, включающий в себя все принципы общего рынка, но дополняющий эти принципы объединением экономических институтов, регламентирующих деятельность всех стран-участниц, а также предполагающий координацию их экономической политики.

Пятым уровнем интеграции является экономический и валютный союз. В рамках такого союза в дополнение к правилам, действующим в экономическом союзе, вводится необходимость использования единой валюты (например, «евро» в странах ЕС).

Таблица 6.2. Стадии экономической интеграции

№ п/п	Название интеграционного объединения	Отношение к пошлинам	Тип внешнеторговой политики	Отношение к факторам производства	Тип экономической политики
1	Зона свободной торговли	Ликвидированы	Индивидуальная внешнеторговая политика стран-участниц с третьими странами	Нет свободного движения факторов производства	Каждая страна проводит свою экономическую политику
2	Таможенный союз	Ликвидированы	Единая внешнеторговая политика с третьими странами	Нет свободного движения факторов производства	Каждая страна проводит свою экономическую политику
3	Общий рынок	Ликвидированы	Единая внешнеторговая политика с третьими странами	Свободное движение факторов производства	Каждая страна проводит свою экономическую политику
4	Экономический союз	Ликвидированы	Единая внешняя политика с третьими странами	Свободное движение факторов производства	Единая координация всей экономической политики (за исключением денежной)
5	Экономический и валютный союз	Ликвидированы	Единая внешняя политика с третьими странами	Свободное движение факторов производства	Единая экономическая (в том числе и денежная) политика

Выбор страной того или иного уровня интеграции зависит от складывающейся в стране и мировой экономической системе ситуации, определяемой указанными в предыдущем параграфе факторами. Вместе с тем принятие решения об уровне интеграции связано с анализом возникающих при этом проблем, специфичных для каждой страны.

6.3. Всемирная торговая организация — институциональная основа интеграции в мировую экономическую систему

Рассмотрим принципиальные положения интеграции страны в мировую экономическую систему, предусмотренные ВТО, являющейся единственной институциональной основой всемирной торговой системы, занимающейся установлением правил торговли товарами, услугами и связанными с торговлей аспектами собственности. Своей главной функцией ВТО считает обеспечение предсказуемого режима свободной торговли и разрешение споров между участниками.

Полноправными участниками ВТО в начале 2002 г. являлись 147 государств. Около 30 стран, в том числе и Россия, считаются наблюдателями. Наблюдателями являются также около 50 международных организаций, среди которых Международный валютный фонд (МВФ) и Мировой банк.

Решения в ВТО принимаются всеми странами-участницами на основе консенсуса и ратифицируются национальными парламентами.

Процедура вступления в ВТО заключается в нахождении согласованных условий торговли вступающей страны с каждым участником. При вступлении в ВТО законы страны должны удовлетворять нормам ВТО. Эти нормы достаточно жестки: отказ от дотации экономики из государственного бюджета; бюджет должен иметь социальную направленность, а не являться механизмом перераспределения денег налогоплательщиков между избранными отраслями экономики; импортные пошлины должны быть снижены; единожды согласованные условия присоединения к ВТО практически невозможно изменить и т. п. Отсюда следует, что должны быть пересмотрены все основные институты, регламентирующие экономическую деятельность в стране, которая хочет присоединиться к ВТО.

Вступлению в ВТО должен предшествовать анализ баланса выигрышей и потерь для национальной экономики, возникающих в результате этой акции. Чем же чревато для России вступление в ВТО?

Выигрыши от вступления в ВТО:

- получение *прав на защиту от недобросовестной конкуренции* за счет включения в систему правовой регламентации торговли, принятой в ВТО;

- *участие в выработке правил международной торговли* с учетом своих национальных интересов;
- получение *лучших условий доступа российской продукции* на иностранные рынки;
- *активизация структурных реформ* и усилий российских предприятий по повышению своей конкурентоспособности;
- *улучшение имиджа России* как полноценного участника международной торговли, улучшение инвестиционного климата России.

Потери и угрозы для национальной экономики:

- *усиление импортной экспансии* и вызванное этим разорение неконкурентоспособных отраслей и предприятий;
- *уменьшение поступлений в бюджет* и необходимость повышения налогов в результате отмены экспортных пошлин;
- усиление давления на Россию с целью *повышения тарифов на энергию до мирового уровня*, что приведет к утрате ценовых конкурентных преимуществ во всех отраслях национальной экономики;
- переориентация зарубежных производителей от ввоза готовой продукции к перемещению в Россию новых производств и *завоеванию ее внутреннего рынка* в связи с либерализацией импорта;
- масштабные *социальные издержки* (закрытие предприятий, уменьшение числа рабочих мест, миграция и т. п.) в связи с либерализацией доступа на российский рынок и вытеснения с него отечественных производителей.

Анализ приведенных выигрышей и угроз позволяет определить наличие или отсутствие объективных предпосылок интеграции страны в мировую экономическую систему, а также выявить проблемы, связанные с интеграцией. Эти проблемы достаточно серьезны. Назовем некоторые из них.

1. Необходимо ответить на главный вопрос — нужно ли России вступать в ВТО? Интеграция России в мировую экономику неизбежна, но нельзя потерять производства, способные в будущем обеспечить конкурентные преимущества страны.
2. Россия должна определить национальные конкурентные преимущества, не утратятся ли они со вступлением в ВТО?

3. Российские компании должны составить глобальные стратегии, в которых ответить на вопросы: как не потерять внутренний рынок в конкуренции с импортом? Как укрепить позиции на внешнем рынке?
4. Общество призвано оценить проблемы, связанные с интеграцией в международное разделение труда. Допустимо ли для страны потерять целые отрасли хозяйства? Какой будет уровень безработицы? Чем это грозит обществу?
5. Государство должно разработать экономическую стратегию. Как поддерживать перспективные отечественные компании? Как отстаивать их интересы на рынках? На каких условиях и когда вступать в ВТО?

Все указанные проблемы усугубляются еще и внутренними проблемами, присущими непосредственно предприятиям России. По результатам анкетирования предприятий проблемы, с которыми столкнутся предприятия при вступлении России в ВТО, выглядят следующим образом (в процентах к общему числу опрошенных руководителей предприятий):

Устаревшее оборудование и технология	39
Отсутствие средств на модернизацию	28
Ценовая неконкурентоспособность	24
Неконкурентоспособность по дизайну и качеству	15
Отсутствие средств на научные исследования	5
Сужение внутреннего рынка	18
Высокие цены на услуги естественных монополий	45
Несовершенство институциональной среды	9
«Наводнение» рынков импортными товарами	13

Наличие подобных проблем может отрицательно сказаться на желании правящей элиты страны принять на вооружение саму идею интеграции. В этой связи следует рассмотреть основные положения политики противоположного направления — политики самоизоляции.

Исторический опыт показывает, что не всегда та или иная страна стремится к интеграции, руководствуясь при этом либо необходимостью сохранения национальной экономики в кризисных экономических или политических ситуациях (например, подготовкой

или ведением войны), либо стремлением к экспансии, то есть расширению «жизненного пространства» с целью увеличения путем захвата чужих территорий необходимых ресурсов. Подобная политика выражается в полном или частичном отказе от импорта и перехода к самообеспечению. Таким образом, доктрина автаркии выступает за экономическую независимость страны от всех других государств.

Цель политики автаркии существенно отличается от целей политики протекционизма, поскольку последний не отрицает полезности международной торговли и не ставит задачи полного самообеспечения всеми необходимыми продуктами и ресурсами.

В зависимости от мотивов, которыми руководствуется государство, принявшее политику самоизоляции, различают два типа автаркии (Перу Ф., 1940).

Автаркия замыкания в себе. Этот тип связан с подготовкой к войне и с самой войной и характеризуется принятием ряда мер:

- отказ от значительной части импорта и контроль валютных операций;
- политика поощрения производства заменителей и синтетических изделий (широко применялась в Германии в период подготовки и ведения Второй мировой войны, когда производилось большое количество так называемых «эрзацев»);
- полное использование всех производительных сил страны.

Автаркия экспансионизма. Чтобы не снизить свои потребности до уровня имеющихся в распоряжении страны собственных ресурсов, автаркическая страна стремится расширить свои ресурсы, добиваясь путем обмена или завоевания новых территорий, способных обеспечить прирост недостающих ресурсов (завоевав практически всю Европу, Германия использовала ресурсы завоеванных стран в войне против СССР и повышения уровня жизни собственного населения).

Политика автаркии снижает эффективность функционирования национальной экономики, поскольку страна лишается возможности использовать абсолютные и относительные преимущества, получаемые в результате развития международной торговли. Однако в определенных условиях такая политика может способствовать увеличению уровня занятости населения за счет развития (даже

малоэффективных) собственных производств тех видов продукции, для которых страна в результате автаркической политики располагает своими или завоеванными ресурсами. В случае отсутствия таких ресурсов политика автаркии неизбежно приводит к примитивизации потребностей собственного населения либо к неполному их удовлетворению. Снижается жизненный уровень, вводится механизм рационирования продуктов.

Вместе с тем следует иметь в виду, что чрезмерная зависимость от импорта может отрицательно сказаться на экономической безопасности страны. Поэтому политика интеграции в мировую экономическую систему тесно связана с проблемой обеспечения экономической, а следовательно, и национальной безопасности страны. Именно этот фактор является определяющим при согласовании условий вступления страны в ВТО и разработки стратегических целей интеграции и выборе средств их достижения. Такими целями и средствами могут быть:

- сохранение России в числе мировых центров силы, доведение уровня жизни населения страны до мировых стандартов;
- осуществление «догоняющей модернизации» хозяйства, поддержание высоких темпов экономического роста (8–10% в год на ближайшие 10–15 лет);
- установка на развитие и освоение внутреннего рынка, исключающая, однако, автаркию (поддержание технологических и потребительских стандартов);
- поддержание, консолидация и наращивание конкурентоспособности отечественной промышленности;
- промышленная политика — государственные закупки, субсидии, кредиты, гарантии, таможенное регулирование, отраслевой мониторинг и выбор приоритетов — ядро экономической политики, направленной на повышение конкурентоспособности отечественных производителей;
- условия вступления в ВТО выступают как средство регулирования конкуренции в разных отраслях российской экономики (открытие ниш, где Россия отстала, закрытие ниш, где отечественные производители не готовы к иностранной конкуренции, но которые нельзя терять по соображению национальной безопасности).

Таким образом, можно заключить, что интеграция страны в мировую экономическую систему требует тщательной подготовки как в научном плане, в организации процесса интеграции властными структурами, так и в формировании благоприятного отношения к этому процессу широкой общественности страны.

Выводы

1. На международные экономические позиции нации оказывают влияние такие факторы, как уровень развития национальной экономики, структура национальной экономики, ее экономическое могущество.
2. Мировая экономическая система включает в себя взаимосвязанные национальные экономики с аналогичными или различающимися экономическим, политическим и идеологическим порядками, что приводит к возникновению проблемы взаимоотношений мировой экономической системы и национальной экономики той или иной страны.
3. Интеграция национальной экономики в мировую экономическую систему, то есть в ее доминирующие группировки, может быть осуществлена в случае сходства экономического и политического порядков и заинтересованности этих группировок в приеме интегрирующейся страны на определенных условиях.
4. Принципиальные положения интеграции страны в мировую экономическую систему, предусмотрены ВТО, являющейся единственной институциональной основой всемирной торговой системы, занимающейся установлением правил торговли товарами, услугами и связанными с торговлей аспектами собственности. Своей главной функцией ВТО считает обеспечение предсказуемого режима свободной торговли и разрешение споров между участниками.
5. При вступлении в ВТО законы страны должны удовлетворять нормам ВТО. Отсюда следует, что должны быть пересмотрены все основные институты, регламентирующие экономическую деятельность в стране, которая хочет присоединиться к ВТО.
6. Исторический опыт показывает, что не всегда та или иная страна стремится к интеграции, руководствуясь при этом либо не-

обходимостью сохранения национальной экономики в кризисных экономических или политических ситуациях (например, подготовкой или ведением войны), либо стремлением к экспансии. Подобная политика выражается в полном или частичном отказе от импорта и перехода к самообеспечению (автаркии).

7. Чрезмерная зависимость от импорта может отрицательно сказаться на экономической безопасности страны. Поэтому политика интеграции в мировую экономическую систему тесно связана с проблемой обеспечения экономической, а следовательно, и национальной безопасности страны.

Контрольные вопросы и задания

1. Какие факторы влияют на международные экономические позиции нации?
2. В чем проявляется превосходство промышленно развитых стран на международных рынках? На основе какого показателя можно количественно оценить это превосходство?
3. Каково влияние крупных экономических группировок на международные позиции страны?
4. Какие стадии (фазы) проходит эволюционный цикл платежных балансов страны? На какой стадии, по вашему мнению, находится Россия?
5. Какие уровни интеграции страны в мировую экономическую систему вам известны? Какой из этих уровней, с вашей точки зрения, предпочтителен для России?
6. Проанализируйте проблемы, возникающие в национальной экономике России при вступлении в ВТО.
7. Проанализируйте выигрыши и потери, обусловленные вступлением России в ВТО.
8. Какую функцию внутри страны могут выполнять условия вступления России в ВТО?
9. В чем состоит различие «автаркии замыкания в себе» и «автаркии экспансии»?
10. Проанализируйте влияние выигрышей и угроз, обусловленных вступлением в ВТО, на национальную, в том числе экономическую, безопасность России.

11. Прокомментируйте изложенные в главе стратегические цели интеграции России в мировую экономическую систему.
12. Какими моделями государственного воздействия на экономическую деятельность определяется экономическая политика?

Глава 7

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ

7.1. Понятие экономической безопасности

Экономическая безопасность — это состояние национальной экономики, обеспечивающее удовлетворение жизненно важных потребностей страны в материальных благах независимо от возникновения в мировой экономической системе или внутри страны форс-мажорных обстоятельств социально-политического, экономического или экологического характера.

Подобные обстоятельства могут возникнуть в результате обострения межгосударственных отношений; возникновения военных конфликтов и террористических актов; дестабилизации внутриполитической ситуации, усиления социальной напряженности, резких изменений демографической ситуации; усиления дискриминационного влияния тех или иных доминирующих экономических группировок или политических союзов и обострения конкурентной борьбы как вне, так и внутри страны; истощения жизненно важных ресурсов; возникновения стихийных бедствий и экологических катастроф в стране и за рубежом и т. п.

Экономическая безопасность может быть достигнута тогда, когда степень зависимости страны от доминирующей экономики (или доминирующей в экономическом, военном или политическом отношении группы стран), а также степень обострения внутриполитической, социально-экономической и экологической ситуаций не превышают предела, грозящего утратой национального суверенитета, существенным ослаблением экономической мощи, значи-

тельным снижением уровня и качества жизни нации либо срывом достижения глобальных стратегических целей страны.

Уровень экономической безопасности предопределяется следующими факторами:

- *геополитическим и экономико-географическим положением* страны и связанным с этим размещением производительных сил на территории страны, доступом к отечественным и зарубежным стратегическим ресурсам;
- *экономической и военно-политической мощью* страны и ее конкурентными позициями в мировой экономической системе по стратегически важным видам экономической деятельности;
- *ориентацией институциональной системы страны* на поддержку отраслей национальной экономики, от которых зависит уровень экономической безопасности;
- *приоритетами экономической политики* государства в отношении детерминант «национального ромба» (Портер М., 1993), обеспечивающими конкурентные преимущества отраслей и предприятий национальной экономики;
- *приоритетами экономической политики* государства в отношении социально-экономической и экологической сферы, обеспечивающими достижение международных (европейских) стандартов качества жизни населения страны (включая уровень здоровья, образования, социальной инфраструктуры, культуры, искусства);
- *параметрами отраслевой и региональной структур ВВП*, учитывающими стратегическую значимость отраслей национальной экономики и регионов страны для обеспечения экономической безопасности;
- условиями, определяющими *принципы функционирования национальной экономики в составе ВТО, и зависящей от этих условий структуры экспорта/импорта* материальных благ первого и высшего порядков, а также нематериальных активов, отнесенных к категории стратегической значимости;
- *наличием резервов* стратегически важных материальных благ первого и высшего порядков в объемах, достаточных для обеспечения экономической безопасности в условиях форс-мажорных обстоятельств.

Перечисленные факторы, по существу, отражают спектр внешних и внутренних угроз экономической безопасности, показанный на рис. 7.1. Каждая из этих угроз представляет определенную степень опасности для страны, что, в свою очередь, предопределяет приоритеты противодействия этим угрозам.

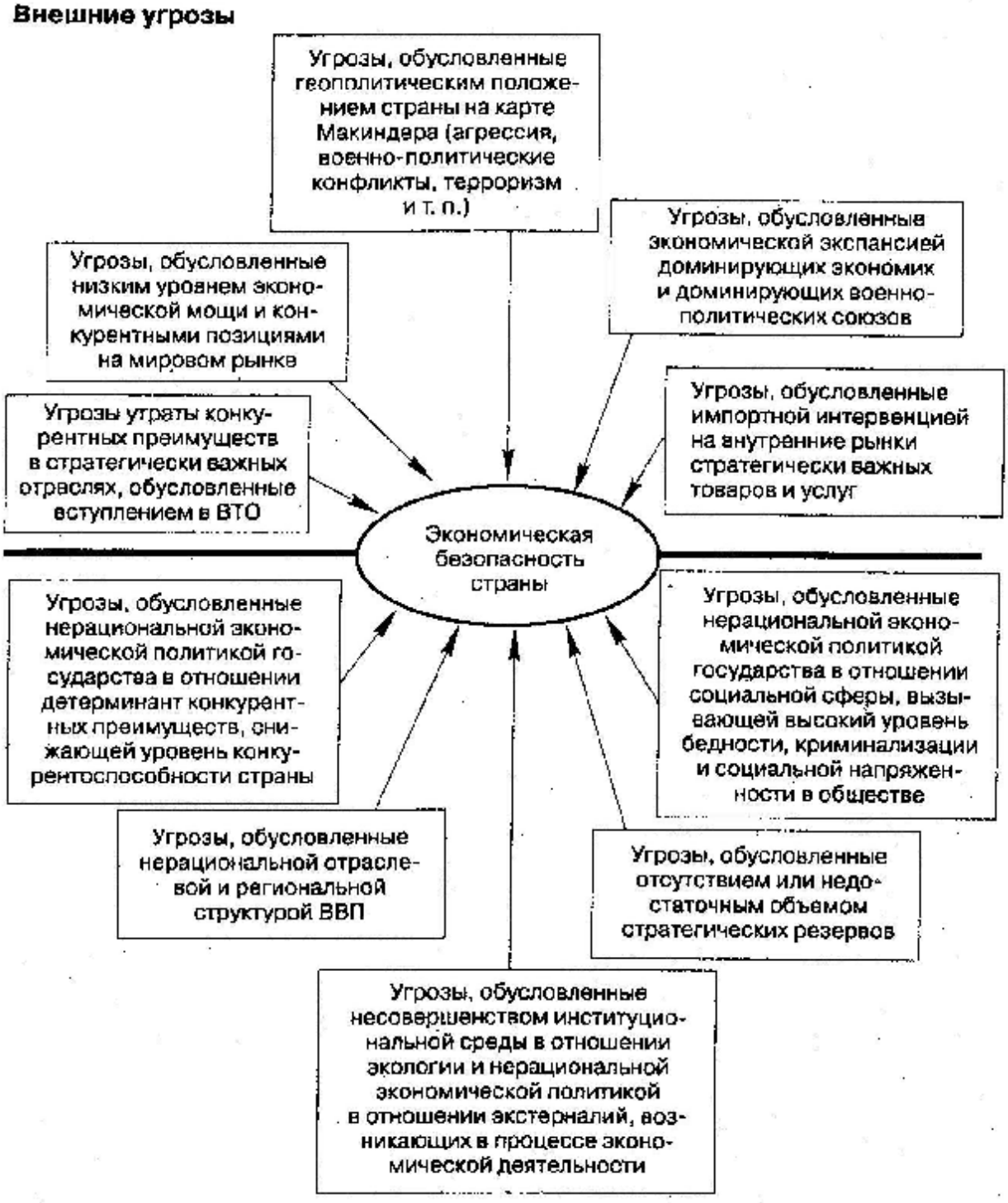

Рис. 7.1. Спектр угроз экономической безопасности страны

Для оценки степени опасности той или иной угрозы и выбора приоритетных направлений по предотвращению и ликвидации последствий потенциальных угроз необходимо использовать наиболее информативные показатели, совокупность которых позволила бы оценить состояние (достигнутый уровень) экономической безопасности страны.

Рассмотрим принципиальные положения построения системы показателей оценки уровня экономической безопасности.

7.2. Принципы оценки уровня экономической безопасности

Существуют официальные показатели оценки уровня экономической безопасности. В 1996 г. Совет безопасности Российской Федерации утвердил показатели, призванные охарактеризовать состояние экономической безопасности национальной экономики (Глазьев С., 1997). Эти показатели построены по принципу сравнения значений, достигнутых в России, со значениями, характеризующими состояние национальных экономик стран «семерки» и среднемировыми показателями (последние только по душевому ВВП). Всего таких показателей 22. Среди этих показателей: доля в промышленном производстве обрабатывающей промышленности, объем инвестиций в процентах к ВВП, расходы на научные исследования в процентах к ВВП, продолжительность жизни; уровень безработицы, уровень инфляции, объем наличной иностранной валюты к объему наличных рублей, доля импорта во внутреннем потреблении, всего, в том числе продовольствия и др.

Сравнительные данные, приведенные в этом документе, позволяют сделать вывод о весьма тревожном положении, сложившемся в российской экономике в 1996 г. Вместе с тем оценить предел степени зависимости национальной экономики от мировой экономической системы достаточно сложно из-за значительного числа одновременно действующих противоречивых факторов, обладающих к тому же высоким уровнем неопределенности воздействия. Тем более сложно дать дифференцированные значения этого предела для оценки возможных последствий. Так, например, нельзя утверждать, что угроза национальному суверенитету обязательно наступает, если доля импорта продовольствия в общем объеме потреб-

ляемых страной продуктов превышает 40 или 70% по стоимости этих продуктов. В данном случае нужно знать, о каких продуктах идет речь. Если 70% импортируемых продуктов питания составляют деликатесные (и, следовательно, весьма дорогие) продукты, то это вовсе не грозит населению страны голодом в случае прекращения таких импортных поставок. И наоборот, прекращение поставок дешевых импортных продуктов первой необходимости (например, хлеба для России, риса для стран Юго-Восточной Азии в периоды неурожая или стихийных бедствий в этих странах), доля стоимости которых в общем объеме потребляемых товаров и услуг невысока, может заставить правительства этих стран пойти на весьма серьезные политические уступки, нарушающие не только их стратегические замыслы, но и представляющие угрозу для их суверенитета.

Необходимо разработать более информативную систему оценки, позволяющую не только зафиксировать расхождение достигнутых в стране значений отдельных показателей и показателей, характеризующих состояние экономики других стран, но и выявить характер, интенсивность и значимость угроз экономической безопасности. Эта система оценки должна также служить базой для выявления причин и возможных последствий возникновения подобных угроз.

Прежде всего зададим вопрос, можно ли оценить уровень экономической безопасности каким-то единым интегральным показателем или для такой оценки необходима совокупность (система) частных показателей, которые позволят не только констатировать, что уровень безопасности высокий или низкий, но и выбрать приоритетные направления противодействия угрозам. Априори можно утверждать, что нужны и те и другие показатели. Однако они должны, с одной стороны, использоваться для разных целей исследования проблемы экономической безопасности, с другой — эти показатели должны быть составлены таким образом, чтобы интегральный показатель мог быть представлен некой функцией, зависящей от частных показателей. В этом случае оценка с помощью интегрального показателя явится базой для глобальных решений, значения же частных показателей послужат основой для выработки направлений противодействия конкретным угрозам в рамках этих глобальных решений.

Начнем с выбора *интегрального* показателя уровня экономической безопасности.

Если исходить из определения понятия экономической безопасности, приведенного в предыдущем параграфе, уровень безопасности должен отвечать на вопрос, насколько ситуация, сложившаяся в национальной экономике, угрожает суверенитету страны, ее независимости.

Из теории катастроф известно, что различают три уровня кризисного состояния экономики: критическое, кризисное и катастрофическое. Если распространить эти категории на рассматриваемую проблему в глобальном плане, к уровню экономической безопасности также можно подойти с позиций такой «лингвистической переменной»: «плохо», «очень плохо», «безнадежно», дополнив эти категории оценкой «удовлетворительно». В этом случае необходимо найти критерий, относительно которого «выставляются» эти оценки. Таким критерием может стать маржинальная (предельная) склонность к импорту, которая определяется отношением дополнительного прироста импорта к приросту национального дохода:

$$S_{imp} = \frac{\Delta M}{\Delta R},$$

где ΔM — дополнительное увеличение (прирост) импорта при увеличении национального дохода на агрегированную денежную единицу; ΔR — прирост национального дохода на одну агрегированную денежную единицу.

Этот показатель в контексте оценки уровня экономической безопасности позволяет определить, насколько национальная экономика зависит от внешнего мира. Чем выше уровень развития и степень диверсификации экономики, тем меньше склонность к импорту. Это объясняется возможностью таких стран обеспечить себя собственными необходимыми факторами производства и продуктами индивидуального спроса.

Следовательно, с одной стороны, показатель маржинальной склонности к импорту позволяет заключить, что страна в меньшей или большей степени зависит от состояния мировой экономической системы и складывающихся в ней форс-мажорных обстоятельств. С другой стороны, этот показатель косвенно отражает и внутреннее состояние национальной экономики. Если ситуация в стране

спокойная: невысок уровень или отсутствует социальная напряженность, нет природных катаклизмов, национальная экономика достаточно полно удовлетворяет потребности общества в материальных благах первого и высшего порядков *без существенного прироста импорта*, значит, страна оградила себя от различного рода угроз как внешнего, так и внутреннего порядков. Следовательно, уровень экономической безопасности высок. По мере роста величины ΔM уровень экономической безопасности снижается, страна попадает все в большую зависимость от мировой экономической системы. По данным Це-Чун-Чанга (Барр Р., с. 526), маржинальная склонность к импорту США в период 1924–1938 гг. составляла 0,07, в то время как в Южной Африке – 0,43.

Этот показатель дает информацию самого общего характера: насколько зависит страна от мировой экономической системы, насколько существенны потенциальные угрозы, находится ли страна (с позиций экономической безопасности) в *удовлетворительном, критическом, кризисном* или *катастрофическом* состоянии.

Вместе с тем необходим более глубокий анализ самого показателя. Необходимо учитывать структуру импорта по номенклатурным группам товаров и услуг, стратегическую значимость этих товаров и услуг для национальной безопасности страны. Для каждой страны должны быть определены своеобразные «категории стратегической значимости» тех или иных групп товаров и услуг, приобретаемых по импорту. При этом следует учитывать национальные особенности, ментальность населения, возможности импортозамещения и т. п.

Отсюда следует, что помимо интегрального показателя оценки уровня экономической безопасности необходимы частные показатели, с помощью которых можно не только ответить на вопрос, каков этот уровень, но и выявить причины сложившегося состояния, то есть ответить на вопрос, почему такое состояние сложилось и какими факторами (внешними и внутренними) оно инициируется.

Определив для каждой угрозы три характеристики: интенсивность влияния той или иной угрозы на уровень экономической безопасности V, значимость этой угрозы Z для обеспечения независимости страны, ее суверенитета либо для достижения важнейших стратегических целей, вероятность возникновения угрозы p, можно построить множество частных показателей W, каждый из которых будет представлять собой математическое ожидание возникно-

вения угрозы с интенсивностью V и значимостью Z. Для более целенаправленного анализа показатели W целесообразно сгруппировать по категориям, приведенным на рис. 7.1 (с. 150). Тогда более четко проявится зависимость уровня экономической безопасности от той или иной комплексной угрозы, что позволит разрабатывать государственные целевые программы (системы взаимоувязанных мер) противодействия комплексу взаимозависимых угроз. Например, противодействия угрозам, обусловленным вступлением в ВТО, угрозам, обусловленным отсутствием резервов, угрозам, обусловленным экономической экспансией доминирующих экономик, и т. п.

Математическое ожидание возникновения угроз, являющихся составляющими комплексной угрозы, определяют по формуле:

$$W(i,j)=\sum_{k=1}^{m(i,j)} M(X(i,j,k))=\sum_{k=1}^{m(i,j)} M(V(i,j,k)Z(i,j,k))= \\ =\sum_{k=1}^{m(i,j)} (p(i,j,k)V(i,j,k)Z(i,j,k)), \qquad (7.1)$$

где i — индекс *комплексной* угрозы (см. рис. 7.1); j — индекс составляющей комплексной угрозы; k — индекс значений характеристик интенсивности и значимости составляющей комплексной угрозы; $m(i,j)$ — количество рассматриваемых характеристик интенсивности и значимости комплексной угрозы.

Математическое ожидание возникновения *комплексной* угрозы определяют по формуле:

$$W(i)=\sum_{j=1}^{n(i)} p(i,j)W(i,j). \qquad (7.2)$$

Здесь $n(i)$ — число составляющих i-й комплексной угрозы.

Интенсивность влияния угрозы и ее значимость могут быть оценены соответствующими коэффициентами, нормированными к единице. Тогда математическое ожидание зависимости маржинальной склонности к импорту S_{imp} от интенсивности, значимости и вероятности возникновения комплексных угроз может быть представлено функцией:

$$S_{imp}=f(W(1),\ldots,W(n)),$$

где n — число комплексных угроз экономической безопасности страны; а f — функция, убывающая по каждому из своих аргументов.

Вид функции f определяется на основе соответствующих статистических исследований. Можно лишь утверждать, что по мере увеличения значения S_{imp} уровень экономической безопасности будет снижаться.

Наряду с подобной *дифференциацией* в процессе разработки и реализации целевых программ должна осуществляться их координация.

Системность является непременным условием не только собственно обеспечения экономической безопасности, но и достижения эффективности этого процесса за счет рационального использования необходимых материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Особое внимание должно быть уделено *интеллектуальным* ресурсам, необходимым для целенаправленной адаптации институциональной системы к решению проблем обеспечения экономической безопасности. К разработке формальных институтов (законодательных и нормативных актов), регулирующих процесс обеспечения экономической безопасности, должны привлекаться компетентные в различных сферах науки и практики специалисты высокого класса, способные проанализировать возможные последствия угроз для экономической, социальной и экологической сфер страны. Работа таких специалистов может быть организована по методу коллективной генерации идей (мозговые атаки, метод «Дельфи» и т. п.). На основе анализа разрабатываются меры противодействия этим угрозам.

Для того чтобы в результате анализа определить, к какому состоянию (удовлетворительному, критическому, кризисному или катастрофическому) следует отнести достигнутый уровень экономической безопасности, устанавливают соответствующие интервалы значений S_{imp}. Величина этих интервалов увязывается с результатами анализа последствий возникновения угроз.

7.3. Принципы анализа последствий возникновения угроз экономической безопасности

Рассмотрим некоторые аспекты подобного анализа дифференцированно по экономической, социальной и экологической сферам.

Экономическая сфера. Последствия возникновения угроз экономической безопасности страны в этой сфере связаны главным образом с *утратой или существенным снижением конкурентоспо-*

собности национальной экономики, ее отдельных отраслей и предприятий. Результатами (в зависимости от интенсивности этой угрозы) могут стать: сокращение национального богатства страны, существенное снижение ВВП, массовые банкротства предприятий, резкое изменение отраслевой и региональной структур национальной экономики, рост дефицита государственного бюджета, существенный рост внешнего и внутреннего долга страны, исчерпание стратегических ресурсов и т. п.

Следовательно, задачами анализа последствий возникновения угроз в экономической сфере должны стать:

- выявление *степени влияния* перечисленных на рис. 7.1 угроз и комплекса взаимоувязанных угроз на каждое из указанных последствий (сокращение национального богатства, снижение ВВП, массовые банкротства и т. п.);
- оценка *возможных потерь* наступления каждого последствия и всей их совокупности (сокращение числа предприятий и рабочих мест, снижение налогооблагаемой базы, рост издержек, связанных с восполнением стратегических ресурсов, и т. п.);
- выявление потенциальных внешних и внутренних *источников возмещения* этих потерь (увеличение налоговых ставок, рост внешних заимствований, рост темпов инфляции, наличие отечественных и зарубежных НИОКР, реализация которых позволит возместить потери, и т. п.);
- оценка *возможности доступа* к источникам возмещения потерь (потенциальная стоимость обслуживания внешнего и внутреннего долга, допустимые пределы увеличения налоговых ставок, возможность приобретения лицензий на использование необходимых патентов и т. п.);
- оценка необходимых *ресурсов* для привлечения доступных источников возмещения потерь (наличие специалистов требуемой квалификации, наличие финансовых ресурсов для приобретения лицензий и т. п.);
- разработка рекомендаций по содержанию *целевых программ* противодействия выявленным угрозам.

Социальная сфера. Последствия возникновения угроз экономической безопасности в этой сфере связаны главным образом с массовой безработицей, обусловленной существенным сокращением

неконкурентных отраслей и предприятий национальной экономики. Результатами этого (в зависимости от интенсивности угроз) могут стать: снижение уровня и качества жизни населения; рост уровня бедности; существенное расслоение населения по уровню доходов; усиление миграции ищущих работу внутри страны; «утечка мозгов» за пределы страны; существенные демографические изменения: рост естественной убыли, сокращение средней продолжительности жизни; рост темпов заболеваний и величина потерь, вызванных ими, и т. п.; криминализация общества; усиление ксенофобии, национальной нетерпимости, деятельности экстремистских группировок; усиление социальной напряженности и социальных конфликтов и т. п.

Задачи анализа последствий возникновения угроз экономической безопасности в социальной сфере аналогичны задачам в сфере экономики. Уточняются лишь некоторые специфические для социальной сферы параметры:

- выявление *степени влияния* перечисленных на рис. 7.1 угроз и комплекса взаимоувязанных угроз на каждое из указанных последствий (снижение уровня и качества жизни, рост уровня бедности, расслоение населения по уровню доходов и т. п.);
- оценка *возможных потерь* наступления каждого последствия и всей их совокупности (потерь от утраты трудоспособности в результате роста заболеваний; потерь от снижения уровня занятости и роста в связи с этим пособий по безработице; дополнительных издержек, связанных с ростом миграции населения; потерь, обусловленных криминализацией общества, в частности потерь от сворачивания малого бизнеса под влиянием давления криминальных структур, и т. п.);
- выявление потенциальных внешних и внутренних *источников возмещения* этих потерь (аналогично экономической сфере);
- оценка *возможности доступа* к источникам возмещения потерь (аналогично экономической сфере);
- оценка необходимых *ресурсов* для привлечения доступных источников возмещения потерь (аналогично экономической сфере);
- разработка рекомендаций по содержанию *целевых программ* противодействия выявленным угрозам.

Экологическая сфера. Экономическая безопасность может быть подорвана как нерациональным использованием природных ресурсов, которыми располагает страна, так и «экологической экспансией» со стороны сопредельных государств и национальных экономических агентов. Последствия угроз экологического характера весьма разнообразны. Нерациональное использование природных ресурсов может привести (как минимум) к существенному ухудшению качества жизни населения страны ввиду исчерпания традиционных энергетических и минеральных ресурсов и (как максимум) к вымиранию нации в случае, если не будут найдены ресурсы-субституты или иные средства решения проблемы выживания людей (например, освоение других планет солнечной системы). Не менее сложна проблема «экологической экспансии». Выделим два аспекта этой проблемы: внутренний и внешний.

Внутренняя «экологическая экспансия» проявляется в нарушении экономическими агентами — резидентами и нерезидентами страны — экологических нормативов экономической деятельности.

Внешняя «экологическая экспансия» проявляется в виде трансграничного переноса из других стран загрязняющих веществ на территорию страны. Так, по данным, приведенным в работе (Донченко В. К., 1995), объемы выпадения на территорию России за счет трансграничного переноса из других стран в конце XX в. составили: соединений серы — 1335,0 килотонн, соединений окисленного азота — 596,0, соединений восстановительного азота — 42,2 килотонны.

Последствия «экологической экспансии» как внутреннего, так и внешнего характеров также весьма существенны. Прежде всего «экологическая экспансия» приводит к резкому ухудшению здоровья людей, растут потери от утраты трудоспособности и издержки на восстановление здоровья. Существенно возрастают издержки, связанные с созданием и использованием очистных сооружений, разработкой и использованием безотходной технологии производства, утилизацией отходов и т. п.

Задачи анализа последствий возникновения угроз экономической безопасности в экологической сфере аналогичны задачам в экономической и социальной сферах:

- выявление *степени влияния* угроз и комплекса взаимоувязанных угроз на каждое из указанных последствий;

- оценка *возможных потерь* наступления каждого последствия и всей их совокупности;
- выявление потенциальных внешних и внутренних *источников* возмещения этих потерь;
- оценка *возможности доступа* к источникам возмещения потерь;
- оценка необходимых *ресурсов* для привлечения доступных источников возмещения потерь;
- разработка рекомендаций по содержанию *целевых программ* противодействия выявленным угрозам.

Таким образом, *комплексный анализ* возможных последствий угроз экономической безопасности в экономической, социальной и экологических сферах, решающий перечисленные задачи с использованием приведенных интегрального и частных показателей, позволяет разработать систему мер противодействия этим угрозам, приобретающую форму целевой комплексной программы обеспечения экономической безопасности страны (ЦКПЭБ).

7.4. Принципы алгоритмизации комплексного анализа состояния экономической безопасности страны

Комплексный анализ состояния экономической безопасности страны представляет собой ряд последовательных действий, позволяющих в конечном итоге выбрать наиболее предпочтительные стратегии предотвращения и нейтрализации угроз (рис. 7.2).

Выявление комплексных угроз, их декомпозиция на составляющие частные угрозы и определение их взаимного влияния друг на друга составляют первый этап оценки уровня экономической безопасности страны.

Следующий шаг состоит в оценке влияния системы угроз на экономическую безопасность страны, то есть на величину склонности к импорту.

Для предотвращения и нейтрализации этих угроз необходимо разработать множество определенных стратегий. Это множество ограничено вероятностной оценкой возникновения угроз и их последствий (см. формулу (7.1)), а также возможностью использования необходимых ресурсов для предотвращения или ликвидации

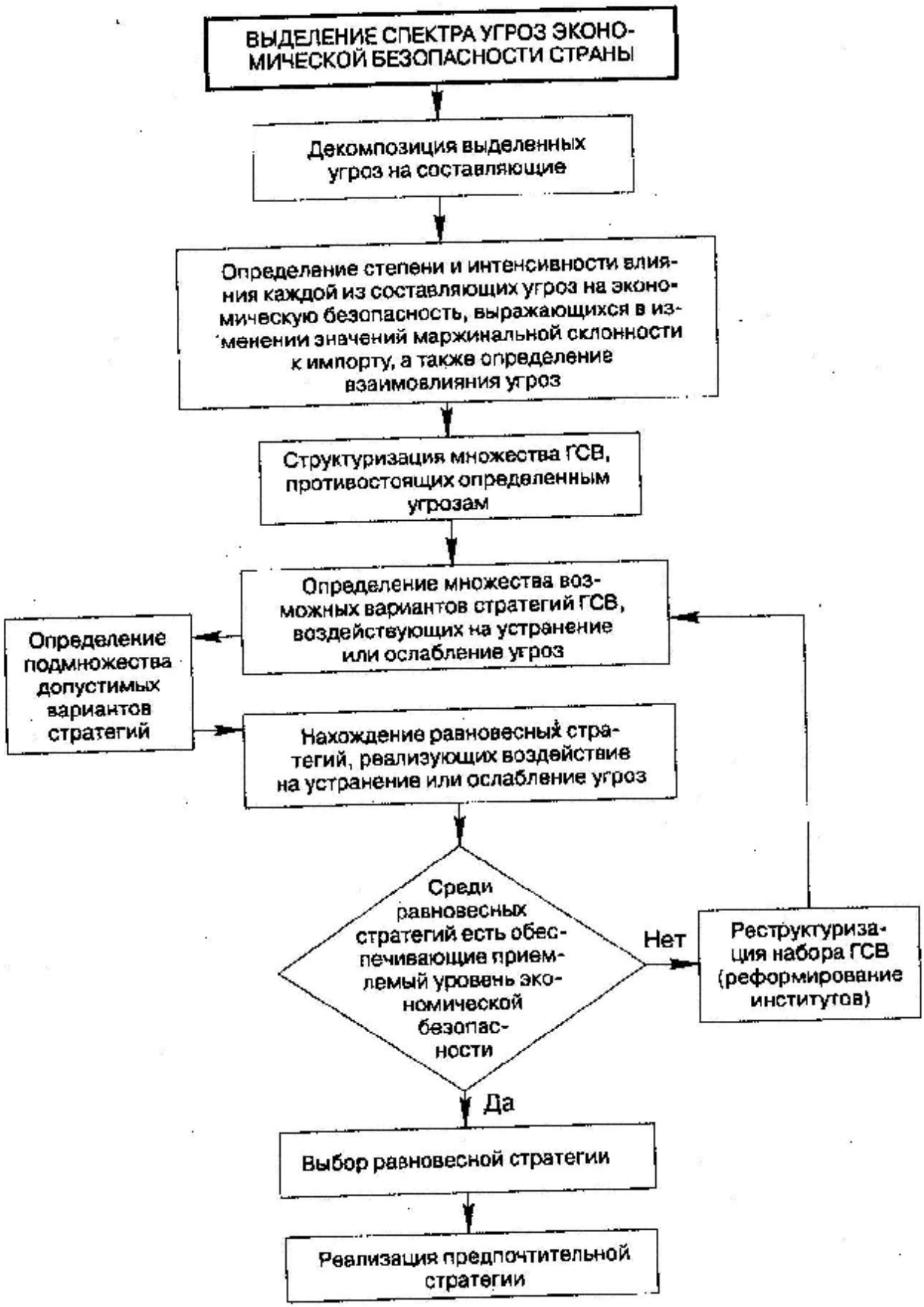

Рис. 7. 2. Спектр угроз экономической безопасности страны

последствий этих угроз. Рассмотрим некоторые приемы алгоритмизации процесса выбора предпочтительных стратегий повышения уровня экономической безопасности страны.

Пусть $r(q, l, j)$ — объем ресурса q-го типа, используемого l-й группой стратегического влияния (ГСВ) для предотвращения и локализации j-й угрозы. Через r_q обозначим возможный объем ресурса q-го типа. Можно ввести соответствующие ограничения по объемам используемых ресурсов

$$\sum_{l,j} r(q,l,j) \le r_q. \qquad (7.3)$$

Число неравенств (7.3) равно числу типов ресурсов.

Формализация процедуры выбора стратегий может быть основана, например, на приложении элементов теории игр для выбора «разумной» стратегии повышения экономической безопасности. Разработка и реализация этих стратегий осуществляются определенными ГСВ. Такими группами могут быть правительственные (государственные), экономические и общественные структуры (организации). Каждая из таких групп стремится реализовать собственные стратегии, ослабляющие или предотвращающие последствия этих угроз. Другими словами, они оказывают воздействие на снижение значимости и интенсивности определенных угроз.

Пусть $N = \{1, \dots, n\}$ — рассмотренное множество ГСВ (множество игроков), $X_i = \{x_{i1}, \dots, x_{is_i}\}$ — множество стратегий игрока i, $H_{ij} = H_i(x_{ij})$ — функция выигрыша i-го игрока, численно равная доле, на которую снижается (или повышается) показатель S_{imp} в результате реализации стратегии x_{ij}. Функции выигрыша $H_{ij} = H_i(x_{ij})$, так же как и соответствующие стратегии x_{ij}, являются функциями используемых ресурсов различных видов в объемах $r(q, l, j)$.

Стратегия повышения уровня экономической безопасности объединяет стратегии каждой из ГСВ. Поэтому множество стратегий формально может быть представлено в виде

$$Y = \left\{ y = \left(x_{1j_1}, x_{2j_2}, \dots, x_{nj_n} \right) : j_1 = 1, \dots, s_1, j_2 = 1, \dots, s_2, \dots, j_n = 1, \dots, s_n \right\}.$$

Выбор определенной стратегии $y \in Y$ означает выбор набора стратегий всех ГСВ. Далее необходимо исследовать множество страте-

гий Y на равновесные (по Нэшу) ситуации, из которых и должна быть выбрана общая стратегия обеспечения экономической безопасности страны. Это означает, что изменение хотя бы одной стратегии x_{ij} может привести к ухудшению всей ситуации. Кроме того, выбор равновесной ситуации обеспечивает координацию деятельности различных ГСВ по предотвращению и локализации комплексных угроз, создавая предпосылки получения синергического эффекта использования ресурсов.

Таким образом, появляется возможность оценки эффективности деятельности по укреплению экономической безопасности страны. Для этого может быть выбран показатель, который формируется следующим образом. Пусть в описанной игровой ситуации имеется $E+1$ равновесных ситуаций. Каждой такой ситуации соответствуют свои объемы используемых ресурсов. Будем предполагать, что объемы используемых ресурсов представлены в денежном выражении $R_0, R_1, \ldots, R_E$, и при этом R_1 – наименьшая из этих величин. Каждой из равновесных ситуаций, соответствует свое значение показателя $S_{пр}$, которые обозначим $S_0, S_1, \ldots, S_E$. Рассмотрим величины:

$$\Delta R_i = R_i - R_0 \ (i = 1, \ldots, E);$$
$$\Delta S_i = S_0 - S_i \ (i = 1, \ldots, E).$$

Среди равновесных ситуаций выберем те, которым соответствуют положительные значения ΔS_i. Для них рассмотрим показатель

$$\frac{\Delta R_i}{\Delta S_i}.$$

Этот показатель характеризует «цену» стратегии предотвращения и нейтрализации угроз, то есть эффективность деятельности по укреплению экономической безопасности. Минимальное значение этого показателя характеризует наиболее целесообразную стратегию с точки зрения использования ресурсов. В составе ΔR_i наряду с издержками, связанными с разработкой и реализацией стратегий, присутствует и синергический эффект координации деятельности различных ГСВ.

Таким образом, для достижения высокого уровня экономической эффективности целевой комплексной программы обеспечения

экономической безопасности (ЦКПОЭБ) необходима координация деятельности всех структур, призванных обеспечивать экономическую безопасность страны. Источником синергического эффекта является согласованное использование всех видов ресурсов для противостояния комплексным угрозам внешнего и внутреннего характера.

7.5. Экономическая безопасность и приоритеты инвестиционной политики

При разработке ЦКПОЭБ одной из наиболее сложных проблем становится проблема выбора *приоритетных* мер противодействия угрозам. Поскольку реализация этих мер требует значительных инвестиций, необходим целевой подход к формированию инвестиционной политики страны.

Анализируя спектр угроз экономической безопасности, представленный на рис. 7.1 (с. 150), можно прийти к выводу, что по крайней мере две трети этих угроз непосредственно связаны с проблемой конкурентоспособности национальной экономики и одна треть — с нерациональной экономической политикой в социальной и экологической сферах. При этом весьма значительная часть угроз в социальной сфере косвенно инициируется уровнем конкурентоспособности экономики.

Таким образом, можно заключить, что основой обеспечения экономической безопасности страны является постоянная, целенаправленная деятельность государства по созданию необходимых условий:

- поддержания конкурентных преимуществ ведущих отраслей национальной экономики на внешних и внутренних рынках за счет совершенствования и развития всех детерминант «национального ромба»;
- достижения европейского (международного) уровня и качества жизни населения страны, в том числе с учетом противодействия «экологической экспансии».

Отсюда следует, что приоритеты инвестиционной политики лежат именно в этих направлениях государственного обеспечения экономической безопасности.

Меры государственной поддержки конкурентных преимуществ национальной экономики

Рассмотрим некоторые аспекты деятельности государства в этом направлении, сгруппировав их по детерминантам «национального ромба».

1. Параметры факторов производства. Как известно, факторы производства подразделяются на общие и специальные. Для обеспечения экономической безопасности государство в первую очередь должно вырабатывать и осуществлять регулирующие воздействия на развитие общих для всех отраслей национальной экономики факторов производства. Специальные факторы эффективнее развиваются силами самих экономических агентов разных уровней в процессе взаимодействия при осуществлении экономической деятельности.

   Основными действиями государства в развитии общих факторов производства являются формирование и создание механизмов реализации формальных институтов, ориентированных на:

   - поддержание высокого технического уровня комплекса элементов основных производственных фондов отраслей национальной экономики, обеспечивающего эффективное и качественное удовлетворение развитых потребностей общества в материальных благах;
   - постоянное наращивание объема и степени использования воспроизводимых и сбережения невоспроизводимых материальных ресурсов, создание государственных резервов стратегических ресурсов, а также поиск и создание новых видов товаров-субститутов;
   - постоянное усиление кадрового потенциала, способного обеспечивать своевременное и эффективное выполнение стратегических целей развития национальной экономики;
   - совершенствование производственной (наука, транспорт, вспомогательные и обслуживающие производства) инфраструктуры и расширение социальной (образование, здравоохранение, коммунальное хозяйство) инфраструктуры, обеспечивающих эффективное функционирование национальной экономики;

- постоянное приращение финансовых ресурсов для инвестирования всех сторон экономической деятельности в соответствии со стратегическими целями укрепления экономической мощи страны.

2. Стратегия фирм, их структура и соперничество:
   - постоянное совершенствование гибкой антимонопольной деятельности и защиты конкуренции, направленных на поддержку национальных конкурентных преимуществ на международных и внутренних рынках стратегически важных товаров, услуг и факторов производства;
   - государственную поддержку образовательных программ, направленных на освоение менеджментом принципов разработки и реализации экономической стратегии предприятий;
   - реформирование банковской системы страны с целью создания благоприятных условий для стратегических инвестиций в развитие конкурентных преимуществ предприятий национальной экономики;
   - совершенствование формальных институтов, регламентирующих процессы банкротства и оздоровления несостоятельных предприятий и обеспечивающих невозможность использования института банкротства в конкурентной борьбе;
   - создание и развитие формальных и поддержка неформальных институтов, регламентирующих принципы добросовестной и санкции против недобросовестной конкуренции;
   - разработку и реализацию протекционистской политики в рамках договоренностей с ВТО о поддержке стратегически важных предприятий и отраслей национальной экономики;
   - поддержку малого бизнеса с целью создания условий для снижения издержек производства за счет развития эффективной кооперации по комплектующим изделиям, полуфабрикатам и изделиям общепромышленного применения, а также издержек, связанных с компенсацией потерь, обусловленных потенциальным сокращением уровня занятости, инициированным вступлением в ВТО.

3. Параметры спроса:
   - обеспечение защиты прав потребителей, способствующих повышению их требовательности к качеству товаров и услуг, производимых отечественными предприятиями как для внутренних, так и внешних рынков;
   - поддержку общественных организаций, защищающих права потребителей, и придание им прав законодательной инициативы в этой области;
   - проведение в рамках договоренностей с ВТО ценовой политики, способствующей формированию сбалансированного спроса на товары и услуги зарубежного и отечественного производства с учетом соотношения эластичности спроса и предложения этих товаров;
   - формирование налоговой политики по регулированию уровня доходов граждан, способствующей повышению покупательной способности и как следствие — требовательности их к качеству товаров и услуг.
4. Родственные и поддерживающие отрасли:
   - стимулирование комплексного развития кластеров взаимосвязанных стратегически важных отраслей национальной экономики с целью повышения их конкурентоспособности;
   - стимулирование экспортной ориентации и импортозамещения потенциально конкурентоспособных предприятий и отраслей национальной экономики, специализированных на производстве стратегически важных ресурсов;
   - регламентацию взаимоотношений между экономическими агентами макро-, мезо- и микроуровней на основе принципов индикативного планирования;
   - регулирование территориального размещения родственных и поддерживающих производств с учетом сложившегося размещения базовых отраслей национальной экономики;
   - стимулирование процесса «вытягивания» потенциально конкурентоспособных отраслей и предприятий до уровня конкурентоспособности на основе модели построения экономической стратегии этого процесса (рис. 7.3).

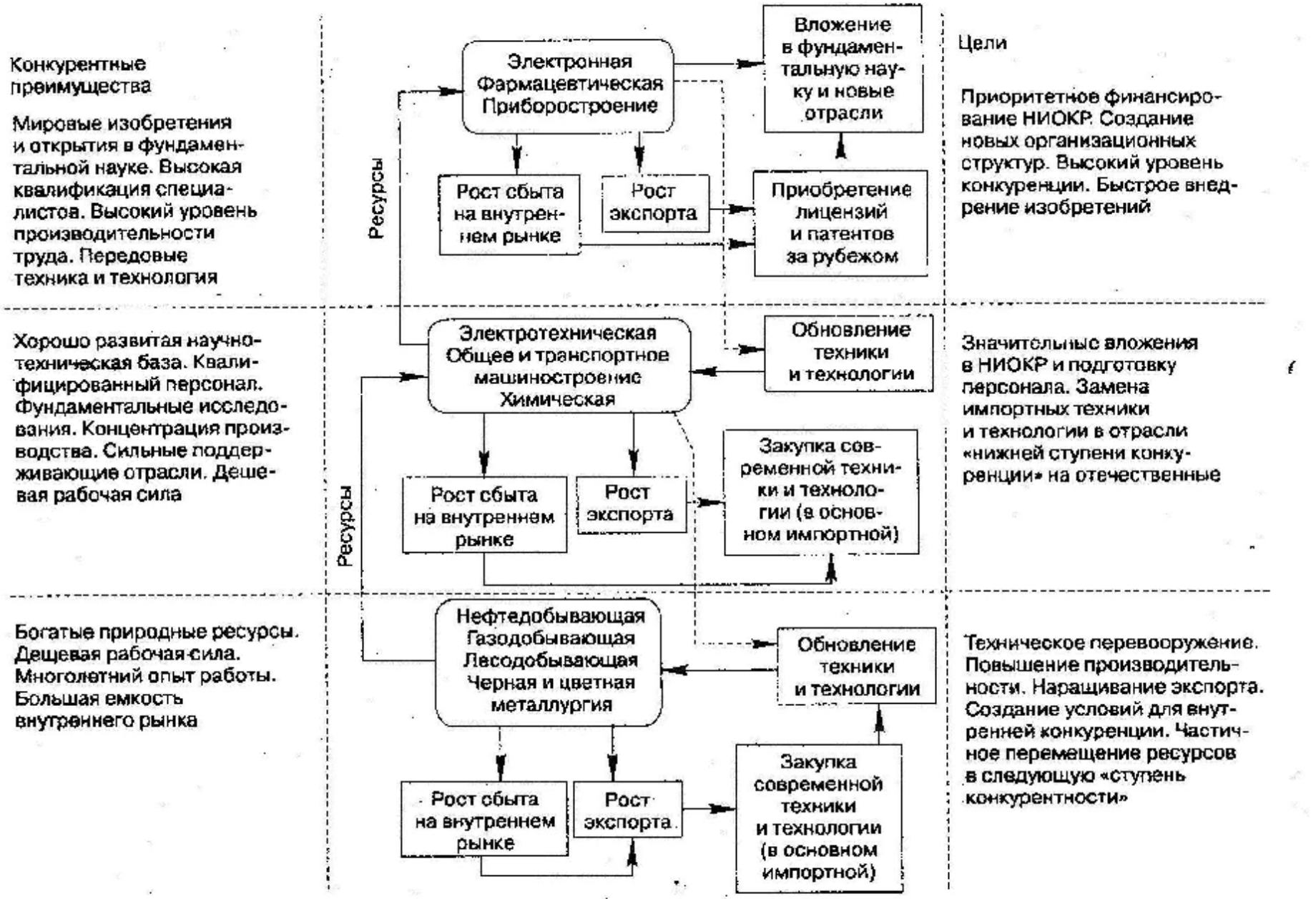

Рис. 7.3. Модель построения экономической стратегии «вытягивания» потенциально конкурентноспособных отраслей

Приоритеты инвестиционной политики, направленной на формирование и поддержку в длительной перспективе конкурентных преимуществ национальной экономики, устанавливаются на основе анализа баланса положительных и отрицательных последствий реализации (выигрышей и потерь) того или иного направления совершенствования детерминант конкурентных преимуществ для потенциального изменения уровня экономической безопасности.

Выигрыши и потери оцениваются качественно и количественно. Качественная оценка осуществляется экспертным путем с помощью приведенных выше лингвистических переменных, например переход от критического состояния в базовом периоде к удовлетворительному состоянию в перспективе или переход от критического состояния к кризисному и т. п. Количественно изменение уровня экономической безопасности оценивается величиной прироста или потерь душевого ВВП, которые включают в себя следующие элементы:

- отток иностранных валют в связи с той или иной маржинальной склонностью к импорту;
- издержки в социальную сферу в связи с возможным сокращением числа предприятий за счет изменения на внутренних рынках спроса на конкурентоспособные импортные товары и услуги;
- издержки на создание собственных рабочих мест в связи с экономической экспансией иностранных инвесторов и захватом отечественных рынков;
- издержки в совершенствование детерминант конкурентных преимуществ в соответствии с ЦКПОЭБ;
- доход от реализации протекционистской политики по защите отечественных товаропроизводителей.

Каждый из этих элементов может характеризоваться положительной или отрицательной величиной.

Прокомментируем подобный подход к оценке прироста (потерь) ВВП в результате реализации мер, связанных с ростом (снижением) уровня экономической безопасности, зависящего от уровня конкурентоспособности национальной экономики.

Повышение или снижение склонности к импорту, естественно, вызывает большие или меньшие валютные расходы. Чем больше

импортных товаров поступает на отечественные рынки, тем больше валюты покидает страну.

Увеличение (уменьшение) спроса на импортные товары приводит к необходимости либо сворачивать, либо развивать отечественное производство. Сворачивание отечественного производства приводит к росту безработицы, усилению миграции, необходимости переподготовки кадров и другим социальным последствиям. Развитие отечественного импортозамещающего производства сокращает перечисленные издержки, но увеличивает издержки, связанные с расширением производства.

Экономическая экспансия выражается в строительстве на территории страны иностранных предприятий с целью проникновения на отечественные рынки. Эти предприятия предоставляют новые рабочие места, сокращая необходимость создания рабочих мест отечественными работодателями. Снижение интенсивности экономической экспансии, наоборот, создает проблему создания новых рабочих мест отечественными работодателями и роста обусловленных этим издержек.

В случае низкого уровня развития конкурентных преимуществ объем работ, связанных с их совершенствованием, достаточно велик. Эти работы требуют привлечения разнообразных материальных, кадровых, финансовых ресурсов. Издержки на осуществление этих функций чрезвычайно велики. Высокий уровень развития конкурентных преимуществ не требует фундаментальных изменений, обусловленных детерминантами «национального ромба».

Наконец, проблема протекционизма. Обычными средствами защиты отечественных производителей от импортной интервенции являются таможенные тарифы. Ввозные пошлины, например, на подержанные импортные автомобили чрезвычайно высоки, что становится дополнением доходной части государственного бюджета (или внебюджетных средств). Однако вступление в ВТО вынуждает отказаться от такого дохода.

Таким образом, уровень конкурентоспособности национальной экономики оказывает существенное влияние на величину общего и душевого ВВП. Поэтому установление приоритетов при решении проблемы повышения конкурентоспособности должно базироваться на прогнозировании возможных изменений (как в положительную, так и в отрицательную стороны) величины ВВП.

Меры государственного воздействия на уровень и качество жизни населения страны

Качество жизни может быть определено как обусловленную состоянием социально-экономической сферы страны способность человека в течение биологически возможной продолжительности жизни к активной профессиональной деятельности, к отвечающим его жизненным установкам личным и общественным отношениям, к психологической устойчивости и адаптации к нестабильности жизненных обстоятельств.

Уровень качества жизни оценивается показателем, представляющим собой интегральную оценку частных показателей, которые характеризуют медицинские, личностные и социальные составляющие качества жизни.

Медицинские показатели качества жизни дифференцируются по видам заболеваний. Для оценки этих показателей могут быть использованы различные ранговые шкалы, используемые в международной и отечественной практике.

Личностные показатели качества жизни характеризуют психологические особенности человека; его ценностные установки, предпочтения и стратегическую ориентацию; семейные отношения.

Социальные показатели качества жизни характеризуют социальный статус человека, его деловую и общественную активность, защищенность личности и прав собственности гражданина.

На уровень качества жизни оказывает влияние множество факторов, среди которых важнейшими являются экономические условия, складывающиеся в стране, в частности приоритеты инвестиционной политики государства. От выбора этих приоритетов, их ориентации на социальную сферу в конечном счете зависит не только уровень качества жизни отдельного индивида, но и уровень экономической безопасности страны.

В литературе широко обсуждаются проблемы экономической безопасности. В этих обсуждениях превалируют главным образом проблемы защиты страны от экономической экспансии, импортной интервенции, противодействия криминальным структурам. Обсуждаются также экономические аспекты национальной безопасности, нейтрализации последствий техногенной и антропогенной деятельности, терроризма и многие другие проблемы подобного характера. Однако совершенно недостаточно анализируются проблемы «люд-

ских ресурсов», или, как это было принято в свое время, так называемого человеческого фактора. В частности, очень мало работ, посвященных исследованию угроз экономической безопасности страны, инициируемых состоянием здоровья нации. В конечном итоге успех обеспечения национальной, в том числе экономической, безопасности страны зависит от дееспособности людей, от объективной возможности решать своевременно, эффективно и качественно сложнейшие технические, организационные, политические и иные проблемы. Если физическое и духовное здоровье нации находится на низком уровне, ожидать формирования и реализации любых программ укрепления безопасности страны не приходится.

В рамках главы невозможно охватить полностью все аспекты проблемы укрепления здоровья нации. Остановимся лишь на таком, казалось бы, частном вопросе, как влияние физического здоровья населения на продуктивность экономической деятельности.

Индикаторы экономической безопасности страны, утвержденные Советом безопасности Российской Федерации, призваны оценивать степень соответствия состояния социально-экономической сферы страны по сравнению с наиболее развитыми странами мирового сообщества. В числе этих индикаторов есть такие, с помощью которых предлагается оценивать состояние социальной сферы, в том числе системы здравоохранения. Наряду с другими предложен индикатор, оценивающий среднюю продолжительность жизни населения страны. Значения этого показателя, достигнутого в Российской Федерации, сравниваются с аналогичными средними значениями, характерными для стран «семерки». По состоянию на 1996 г. средняя продолжительность жизни в Российской Федерации составляла 64 года, что соответствовало 91% от аналогичного показателя по странам «семерки».

Более информативным является показатель средней продолжительности предстоящей жизни. Так, например, по данным пресс-релизов Американского бюро переписи и Национального центра статистики и здоровья США, ребенок, родившийся в 1997 г., может прожить в США в среднем до 76,5 лет, что на 2,9 года дольше, чем человек, родившийся в 1990 г. Другим статистическим показателем, характеризующим качество жизни, является темп роста числа пожилых людей и увеличения их доли в населении страны. По тем же данным, в США людей в возрасте 65 лет в 1990 г. было 34,1 млн че-

ловек, что составляло 12,7% от общего числа жителей. С 1990 по 1997 г. число пожилых людей в США возросло на 2,8 млн человек.

Вместе с тем приведенные показатели недостаточно информативны для оценки степени угроз экономической безопасности страны, инициируемых состоянием социальной сферы. Продолжительность жизни зависит не только от таких субъективных факторов, как уровень и дифференциация доходов, качество медицинского обслуживания, степень удовлетворения социально-культурных потребностей, уровень преступности, бюджетная политика властных структур всех уровней, экологическая ситуация и др.

На продолжительность жизни влияют и *объективные* факторы, действующие в условиях конкретной страны. К таким факторам могут быть отнесены: природно-климатические условия, менталитет и национальные традиции, исторические тенденции развития социально-экономической сферы той или иной страны и т. п.

Значительно большей информативностью для характеристики условий обеспечения экономической безопасности страны в числе других обладает индикатор, позволяющий оценить здоровье нации. Экономически состояние здоровья населения страны может быть охарактеризовано величиной потерь в национальной экономике, обусловленных утратой трудоспособности в результате заболеваний работников. Эти потери приводят к уменьшению величины годового валового внутреннего продукта (ВВП).

Проведенные СПбГПУ совместно с Российской военно-медицинской академией (РВМА) исследования позволили разработать методику оценки величины потерь от наиболее распространенных среди населения разных возрастных групп заболеваний. Для оценки величины потерь, возникающих на уровне национальной (региональной) экономики, используется показатель величины неполученного в результате утраты трудоспособности работниками ВВП (ВРП).

Расчет потерь ведется по формуле

$$P_{tn_z} = \frac{w_0 k_z (1+\alpha)^t}{D_t} d_n N_{nt} k_r k_s,$$

где P_{tn_z} — потери, вызванные невыходом на работу в году t в связи с заболеванием вида n работника, относящегося к сегменту z, руб.

(долл. США); w_0 — ВВП, приходящийся на одного жителя в базовом году, руб. (долл. США); D_t — число дней в году t; α — среднегодовой темп прироста ВВП, доли единицы; d_n — средняя продолжительность воздействия лечебной системы на пациента по заболеванию вида n, дни; N_{nt} — число первичных пациентов с заболеванием вида n в году t, чел.; k_r — коэффициент рецидивов заболевания, доли единицы; k_x — доля занятых экономической деятельностью в общей численности населения, доли ед.; k_z — коэффициент, характеризующий вклад работника, относящегося к сегменту рынка медицинских услуг z, в процесс формирования ВВП, доли ед.

В качестве сегмента рынка медицинских услуг принимается группа потенциальных пациентов, от которых по характеру заболевания, социальному статусу, уровню дохода и другим параметрам можно ожидать примерно однотипной реакции на предложение им альтернативной лечебной системы той или иной категории. Сегментирование рынка медицинских услуг может быть осуществлено с помощью морфологических матриц. Пример такой матрицы приведен на рис. 7.4.

Общая величин потерь от заболевания работников всех сегментов (P_{Π}) определяется суммированием произведений $P_{m_z} N_{nt}$ по всем сегментам рынка медицинских услуг.

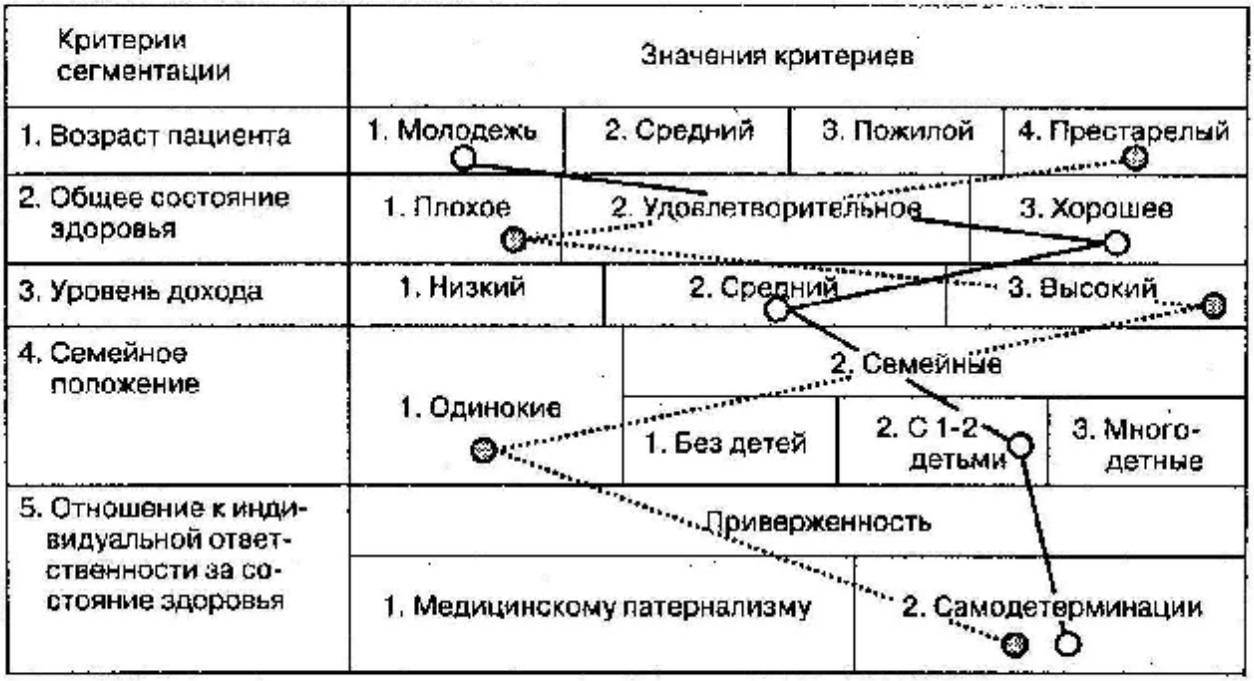

Рис. 7.4. Морфологическая матрица сегментации рынка медицинских услуг

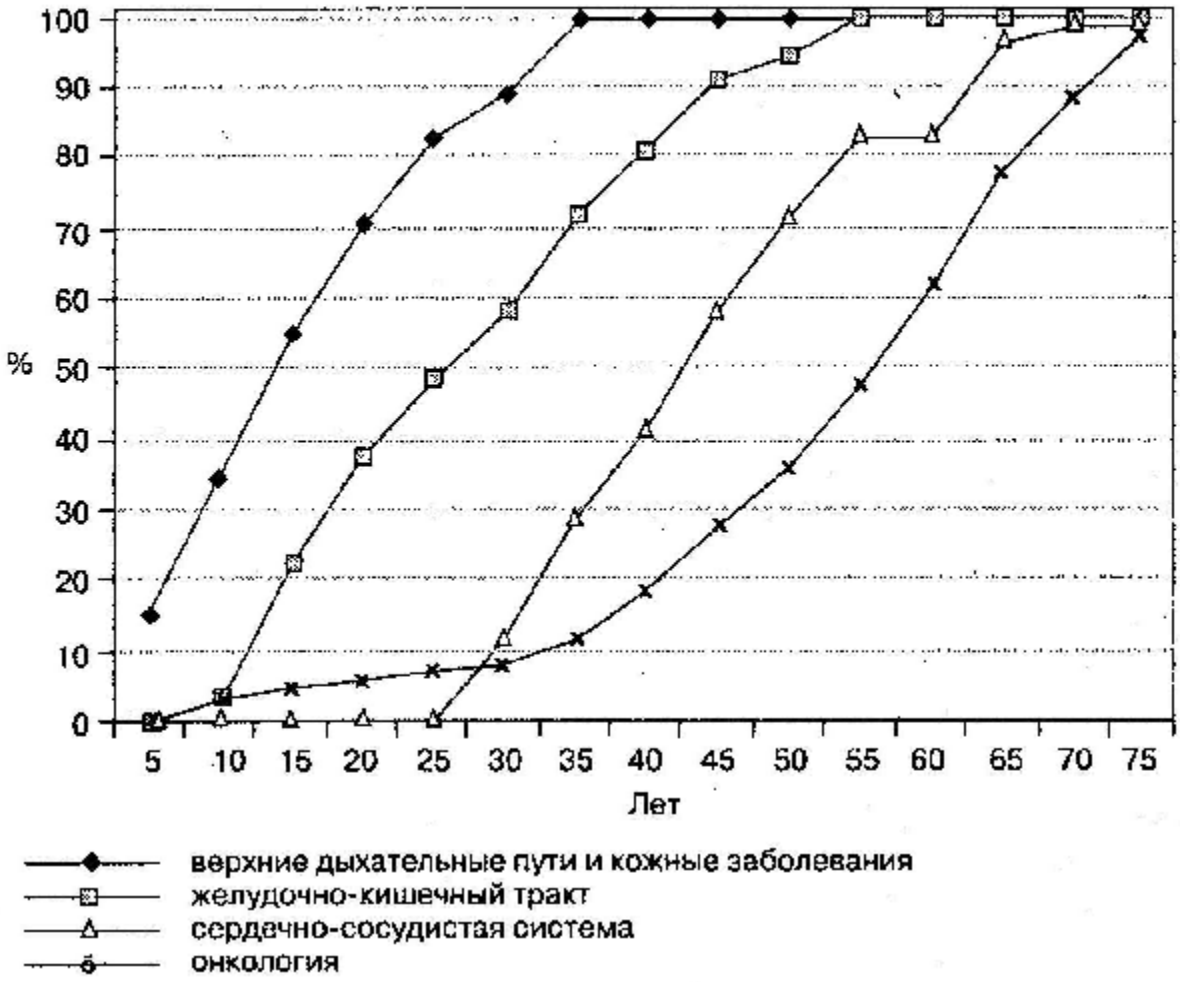

Рис. 7.5. График вероятности заболеваний в зависимости от возраста в сферах: верхних дыхательных путей и кожных заболеваний; желудочно-кишечного тракта; сердечно-сосудистой системы; онкологии. По оси абсцисс отложен возраст человека, по оси ординат — вероятность заболевания

Расчеты по этой методике позволили определить математические ожидания потерь от заболеваний дыхательных путей, органов пищеварения, сердечно-сосудистой системы, онкологических заболеваний в 1999 г. по Санкт-Петербургу и Российской Федерации. Для оценки величины этих потерь была проведена возрастная структуризация населения Российской Федерации; выявлена структура трудовых ресурсов; определены среднестатистические данные о продолжительности стационарного и амбулаторного лечения в каждой сфере; издержки, связанные с лечением; другие данные. На основе длительного (в течение более 30 лет) статистического наблюдения, проведенного в РВМА, определены среднестатистические данные о вероятности указанных заболеваний в возрастных группах (рис. 7.5).

Результаты расчетов свидетельствуют о чрезвычайно высокой степени угрозы экономической безопасности страны, которая возникает в результате утраты трудоспособности в период болезни. Так, только в Санкт-Петербурге математическое ожидание потерь составило 1,15 млрд руб. в год, то есть более 1,11% валового регионального продукта. По данным Администрации Санкт-Петербурга, валовой региональный продукт в 2000 г. по сравнению с предыдущим годом предполагалось увеличить на 1,4% (Программа действий Администрации Санкт-Петербурга, 2000). Таким образом, математическое ожидание потерь от рассмотренных нами видов заболеваний вплотную приближается к планируемому годовому темпу прироста валового регионального продукта.

Кроме расчетов математического ожидания величины потерь нами были проведены расчеты на основе зафиксированных «Петербургкомстатом» статистических данных о числе заболеваний с впервые установленным диагнозом на 100 тыс. человек населения (Санкт-Петербург 1996–1999: статистический сборник, 2000). Результаты этих расчетов показывают, что потери от первичных заболеваний могут составить 1,37 млрд руб. в год (рис. 7.6), а с учетом среднестатистических показателей рецидивирования (повторных обострений заболеваний) — 2,45 млрд руб. в год, то есть могут превысить

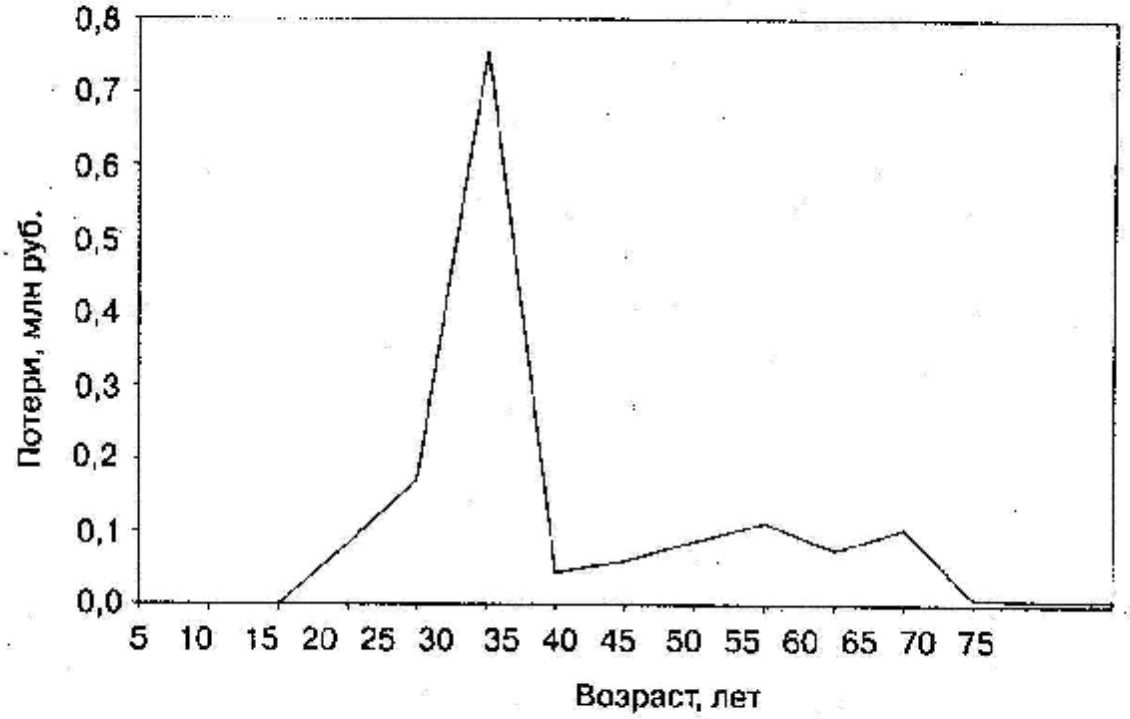

Рис. 7.6. Потери от заболеваний в Санкт-Петербурге в 2001 г.

2,5% годового валового регионального продукта. Таким образом, реальные суммарные потери от зафиксированных статистикой заболеваний превысили математические ожидания этих потерь. Иначе говоря, реальность оказалась существенно хуже того, что можно было предположить. И это притом что в наши расчеты не вошли потери от существенно усиливающейся «инвалидизации» населения, потери от несвоевременных летальных исходов заболеваний, а также потери от таких видов заболеваний, как инфекционные и паразитарные, эндокринной системы, костно-мышечной системы и др. Заметим также, что мы смогли принять к расчету только официально зарегистрированных больных. В связи с несовершенной системой выплаты социальных пособий по болезни многие заболевания работниками просто скрываются и не регистрируются. Кроме того, существует категория так называемых скрытых заболеваний. Причинами скрытой заболеваемости являются: ограниченная доступность медицинской помощи; «самоограничивающие» болезни, на которые пациенты часто не обращают серьезного внимания; самолечение; альтернативное лечение; стадия предболезни. Вся эта скрытая заболеваемость остается незамеченной врачами и работниками здравоохранения и нигде не регистрируется. В то время как потери от этой скрытой заболеваемости могут быть не меньше, а значительно больше потерь от официально зарегистрированных заболеваний.

Результаты расчетов потерь только от официально зарегистрированных заболеваний подтверждают вывод о том, что здоровье населения с каждым годом ухудшается.

Величина математического ожидания потерь от рассмотренных нами видов заболеваний для национальной экономики Российской Федерации достигает 43,5 млрд руб./год, а с учетом средних значений коэффициента рецидивирования приближается к 90 млрд руб./ год. По данным о величине среднегодового ВВП, опубликованным в (Макроэкономические показатели РФ, 2000), такие потери могут составить около 2% ВВП, то есть приблизиться к планируемым годовым темпам прироста ВВП.

Приведенные данные позволяют сделать вывод о крайне опасной угрозе экономической безопасности Российской Федерации, которая инициируется весьма тревожным состоянием не только системы здравоохранения, но и всей социальной сферы. Подобная

ситуация должна послужить сигналом властным структурам федерального и регионального уровней о настоятельной необходимости коренного пересмотра приоритетов государственной инвестиционной политики. Важнейшим приоритетом бюджетной и инвестиционной политики государства должны стать вложения в людские ресурсы. При этом инвестиционная политика должна быть дифференцирована по сферам собственности: государственной и частной.

Рассмотрим в этой связи некоторые показатели, косвенно характеризующие приоритеты подобной политики на примере структуры бюджета США, и показатели, позволяющие оценить принципы распределения сфер финансирования между государственным и частным секторами.

Основные приоритеты бюджетной политики США за период 1990–2000 гг. характеризовались усилением ее социальной направленности. Это подтверждается изменением структуры расходов в федеральном бюджете. По данным В. Н. Сумарокова (Сумароков В. Н., 1996), эти изменения выглядят следующим образом (% к итогу):

	1990 г.	2000 г. (прогноз)
Военные расходы	23,9	14,1
Людские ресурсы	49,4	64,3
Материальные ресурсы	10,0	3,4
Процентные платежи по государственному долгу	14,7	16,3
Прочие функции	4,9	4,1
Нераспределенные компенсационные поступления	2,9	2,2
Всего федеральных расходов	100,0	100,0

Официальная статистика США к группе «Людские ресурсы» относит следующие программы: «Образование, профессионально-техническое обучение, занятость и социальные услуги», «Здравоохранение», «Медиэкр» (охрана здоровья престарелых), «Страхование дохода», «Социальное обеспечение», «Пособия и услуги ветеранам».

Что касается собственно расходов на здравоохранение, в частности их распределения между государственным и частным секторами, то в мировой практике наблюдаются следующие средние, отли-

чающиеся по странам пропорции: издержки на профилактическое здравоохранение на 100% финансируются государством, издержки на лечебное здравоохранение финансируются в пропорции 30% — государство, 70% — частный сектор (Албегова И. М. и др., 1998).

Инвестирование профилактического здравоохранения отнюдь не означает, что нужно вкладывать средства только непосредственно в лечебные учреждения для проведения диспансеризаций, прививок и других исключительно медицинских форм и методов профилактики. К профилактике заболеваний относится также улучшение среды обитания (природоохранные меры, обеспечение высокого уровня качества водоснабжения, использование прогрессивных методов переработки отходов и др.); широкое распространение технологий, обеспечивающих безопасность пищевых продуктов; улучшение структуры питания; меры по пропаганде здорового образа жизни; борьба с несанкционированным производством и распространением наркотических веществ и т. п. Так, в результате загрязнения атмосферы и водоемов Санкт-Петербург занимает первое место по стоматологическим и онкологическим заболеваниям. Неблагоприятна также радиологическая обстановка. Радиоактивное загрязнение на открытых территориях сформировалось из-за неконтролируемого поступления радиоактивных веществ, материалов и изделий, применяемых в науке, медицине, промышленности. Специалисты считают, что рост в последние годы онкологических заболеваний является следствием загрязнений 1960-х гг. Не исключено, что через 20–30 лет в Санкт-Петербурге возможен новый взрыв онкологических заболеваний (Глухов В. В., 2000).

Иначе говоря, здоровье нации во многом предопределяется качеством социальной сферы и принятыми властными структурами принципами управления ею. Поскольку основная ответственность за развитие социальной сферы должна стать прерогативой властных структур регионального уровня, приоритетность инвестирования социальной сферы должна рассматриваться в качестве основного направления региональной экономической политики. Предлагаемый порядок формирования инвестиционной политики региона на примере Санкт-Петербурга представлен на рис. 7.7. Следует при этом отметить, что нельзя решать проблемы региональной инвестиционной политики автономно, только в рамках одного отдельно взятого региона. Нужна координация этих политик в сопре-

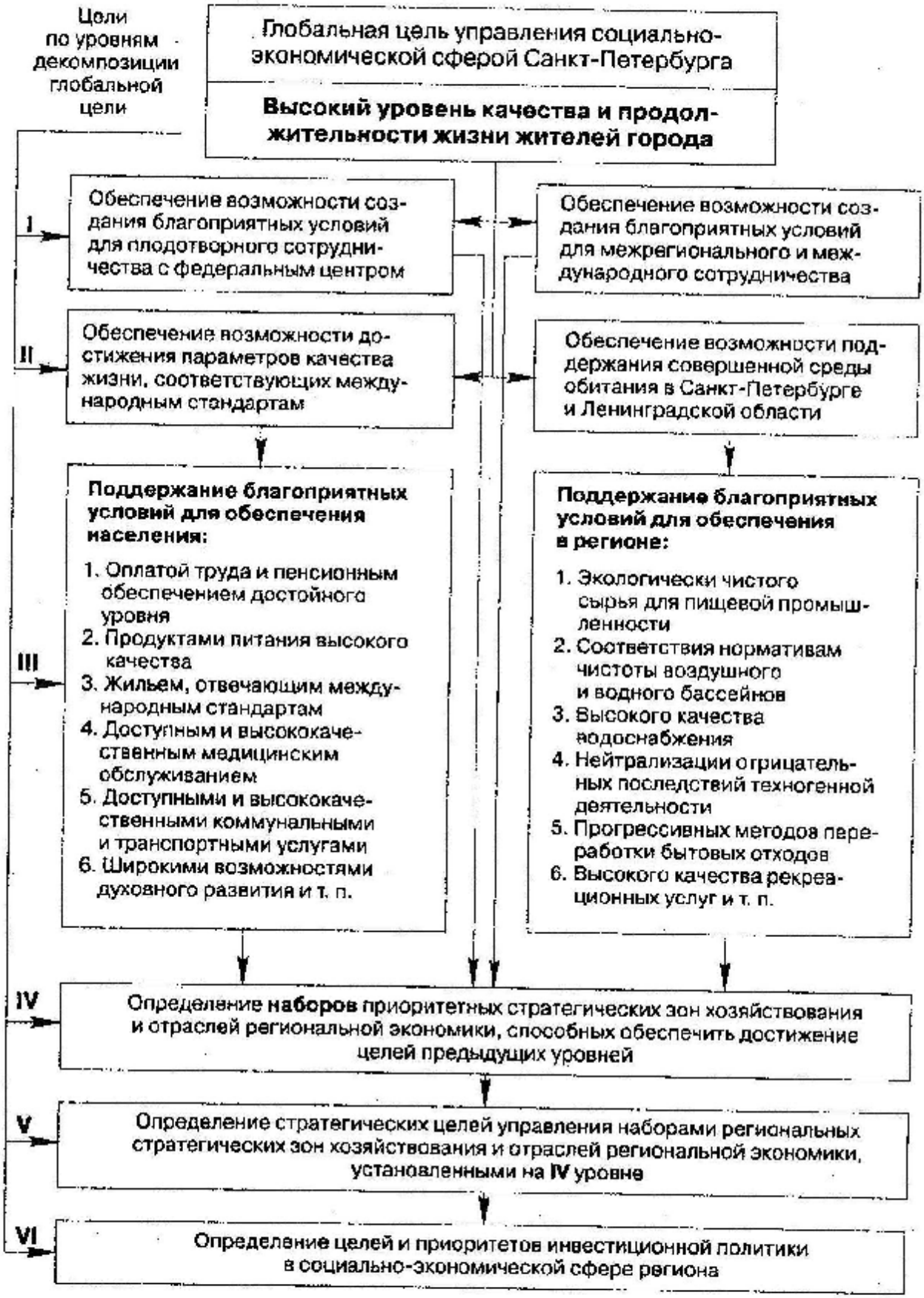

Рис. 7.7. Принципиальная схема определения целей и приоритетов региональной инвестиционной политики

дельных субъектах Федерации. Создание федеральных округов способствует решению этой задачи. Целенаправленный подход к координации процессов формирования приоритетов инвестиционной политики в рамках округов со стороны полномочных представителей Президента РФ следует рассматривать как главный вклад этих структур в обеспечение национальной, и в частности экономической, безопасности страны.

Национальная экономика Российской Федерации переживает период крупных структурных преобразований. Разрабатываются программы реструктуризации не только отдельных предприятий, но и целых отраслей промышленности. Такие преобразования должны, естественно, способствовать усилению экономической безопасности. Однако при разработке подобных программ нельзя ограничиваться только чисто производственной или военной сферой, инвестируя в первую очередь процессы обновления материально-технической базы, разработки программ развития высоких технологий, телекоммуникаций и другие направления «индустриального» характера. Безусловно, подобные направления деятельности весьма важны для обеспечения национальной и экономической безопасности страны. Но ведь осуществлять эту деятельность должны люди. Все в конечном итоге зависит от их физического и духовного здоровья. Вместе с тем растущая в результате ухудшающегося состояния здоровья нации недееспособность населения страны не позволит эффективно и качественно решить эти проблемы. Огромные потери ВВП, вызванные растущими темпами заболеваний практически всех возрастных групп населения, требуют незамедлительных мер по приоритетному вложению средств в поддержание на высоком уровне людских ресурсов РФ. Только такой подход к бюджетной и инвестиционной политике властных федеральных и региональных структур может обеспечить высокую степень экономической безопасности Российской Федерации.

Важность проблемы изменения структуры инвестиций в пользу людских ресурсов обусловлена и таким объективным фактом, как снижение рождаемости и старение населения. Эти тенденции присущи практически всем развитым странам. В Западной и Центральной Европе и в Японии коэффициент рождаемости уже упал ниже предела, необходимого для простого воспроизводства населения, точнее ниже 2,1 ребенка на одну женщину детородного воз-

раста. В некоторых богатейших регионах Италии, например в Болонье, коэффициент рождаемости в 1999 г. снизился до 0,8; в Японии он составил 1,3. К концу XXI в. население Италии, которое составляет сегодня 60 млн, может снизиться до 20–22 млн чел.; население Японии, составляющее сегодня 125 млн, упадет до 50–55 млн чел. В Западной и Северной Европе коэффициент рождаемости составляет сегодня 1,5 и меньше. В США этот коэффициент не превышает 2 и устойчиво снижается (Питер Друкер, 2000). Аналогичной тенденции следует ожидать и в России.

Но важна даже не численность населения сама по себе, а соотношение людей разных возрастов в рамках популяции. Количество пожилых людей, достигших традиционного пенсионного возраста, в ряде стран Европы превышает численность молодых людей. Можно прогнозировать наступление повсеместно таких соотношений к середине XXI в.

Исходя из приведенных тенденций старения населения можно предположить, что в производственной сфере будет все больше людей, перешагнувших традиционный пенсионный возраст. По-видимому, правительства развитых стран, в том числе и России, вынуждены будут пойти на увеличение возраста выхода на пенсию. Следовательно, в производственную деятельность будут вовлечены пожилые люди, которые будут выполнять производственные функции на совершенно другой основе: неполный рабочий день, дополнительные отпуска и другие льготы. Если прибавить к этому, что в соответствии с динамикой вероятности заболеваний в зависимости от возраста вероятность практически всех рассмотренных нами заболеваний будет приближаться к 1, можно ожидать существенного увеличения потерь ВВП. Проведенные нами прогнозные расчеты математического ожидания потерь от заболеваний четырех приведенных выше видов на 2010 г. показывают, что эти потери приблизятся только по Санкт-Петербургу к 1,5 млрд руб. (рис. 7.8). Поясним некоторые исходные положения, принятые для прогноза математического ожидания величины потерь от рассмотренных видов заболеваний на 2010 г.

Возрастная структура населения имеет *«волнообразный», неравномерный* характер, возрастные группы не равновелики: группы среднего возраста, наиболее продуктивные в экономическом отношении, с одной стороны, больше по величине, чем более молодые

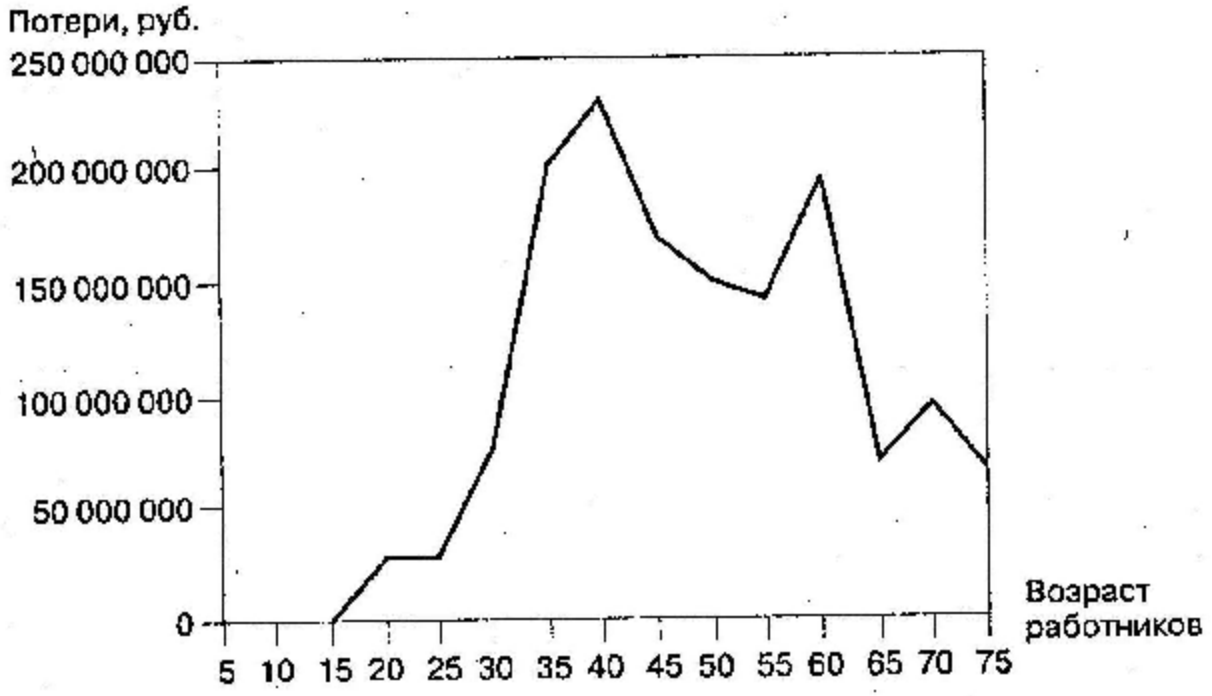

Рис. 7.8. Прогноз потерь от заболеваний в Санкт-Петербурге в 2010 г.

и более старые группы. С другой стороны, работники этой возрастной группы обладают наивысшей производительностью труда. Поэтому их вклад в ВВП — наибольший. Одновременно с этим совокупная вероятность заболеваний всех рассмотренных видов в группе работников среднего возраста чрезвычайно возрастает. Одновременное влияние высокого уровня производительности труда и вероятности заболеваний на величину потерь ВВП приводит к появлению на кривой потерь первого пика (рис. 7.8).

Полученные на графике изменения в виде второго пика потерь обусловлены более сложными причинами. С одной стороны, приблизится к 1 вероятность возникновения в прогнозируемой перспективе всех видов рассмотренных заболеваний у работников пожилого возраста. Естественно предположить, что будет более продолжительным и период их выздоровления. Кроме того, прогнозируется рост вклада этих работников в ВВП. Последнее, вероятнее всего, произойдет в связи с тем, что старение персонала приведет к увеличению в составе трудовых ресурсов общего числа работников всех возрастных категорий за счет менее интенсивного ухода пожилых работников на пенсию. Одновременно повысится роль пожилых людей, занятых высококвалифицированными работами как непосредственно на рабочих должностях, так и особенно в менедж-

менте предприятий, что увеличит вклад этой возрастной группы в рост ВВП. Совокупное влияние указанных факторов приведет к более интенсивному росту ВВП, а следовательно, и более интенсивному росту потерь ВВП, вызванных заболеваниями персонала и связанной с этим утратой на определенный период трудоспособностью. Иначе говоря, недоданного ВВП станет больше.

Таким образом, можно утверждать, что, если не будут приняты экстраординарные меры по существенному улучшению состояния социальной сферы за счет изменения приоритетов инвестиционной политики, наступит катастрофическое состояние здоровья нации. Речь пойдет тогда уже не об укреплении экономической безопасности, а о сохранении нации.

7.6. Экономическая безопасность предприятия

Научная и методическая разработка проблемы экономической безопасности отдельных хозяйствующих субъектов (предприятий, фирм) различных форм собственности находится в начальной стадии. Имеющиеся разработки направлены в первую очередь на решение задач предупреждения и защиты ресурсов от несанкционированного доступа к ним главным образом криминальных структур как внешнего для предприятия, так и внутреннего характера. Предлагаются различные (иногда весьма эффективные) системы защиты от такого доступа. Однако такому основополагающему вопросу, как стратегическому поведению менеджмента разных уровней управленческой иерархии фирмы в процессе выбора и осуществления им своей миссии уделяется явно недостаточно внимания. Остановимся на некоторых принципиальных аспектах этой сложной, многофакторной проблемы.

Во-первых, необходимо уточнить само понятие экономической безопасности применительно к фирме, поскольку от этого зависят и принципы создания системы для ее обеспечения.

Экономическая безопасность рассматривается как способность обеспечить живучесть фирмы независимо от степени нестабильности внешней среды и возникновения форс-мажорных обстоятельств во внутренней среде фирмы. Угрозы экономической безопасности со стороны внутренней среды обусловлены не только возможностью несанкционированного доступа злоумышленников различ-

ных категорий ко всем видам ресурсов предприятия в связи с некачественной защитой этих ресурсов. Главной угрозой может стать отсутствие стратегии, позволяющей поддерживать требуемую степень гибкости всех элементов производственной системы, которая может обеспечить устойчивую адаптацию предприятия к изменяющимся параметрам внешней среды.

Во-вторых, необходимо определить источники угроз экономической безопасности, инициируемые внутренней средой фирмы. В связи с этим возникает проблема интегральной оценки предельных возможностей фирмы — ее стратегического потенциала. Ибо составляющие этого потенциала как раз и могут стать источниками потенциальных внутренних угроз экономической безопасности.

Ресурсы должны быть распределены между элементами стратегического потенциала фирмы (СПФ) оптимальным образом. Естественно, все элементы СПФ должны быть защищены необходимыми техническими и иными средствами.

В-третьих, существенная угроза исходит из внешней среды. Эта угроза возникает в результате отсутствия у менеджмента четко выработанной экономической стратегии функционирования фирмы. В соответствии с теорией катастроф существуют пределы адаптивности систем. «Если изменения параметров системы превышают возможности ее адаптивного развития, происходит потеря устойчивости. При этом, если после потери устойчивости устанавливается колебательный периодический режим, говорят о мягкой потери устойчивости, Если же система переходит на другой режим движения скачком — о жесткой потере устойчивости» (Переходы и катастрофы, 1994).

Выделяют несколько уровней кризисных явлений: критические ситуации, собственно кризисы, катастрофы. Первые характеризуются способностью к адаптации (то есть достижению внешней и внутренней гибкости), вторые — мягкой потерей устойчивости (то есть необходимостью модернизации СПФ), третьи — жесткой потерей устойчивости (то есть необходимостью изменения парадигмы бизнеса во избежание утраты экономической безопасности).

Отсюда следует, что в терминах теории катастроф экономическая безопасность фирмы должна рассматриваться как состояние, при котором ее стратегический потенциал не находится вблизи границ адаптивности, а угроза утраты экономической безопасности нарастает по

мере приближения степени адаптивности стратегического потенциала к пограничной зоне. Иначе говоря, если СПФ в существующем виде исчерпал возможности приспосабливаться к возрастающей нестабильности, то есть к усилению темпов изменения условий функционирования фирмы в рамках установившейся миссии, можно говорить об угрозе ее экономической безопасности. Эта угроза может проявляться в виде утраты фирмой лидирующего положения на рынках обслуживаемых СЗХ, либо существенного ухудшения ее финансового состояния, либо утраты положительного имиджа фирмы в глазах могущественных групп стратегического влияния и т. п.

Катастрофическое состояние наступает тогда, когда риск утраты активов фирмы и личного имущества ее владельцев приблизится вплотную к своему предельному значению. Это означает, что угроза экономической безопасности достигает своего предела в период наибольшей вероятности полной утраты всего капитала, принадлежащего владельцам фирмы.

Некоторые содержательные положения рассматриваемой проблемы, приведенные выше, дают основание для разработки принципов классификации угроз экономико-управленческого характера, исходящих из внешней и внутренней сред предприятия (рис. 7.9). На верхнем уровне классификации поместим наиболее «влиятельные» источники угроз экономической безопасности. К ним следует отнести: принятый к обслуживанию предприятием набор стратегических зон хозяйствования (СЗХ), сложившийся на основе долговременных контрактов набор зон стратегических ресурсов (ЗСР), объективно существующий комплекс групп стратегического влияния (ГСВ), стратегический потенциал фирмы (СПФ). На последующих ступенях классификации каждый из приведенных объектов подвергается декомпозиции с постепенным нарастанием степени детализации угроз. На последней ступени должны быть конкретизированы наиболее типичные «слабые сигналы» — предвозвестники критического, кризисного или катастрофического состояния предприятия (Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой, 1996).

Подобная классификация становится базой для заблаговременной выработки *комплекса контрмер*, которые должны быть предприняты менеджментом предприятия для предупреждения критических, кризисных или катастрофических ситуаций. Эти контрмеры предусмат-



Рис. 7.9. Схема классификации угроз экономической безопасности предприятия

ривают: в отношении СЗХ и ЗСР — управление наборами этих объектов; в отношении СПФ — оптимизацию распределения ресурсов между элементами и организацию защиты этих ресурсов от несанкционированного доступа; в отношении ГСВ — взаимодействие с властными и лояльными к предприятию структурами и противодействие агрессивному влиянию конкурирующих и криминальных структур.

Для разработки подобного комплекса контрмер необходимо выбрать *индикаторы*, значения которых могли бы количественно характеризовать критические, кризисные или катастрофические ситуации. Слежение за динамикой этих индикаторов и приближением их к пороговым значениям становится важнейшим направлением стратегии обеспечения экономической безопасности. Таким образом, на предприятии должна быть создана система предотвраще-

ния и противодействия потенциальным угрозам экономической безопасности. Важнейшим элементом системы должна стать подсистема сканирования внешней и внутренней сред предприятия. Сканирование осуществляется на основе предварительно разрабатываемых на каждом предприятии методических материалов, которые должны включать в себя следующие основные разделы:

- перечень подвергаемых наблюдению общих и специфических для каждого предприятия параметров внешней и внутренней сред;
- принципы количественной и качественной оценок сигналов о состоянии и динамике параметров внешней и внутренней сред предприятия;
- периодичность наблюдения установленных параметров состояния внешней и внутренней сред предприятия и принципы разграничения истинных сигналов и «фоновых шумов»;
- методы анализа возможных последствий выявленных в процессе наблюдения явлений;
- принципы выработки контрмер по предотвращению или ослаблению угроз экономической безопасности предприятия.

Из принципиальной схемы функционирования системы обеспечения экономической безопасности предприятия (рис. 7.10) следует, что исходным явлением в этом механизме является определение миссии предприятия, на основе которой принимаются управленческие решения о стратегии предпринимательской деятельности. В соответствии с принятой стратегией осуществляется мониторинг внешней и внутренней сред предприятия и выявляются потенциальные угрозы экономической безопасности. Для противодействия этим угрозам разрабатываются соответствующие контрмеры, направленные на источники инициирования этих угроз. Противодействие угрозам, исходящим из стратегических зон хозяйствования и зон стратегических ресурсов, осуществляется в процессе управления наборами этих объектов. Принимаются решения об изменении состава этих зон либо изменении стратегии поведения предприятия в тех или иных зонах. В отношении групп стратегического влияния вырабатываются меры гибкого взаимодействия с этими группами или противодействия им в зависимости от характера угроз и «могущества» этих групп. Контрмеры в отношении угроз, исходящих из стратегического потенциала самого предпри-



Рис. 7.10. Система обеспечения экономической безопасности предприятия

ятия, могут выражаться в реконструкции, техническом перевооружении, либо модернизации отдельных элементов СПФ. В случае угроз, которые могут вызвать катастрофическое состояние предприятия, необходимы более радикальные меры, осуществляемые с использованием методологии реинжиниринга бизнес-процессов, позволяющей кардинально перспроектировать всю совокупность элементов СПФ (Робсон М., Уллах Ф., 1997).

Характер контрмер, их интенсивность зависят от интенсивности и характера угроз. Они могут быть настолько существенными, что могут повлиять не только на принятую стратегию, но и на первоначальную миссию (парадигму) предприятия. Таким образом, можно утверждать, что система обеспечения экономической безопасности

представляет собой включенную в общую экономическую стратегию фирмы сложную систему с прямыми и обратными связями, призванную предотвращать потенциальные угрозы со стороны внешней и внутренней сред и гибко реагировать на эти угрозы.

Источники внутренних и внешних угроз могут быть в общем виде представлены следующим образом.

Детализированные параметры внутренних источников угроз экономической безопасности фирмы

1. Миссия фирмы:
   - Необоснованно выбранная парадигма предпринимательской деятельности.
   - Некорректный анализ состояния внешней среды, приведший к выбору миссии фирмы, неадекватной сложившемуся в регионе базирования фирмы предпринимательскому климату.
   - Некорректный анализ конъюнктуры потенциальных рынков, на которые рассчитывала выводить свои товары фирма, приведший к выбору нерациональных границ миссии.
   - Некорректный анализ соответствия реальных и потенциальных ресурсных возможностей предпринимательской деятельности потребностям, обусловленным выбранной миссией фирмы.
   - Прочие причины.
2. Стратегия фирмы:
   - Выбор нерациональной экономической стратегии развития фирмы, обусловленный отсутствием знаний и опыта стратегического управления предпринимательской деятельности владельцами и генеральными менеджерами фирмы.
   - Отсутствие корректировки экономической стратегии по мере изменения внешних и внутренних условий функционирования фирмы.
   - Игнорирование интересов групп стратегического влияния федерального и регионального уровней, акционеров, персонала при выборе и реализации экономической стратегии фирмы.
   - Прочие причины.

3. Стратегический потенциал фирмы (СПФ):
   - Формирование набора элементов СПФ без увязки с миссией фирмы; без учета реальной и потенциальной конъюнктур рынков товаров и факторов производства; без учета уровня нестабильности внешней среды; без учета требований к элементам СПФ, обусловленных необходимостью обеспечения конкурентных преимуществ фирмы.
   - Неоптимальное распределение ресурсов всех видов между элементами СПФ.
   - Отсутствие долговременной, актуализируемой программы совершенствования СПФ по мере изменения условий внешней среды и миссии фирмы.
   - Прочие причины.

Детализированные параметры внешних источников угроз экономической безопасности фирмы

1. Стратегические зоны хозяйствования (СЗХ):
   - Банкротство хозяйствующих субъектов, входящих в СЗХ.
   - Изменение стратегии хозяйствующих субъектов СЗХ: изменение парадигмы предпринимательской деятельности; падение спроса на товары фирмы в связи с более агрессивной стратегией конкурентов, действующих в данной СЗХ.
   - Прекращение действия ранее заключенных контрактов между фирмой и хозяйствующими субъектами СЗХ по вине фирмы.
   - Появление на рынке данной СЗХ товаров-субститутов, выпускаемых конкурирующими фирмами на более выгодных для потребителей условиях.
   - Прочие причины.
2. Зоны стратегических ресурсов (ЗСР):
   - Неприемлемое для фирмы повышение цен на поставляемую ЗСР продукцию.
   - Сбои в ритме поставок фирме продукции по вине ЗСР, вызывающие нарушение фирмой договорных обязательств перед своими потребителями.

- Отсутствие в принятом фирмой наборе ЗСР дублирующих зон, компенсирующих сбои поставок ресурсов.
- Снижение качества поставляемой ЗСР продукции.
- Изменение ЗСР своей стратегии (парадигмы) предпринимательства.
- Прочие причины.

3. Группы стратегического влияния (ГСВ):
   - Контрпродуктивная деятельность по отношению к фирме со стороны мощных ГСВ: изменение законодательных и нормативных актов, регламентирующих деятельность фирмы; изменение условий субсидирования и кредитования фирмы со стороны финансовых и банковских структур; подрывающие имидж фирмы PR-кампании проводимые конкурентами и иными организациями; криминальные действия в отношении фирмы.
   - Ослабление поддержки фирмы со стороны традиционно доброжелательных ГСВ.
   - Прочие причины.

* * *

Для количественной оценки факторов, влияющих на живучесть фирмы, необходимо ввести в практику стратегического управления набор индикаторов экономической безопасности фирмы. Такими индикаторами, на наш взгляд, могут быть:

- темп изменения объема продаж традиционных товаров и услуг, выводимых фирмой на рынки;
- темп изменения объема продаж принципиально новых товаров и услуг, впервые выводимых фирмой на рынок;
- темп утраты конкурентных преимуществ фирмы из-за агрессивной товарной стратегии конкурентов;
- темп изменения величины чистой прибыли, остающейся в распоряжении фирмы после уплаты налогов и обязательных платежей;
- темп изменения величины заемных средств, используемых фирмой для обеспечения бесперебойного функционирования;
- темп изменения поставок необходимых ресурсов всех видов с выделением особо важных для обеспечения живучести фирмы;

- соотношение величины заемных средств и активов фирмы;
- структура кооперированных связей фирмы с поставщиками стратегических ресурсов;
- отношение величины упущенных фирмой из-за утечки информации или упреждающих действий конкурентов и групп стратегического влияния доходов от потенциальных рыночных трансакций к издержкам на содержание службы безопасности фирмы;
- величина «z-счета» Альтмана или иных критериев финансовой состоятельности фирмы;
- возможная степень риска, связанная с обслуживанием принятого набора стратегических зон хозяйствования.

Изменение в ту или иную сторону (в зависимости от характера индикатора) значений перечисленных индикаторов может сигнализировать руководству предприятия о потенциальной угрозе экономической безопасности и возникновении кризисной ситуации того или иного уровня. Так, например, слишком высокая доля стоимости кооперированных поставок в общей себестоимости продукции, получаемых предприятием от одного поставщика, в случае банкротства последнего может неминуемо вызвать цепочку экономических явлений, способных привести к банкротству и наше предприятие. Или, снижение темпов объема продаж традиционной для предприятия продукции должно послужить сигналом для руководства об утрате интереса к этой продукции со стороны потребителей и т. п. Во всех случаях отклонение динамики значений индикаторов от сложившихся тенденций должно привлекать внимание менеджмента высшего звена. По мере «усиления» получаемых сигналов должны вырабатываться соответствующие силе сигнала контрмеры — в этом существо метода управления «по слабым сигналам». При этом следует иметь в виду, что чем отдаленнее сигнал, тем он менее информативен. С другой стороны, чем более близок сигнал к реальному функционированию предприятия, тем он более информативен, но в распоряжении менеджмента предприятия остается меньше времени на разработку и ввод в действие соответствующих контрмер. Отсюда следует, что сканирование внешней и внутренней сред предприятия становится постоянной функцией специально создаваемых на предприятии служб мониторинга экономической безопасности.

Рассмотрим несколько примеров. Предположим, что в процессе анализа финансового состояния фирмы установлено, что темп нарастания объема продаж традиционных товаров, равный 3–4% в месяц, обеспечивает фирме устойчивое положение на рынке. Рассчитано также, что полученный при этом прирост прибыли, остающейся в распоряжении фирмы, позволяет ей уверенно решать свои социальные, экономические и технические проблемы.

Анализ ситуации на рынке товаров в обслуживаемых фирмой СЗХ показал также, что вывод на рынок двух-трех принципиально новых товаров в течение квартала обеспечивает фирме устойчивое конкурентное преимущество по сравнению с главными конкурентами. Анализ же рынков факторов производства привел к выводу о том, что фирма во многом зависит от стабильности положения поставщика стратегически важных комплектующих изделий, являющегося по существу монополистом в своей области деятельности. Фирма получает от него комплектующие изделия, стоимость которых составляет около 30% себестоимости всего объема выпускаемой продукции.

Расчет величины «z-счета» Е. Альтмана показал, что его значение в анализируемом периоде было равно трем, что свидетельствовало о низкой вероятности наступления банкротства, поскольку соотношение всех основных финансовых показателей фирмы было благоприятным.

Рассчитано также, что поддержание величины издержек, связанных с годовым содержанием службы безопасности фирмы на уровне 10% ее валового дохода, позволяет снизить величину ущерба от упущенных фирмой трансакций до 1–2% годового валового дохода. На основе экспертных оценок установлено, что ситуацию, складывающуюся в 80% обслуживаемых СЗХ, можно признать находящейся в зоне допустимого риска.

Обобщив приведенные результаты анализа, можно принять для данной фирмы, по крайней мере на достаточно продолжительный период, соответствующие пороговые значения индикаторов ее экономической безопасности:

- обеспечение 2–3%-го прироста объема продаж традиционных товаров в месяц;
- вывод на рынок не менее 2–3% принципиально новых товаров в течение каждого квартала года;

- поддержание на уровне не более чем 5% общей себестоимости готовой продукции фирмы доли комплектующих изделий, получаемых по кооперации от одного поставщика;
- поддержание величины «z-счета» на уровне не ниже 2,8;
- поддержание величины издержек, связанных с содержанием службы безопасности фирмы, на уровне не ниже 11–12% валового дохода фирмы за год;
- поддержание всего стратегического набора СЗХ в зоне допустимого риска.

Если фирма в процессе своей деятельности будет обеспечивать достижение указанных пороговых значений индикаторов, то вероятность утраты экономической безопасности будет невысока. Вместе с тем необходимо учитывать возможность возникновения форс-мажорных обстоятельств, которые могут неожиданно привести к отрицательным для фирмы последствиям.

Приведенный набор индикаторов может быть изменен в зависимости от специфики производственного профиля фирмы и ее положения (экономического «могущества») на рынке. Более полное представление об индикаторах экономической безопасности фирмы можно получить, анализируя «слабые сигналы» — предвестники угрозы наступления кризисного состояния (банкротства) фирмы.

Выводы

1. Экономическая безопасность — это состояние национальной экономики, обеспечивающее удовлетворение жизненно важных потребностей страны независимо от возникновения в мировой экономической системе или внутри страны форс-мажорных обстоятельств.
2. Уровень экономической безопасности зависит от геополитического и экономико-географического положения страны, ее экономической и военно-политической мощи, ее конкурентных позиций, а также приоритетов экономической политики государства в отношении социально-экономической и экологической сфер.
3. Критерием оценки уровня экономической безопасности целесообразно принять маржинальную (предельную) склонность к импорту.

4. Угрозы экономической безопасности структурируются в рамках внешней и внутренней среды национальной экономики. В результате структуризации выделяются комплексные угрозы, каждая из которых оценивается показателями значимости, интенсивности и вероятности возникновения.
5. Алгоритмизированный комплексный анализ возможных последствий угроз экономической безопасности позволяет разработать систему мер противодействия этим угрозам, реализуемых в целевой комплексной программе обеспечения экономической безопасности страны (ЦКПОЭБ).
6. Каждый экономический агент разрабатывает и осуществляет систему мер обеспечения экономической безопасности в рамках простой или комплексной экономической единицы.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение понятия экономической безопасности страны и отдельных экономических единиц.
2. Что является критерием оценки уровня экономической безопасности страны? Какими показателями измеряется этот уровень?
3. Прокомментируйте схему структуризации угроз экономической безопасности страны, приведенную в главе.
4. Классифицируйте возможные угрозы в экономической и социальной сферах. Выделите типовые угрозы с учетом характера последствий возникновения этих угроз.
5. Как оценить потери ВВП, связанные с утратой трудоспособности работников в связи с заболеваниями? Насколько существенны эти потери?
6. Какие меры в процессе управления персоналом должны принимать руководители предприятий в связи с интенсификацией старения населения страны?
7. Какие угрозы в экологической сфере могут компенсироваться институциональной средой внутри страны? Какие меры могут быть предприняты для нейтрализации экологических угроз со стороны внешнего мира?
8. Как можно обосновать приоритетность государственного противодействия угрозам в социальной сфере?
9. Изложите принципы комплексного анализа последствий возникновения угроз. Прокомментируйте предложенную в главе схему алгоритма этого анализа.

10. Что является основным источником получения синергического эффекта противодействия угрозам экономической безопасности? Как реализовать организационно процесс противодействия угрозам?
11. Как оценить экономическую эффективность целевой комплексной программы обеспечения экономической безопасности страны?
12. Проанализируйте схему классификации угроз на уровне предприятия. Что, по вашему мнению, является основным источником угроз экономической безопасности предприятия?
13. В чем состоит наиболее эффективная деятельность менеджеров предприятия по противодействию угрозам его экономической безопасности?
14. Какие контрмеры по нейтрализации угроз экономической безопасности предприятия во внешней и внутренней среде могут быть приняты?

Глава 8

ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

8.1. Реформирование национальной экономики и выбор формы государственного воздействия на экономическую деятельность

Важнейшей проблемой экономической науки во все времена являлась проблема воздействия государства на экономическую деятельность. Все экономические реформы в той или иной степени были направлены либо на усиление, либо на ослабление роли государства в регулировании (регламентировании) деятельности экономических агентов. Начиная с «невидимой руки рынка» Адама Смита, отвергающей активное вмешательство государства в экономику, до идей Д. М. Кейнса о необходимости государственного регулирования, «нейтрального» государства президента США Гувера и «нового курса» президента Ф. Д. Рузвельта, «рейганомики» с ее «дерегулированием» экономики, французского «дирижизма» и английского «тэтчеризма», и наконец, жесткого централизованного управления экономикой в СССР и фашистской Германии, а также либеральных реформ Л. Эрхарда и Е. Т. Гайдара.

Все эти колебания свидетельствуют о необыкновенной сложности этой проблемы. Единственным выводом из истории экономических реформ может быть вывод о том, что различная степень участия государства в экономической деятельности в разных странах, на разных этапах их исторического развития способствовала (или затрудняла) достижению тех или иных стратегических целей, обусловленных состоянием национальной экономики.

Наиболее сложным является определение целесообразной степени вмешательства государства в экономику в период кардинальных преобразований в экономической, политической и идеологи-

ческой сферах, то есть в период перехода к новым экономическому, государственному и общественному порядкам. Этот период получил название *переходного периода*, а состояние экономической деятельности — *переходной экономики*.

Любой переход от одного экономического порядка к другому сопровождается существенными преобразованиями в морфологии экономической деятельности. Изменяются не только соотношения форм собственности, институциональная система, методы воздействия государства на экономическую деятельность, но и структура производства и занятости, и (что самое главное) психология людей. Причем эти изменения происходят как при переходе от централизованного управления экономикой к рыночному механизму, так и наоборот — от рыночного механизма к механизму, основанному на принципах, близких к централизованному управлению.

Продолжительность периода, в течение которого происходят эти изменения, достаточно велика, для разных стран она различна и колеблется от нескольких лет до многих десятилетий. Все зависит от первоначального состояния экономики, общественного и государственного устройства страны, существенности отличий действующего порядка от порядка, идущего ему на смену.

В этой связи небезынтересно проанализировать характер переходных процессов в национальной экономике Германии в XX в.

Первый переходный процесс в этой стране относится к периоду 1933–1938 гг., когда в Германии был осуществлен переход от демократической формы правления и рыночной экономики к тоталитарному фашистскому режиму, централизованному управлению экономикой, ее милитаризации. В течение всего пяти лет была создана институциональная среда, новая инфраструктура управления экономикой, изменены полномочия государственных органов, усилено их вмешательство в экономическую жизнь. Была установлена жесткая командно-административная система, на основе которой милитаризованная экономика развивалась высоким темпами. За период 1933–1938 гг. военные расходы увеличились в 25 раз, их удельный вес поднялся с 26 до 76%. Велась усиленная подготовка к войне за расширение «жизненного пространства», усилилась тенденция к автаркии.

Потерпев сокрушительное поражение во Второй мировой войне, практически сократившей на 50% экономический потенциал

страны, Германия оказалась в глубоком политическом, нравственно-духовном и экономическом кризисе.

В 1948 г. национальная экономика Германии (ФРГ) вступила во *второй* переходный период – период перехода от тоталитаризма с системой централизованного управления экономикой к демократической системе и социально-ориентированной рыночной экономике. Этот переходный период, длившийся до 1957 г., позволил не только структурно перестроить экономику, но и вывести ФРГ в число передовых стран Западной Европы как по темпам и уровню экономического развития, так и по уровню жизни населения страны.

Реформы переходного периода, проводившиеся под руководством Л. Эрхарда, были направлены на развитие свободной частной инициативы и конкуренции в сочетании с активной ролью государства в хозяйственной жизни. Они опирались на жесткую денежную реформу и предпринимательство. Была создана новая институциональная система, отменены все действовавшие в период фашистской диктатуры нормативные акты, регламентирующие экономическую деятельность. Первый период переходного процесса занял всего два года. Уже в 1950–1951 гг. произошел перелом в уровне занятости. В 1952 г. прекратился рост цен. В 1954 г. был вдвое превышен уровень производства по сравнению с 1936 г.

Рассматривая ход реформ в ФРГ, следует иметь в виду, что экономический порядок в фашистской Германии, несмотря на значительное усиление роли государства в экономической деятельности, все же базировался на частной и смешанной собственности на средства производства. Так, в марте 1936 г., по данным Имперского статистического управления, в Германии насчитывалось 1085 общественных предприятий. Из них 61 было собственностью империи, 57 – собственностью земель, 25 – собственностью городов, 291 – собственностью общин и союзов общин, 142 – представляли собственность совместного владения империи и общин. Тридцать процентов этих предприятий составляли акционерные общества, 64,4% – общества с ограниченной ответственностью, 4,2 – другие общества частного права и 1,4% – общества публичного права.

Переходный процесс обычно включает в себя три основные фазы: фазу стабилизации или критическую фазу, целью которой является ликвидация последствий функционирования прежнего эконо-

мического порядка, что, естественно, связано с возникновением кризисной ситуации в национальной экономике; фазу становления нового экономического порядка, целью которой является создание первоначальных конституирующих условий для становления нового порядка (формирование новой институциональной среды); фазу структурной перестройки, целью которой является корректирующее (регулирующее) воздействие государства на национальную экономику, приводящее ее отраслевую, региональную, социальную структуры в состояние, отвечающее новым стратегическим социально-политическим и экономическим целям.

Таким образом, под *переходным процессом* следует понимать процесс преобразования морфологии экономической деятельности, процесс адаптации ее к коренным изменениям стратегических социально-политических целей государства, обусловленным изменением экономического, государственного и общественного порядков.

Особенности переходных процессов, осуществляемых в разных странах, определяются двумя группами факторов:

- принятой в той или иной стране парадигмой экономических преобразований, то есть концепцией социально-экономического развития страны;
- объективными факторами, определяющими состояние страны в период, предшествующий началу экономических, политических, идеологических преобразований.

Рассматривая *первую* группу факторов, следует отметить, что XX в. отличался разнообразием экономических школ, предлагавших различные «модели» (парадигмы) преобразования и реформирования экономической деятельности. Нами были исследованы тенденции практического использования подобных концепций в странах мирового сообщества. Результаты этих исследований приводят к выводу о невозможности в чистом виде использовать опыт успешных преобразований в других странах для реформирования национальной экономики данной страны. Именно поэтому наблюдается постепенный отход от строгого следования организаций и групп, осуществляющих реформы, предписаниям тех или иных «моделей».

Лидеры реформ и поддерживающие их группы ученых, предпринимателей, правительственных организаций и иных группировок, подготавливая и осуществляя реальные меры по преобразованию

национальных экономик, либо пытались адаптировать теоретические положения конкретных «моделей» к специфике страны, либо комбинировать меры, присущие разным «моделям», вырабатывая «консолидированные» концепции преобразований экономической деятельности. Однако, несмотря на, казалось бы, существенные различия конкретных концептуальных систем реформирования, можно заключить, что XX в. характеризуется постепенным нарастанием темпов процесса «конвергенции» экономических школ, процесса сближения концептуальных положений, сведения их к более или менее единой парадигме.

Вместе с тем новая парадигма преобразований отнюдь не базируется на единстве подхода к преобразовательской деятельности в разных странах и условиях. Наоборот, основой этой парадигмы является положение о необходимости тщательного анализа условий, сложившихся в той или иной стране к моменту начала и в ходе осуществления преобразований и реформ, и привязке к этим условиям конкретных программ и планов их осуществления. Иначе говоря, единственным стабильным, неизменным правилом новой парадигмы является утверждение необходимости изменять принципы реформирования в зависимости от особенностей той или иной страны, необходимости отхода от слепого копирования опыта других стран, даже если этот опыт был положительным. Новая парадигма экономических преобразований не приемлет догматического следования теоретическим положениям той или иной «модели» в угоду «чистоте эксперимента».

Это, естественно, не означает, что опыт прогрессивных преобразований должен быть полностью проигнорирован. Наоборот, этот опыт должен быть тщательно изучен. Достигнутые другими странами как положительные, так и отрицательные результаты должны быть рассмотрены сквозь призму отличий условий, сложившихся в этих странах и в стране, для которой выбирается предпочтительная морфология экономической деятельности. Должно быть отделено общее, присущее любой экономике, от частного, характеризующего специфику национальной экономики страны, где результаты преобразований были положительными, и страны, к которой положительный опыт этих преобразований предполагается применить.

Вторая группа факторов может быть конкретизирована индикаторами, с помощью которых можно оценить состояние и особенно-

сти национальной экономики в период, предшествующий началу преобразований. Рассмотрим эти индикаторы.

1. Исторические тенденции развития национальной экономики:
   - продолжительность периода крепостничества, политика государства по отношению к крепостному праву на разных этапах исторического развития;
   - динамика развития городского ремесленного производства;
   - изменение роли цеховых объединений в национальной экономике на разных этапах исторического развития;
   - уровень общественного разделения труда, изменение форм кооперации в процессе общественного производства в исторической ретроспективе;
   - изменение роли государства в управлении (регулировании) экономической деятельностью в ретроспективе;
   - динамика уровня концентрации и монополизации производства;
   - динамика преобладающих форм собственности на средства производства в:
     - промышленности;
     - сельском хозяйстве;
   - динамика естественных конкурентных преимуществ;
   - динамика приобретаемых конкурентных преимуществ;
   - периодичность экономических кризисов;
   - динамика преобладающих сфер экономической деятельности;
   - динамика отраслевой структуры национальной экономики;
   - динамика основных макроэкономических показателей в исторической ретроспективе;
   - динамика геополитического положения и экономического могущества страны в мировом сообществе.
2. Менталитет основной массы населения:
   - преобладающие религиозные вероучения;
   - структура общества по отношению к религии;

- структура общества по степени приверженности патернализму или самодетерминации;
- структура общества по отношению к частной собственности и предпринимательству;
- структура общества по приверженности коллективизму или индивидуализму;
- структура общества по приверженности материальным или моральным стимулам к труду;
- структура общества по отношению к культурному наследию нации;
- структура общества по отношению к уровню собственной образованности;
- структура общества по отношению к уровню образования своих детей;
- структура общества по отношению к вынужденной безработице;
- структура общества по отношению к необходимости изменения профессии под воздействием кризисных явлений в национальной экономике;
- структура общества по отношению к необходимости построения правового государства в стране;
- структура общества по степени готовности отстаивать свои гражданские права;
- структура общества по отношению к объединению в группы, ассоциации, партии для защиты своих интересов;
- структура общества по приверженности национализму, шовинизму, расизму;
- структура общества по отношению к благотворительности и помощи социально уязвимым группам или отдельным индивидуумам.

3. Экономико-географическое и геополитическое положение страны:
   - наличие в стране стратегических ресурсов и особенности их территориального размещения;
   - особенности территориального разделения труда внутри страны по отраслям национальной экономики;

- классификация регионов по особенностям внутреннего геополитического положения в стране;
- классификация регионов по степени полезности (рентности);
- классификация регионов по потенциальности положения (перспективным возможностям для предпринимательства);
- классификация регионов по характеру условий для поддержания конкурентных преимуществ предприятий региональной экономики;
- степень разнообразия природных условий по регионам страны, региональная структура по степени влияния на жизнедеятельность населения: соотношение экстремальных, дискомфортных, прекомфортных и комфортных территорий;
- поселенческая структура населения по регионам страны, плотность населения, концентрация населения в городах;
- демографическая структура населения по регионам страны;
- этническая структура населения по регионам страны;
- социальная структура населения по регионам страны;
- образовательно-квалификационная структура населения по регионам страны;
- «качество населения» с позиций отношения к реформированию национальной экономики по регионам страны;
- характер внешнего геополитического положения страны в мировом сообществе, принадлежность к «теллурократии» (сухопутному могуществу), к «талласократии» (морскому могуществу) или к «береговой зоне» (Heartland, World Island, Rimland);
- степень доминирования национальной экономики в мировой экономической системе;
- интегральная оценка уровня экономической безопасности страны.

4. Характер дореформенного экономического порядка:
   - структура форм собственности на средства производства на момент начала реформ;

- структура ВВП по формам управления национальной экономикой (доля ВВП, полученного на основе директивного государственного планирования; доля ВВП, полученного на основе конкурентного порядка; доля ВВП, полученного на основе смешанного контроля над экономической деятельностью);
- отраслевая структура ВВП по формам управления национальной экономикой;
- структура персонала (по отраслям национальной экономики) по формам оплаты труда (сдельная, повременная, должностные оклады, дополнительные материальные стимулы);
- структура налогообложения юридических и физических лиц по соотношению прямых и косвенных налогов;
- доля налоговых и других обязательных платежей государственным и муниципальным структурам юридических и физических лиц в их валовом доходе;
- структура денежного обращения по наличным и безналичным платежам.

5. Характер дореформенного общественного и государственного порядков:
   - структура партий и общественных организаций, реально формировавших политическую элиту страны (по доле электората, отдавшего свои голоса за ту или иную партию или общественную организацию на выборах в законодательные органы власти, предшествовавших началу реформирования национальной экономики);
   - структура административного разделения страны по национальному и «областническому» принципам;
   - структура исполнительной власти в административных частях страны по выборности и «назначенчеству» вышестоящими правящими органами;
   - структура органов законодательной власти по принципам, лежащим в основе избирательного законодательства (соотношение депутатов, избиравшихся в момент начала реформ по мажоритарной системе и системе партийных списков);

- среднее число кандидатов в депутаты законодательных органов власти в центре и на «местах», баллотировавшихся в одном избирательном округе на выборах, предшествовавших моменту начала реформирования национальной экономики;
- структура консолидированного государственного бюджета страны по доле «центра» и бюджетов административных частей страны (в случае федерации по доле федерального и региональных бюджетов) на момент начала реформирования национальной экономики;
- форма государственного правления (монархия, президентская республика, парламентская республика).

6. Уровень и качество жизни большинства населения страны в дореформенный период:
   - покупательная способность доходов населения по набору продуктов, включенных в «потребительскую корзину», на момент начала реформы национальной экономики;
   - степень дифференциации доходов населения (динамика значения коэффициента Джини за 5 лет, предшествовавших началу реформирования национальной экономики);
   - динамика показателей, характеризующих степень обеспеченности населения страны товарами повседневного спроса и товарами длительного пользования, в сопоставлении с передовыми промышленно развитыми странами за пять лет, предшествовавших началу реформирования национальной экономики;
   - характеристика социальной инфраструктуры в экономических районах страны (по действующему административному делению);
   - доля товаров по наиболее распространенным группам товаров повседневного спроса и товаров длительного пользования, соответствующих мировому (европейскому) уровню, в общем числе выпускаемых национальной экономикой товаров по этим группам (в натуральном и стоимостном выражении);
   - динамика средней заработной платы работников реального сектора национальной экономики за пять лет, предше-

ствовавших началу реформирования национальной экономики;

- динамика уровня цен на товары и услуги за пять лет, предшествовавших началу реформирования национальной экономики (темпы «открытой» инфляции);
- доля «дефицитных» товаров и услуг, по которым спрос существенно превышал предложение, в общем объеме товаров и услуг в соответствующих группах на момент начала реформирования национальной экономики;
- доля товаров и услуг, на которые распространялось действие механизма рационирования, в общем объеме реализации товаров и услуг на момент начала реформирования национальной экономики;
- динамика соотношения темпов изменения уровня средней заработной платы и темпов изменения уровня цен на товары и услуги за пять лет, предшествовавших началу реформирования национальной экономики;
- динамика изменения уровня государственных пенсий, стипендий студентам высших и средних специальных учебных заведений за пять лет, предшествовавших началу реформирования национальной экономики;
- динамика уровня занятости активной части населения страны за пять лет, предшествовавших началу реформирования национальной экономики;
- динамика сравнительного уровня душевого национального дохода страны и в передовых промышленно развитых странах за пять лет, предшествовавших началу реформирования национальной экономики;
- доля ВВП, направляемая на финансирование военно-промышленного комплекса и содержание силовых структур страны и промышленно развитых стран, на момент начала реформирования национальной экономики;
- доля ВВП, направляемая на финансирование агропромышленного комплекса страны и промышленно развитых стран, на момент начала реформирования национальной экономики;

- динамика сравнительного уровня государственных и личных расходов (доля ВВП) на здравоохранение, приходящихся на одного жителя, в стране и передовых промышленно развитых странах за пять лет, предшествовавших началу реформирования национальной экономики;
- динамика сравнительного уровня государственных и личных расходов (доля ВВП) на все виды образования, приходящихся на одного жителя, в стране и передовых промышленно развитых странах;
- динамика средней продолжительности жизни в стране и в передовых промышленно развитых странах.

7. Уровень развития производственного аппарата, достигнутый к моменту начала реформирования национальной экономики:
   - число широких отраслевых групп (отраслей национальной экономики), зафиксированных в государственной классификации;
   - темпы роста объемов ВВП с дифференциацией по отраслям национальной экономики за пять лет, предшествовавших началу реформирования национальной экономики;
   - число отраслей промышленности и сельского хозяйства, по которым велось постоянное статистическое наблюдение;
   - темпы роста объемов промышленного и сельскохозяйственного производств за пять лет, предшествовавших началу реформирования национальной экономики;
   - динамика отраслевой структуры национальной экономики за пять лет, предшествующих началу реформирования национальной экономики;
   - отраслевая структура экономики экономических районов страны (по действующему административному делению);
   - характеристика производственной инфраструктуры экономических районов страны (по действующему административному делению);
   - структура промышленных предприятий по ступеням специализации;

- структура промышленных предприятий по размеру производства;
- доля ВВП, формируемого на предприятиях-монополистах;
- динамика возрастной структуры парка технологического оборудования (по отраслям национальной экономики) за пять лет, предшествующих началу реформирования национальной экономики;
- доля импортного технологического оборудования в общем парке оборудования (по отраслям национальной экономики) на момент начала реформирования национальной экономики;
- доля гибкого автоматизированного оборудования (станков с ЧПУ) в общем парке оборудования (по отраслям национальной экономики) на момент начала реформирования национальной экономики;
- структура кадрового потенциала по уровню образования (по отраслям национальной экономики) на момент начала реформирования национальной экономики;
- доля кадровых ресурсов, проходивших повышение квалификации и переподготовку, за 5 лет, предшествующих началу реформирования;
- динамика возрастной структуры кадрового потенциала за пять лет, предшествующих началу реформирования национальной экономики;
- соотношение числа выбывающих и вновь поступающих руководящих работников промышленных предприятий на момент начала реформирования национальной экономики;
- сравнительные показатели эффективности использования ресурсов в стране и в развитых странах на момент начала реформирования национальной экономики;
- доля конкурентоспособной продукции, выпускавшейся отечественными предприятиями (по группам товаров и услуг), на момент начала реформирования национальной экономики.

8. Наличие предпосылок для достижения конкурентных преимуществ национальной экономики:
   - доля ВВП, направляемая на развитие фундаментальных научных исследований, на момент начала реформирования национальной экономики;
   - доля ВВП, направляемая на развитие производственной инфраструктуры, на момент начала реформирования национальной экономики;
   - наличие законодательной государственной поддержки (налогового кодекса, земельного кодекса) предпринимательства на момент начала реформирования национальной экономики;
   - наличие антимонопольного законодательства на момент начала реформирования национальной экономики;
   - наличие законодательства, защищающего права потребителей, на момент начала реформирования национальной экономики;
   - структура экспортно-импортных операций по группам товаров и услуг в отраслевом разрезе на момент начала реформирования национальной экономики;
   - характер таможенного регулирования (уровень таможенных тарифов) экспортно-импортных операций (фритредерство или протекционизм) по группам товаров и услуг в отраслевом разрезе на момент начала реформирования национальной экономики;
   - доля ВВП, формируемая на экспортно-ориентированных и импортозамещающих предприятиях (в отраслевом разрезе), на момент начала реформирования национальной экономики;
   - структура экономических районов страны по степени благоприятствования предпринимательского климата (доля районов с потенциально благоприятным предпринимательским климатом в общем количестве районов);
   - доля импортируемых стратегических ресурсов в общем объеме импорта (по видам ресурсов) на момент начала реформирования национальной экономики;

- доля экспортируемых стратегических ресурсов в общем объеме экспорта (по видам ресурсов) на момент начала реформирования национальной экономики.

9. Инвестиционные возможности страны:
   - склонность населения страны к сбережениям на момент начала реформирования национальной экономики;
   - доля срочных вкладов населения страны в общем объеме вкладов на момент начала реформирования национальной экономики;
   - динамика золотовалютных запасов страны за пять лет, предшествовавших началу реформирования национальной экономики;
   - доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций, направляемых в национальную экономику, на момент начала реформирования национальной экономики;
   - отраслевая структура отечественных и иностранных инвестиций в национальную экономику на момент начала ее реформирования;
   - динамика доли ВВП, направляемой на развитие отраслей инвестиционного комплекса, за пять лет, предшествовавших началу реформирования национальной экономики;
   - динамика доли ВВП, направляемой на инвестиционные проекты «престижного» характера (без реальной экономической отдачи от капитальных вложений), за пять лет, предшествовавших началу реформирования национальной экономики;
   - отношение величины внутреннего долга к расходной части государственного бюджета страны на момент начала реформирования национальной экономики;
   - отношение величины внешнего долга страны к расходной части государственного бюджета страны на момент начала реформирования национальной экономики;
   - доля ВВП, направлявшаяся на обслуживание внешнего и внутреннего долга, на момент начала реформирования национальной экономики;

- динамика величины ссудного процента за пять лет, предшествовавших началу реформирования национальной экономики;
- отношение величины внешней дебиторской задолженности по выданным ранее кредитам иностранным государствам, которая потенциально могла быть инвестирована в национальную экономику, к общему объему инвестиций на момент начала ее реформирования.

Совокупность значений приведенных индикаторов представляет собой «портрет» страны, в которой предполагается реформирование национальной экономики. Тщательное исследование подобного «портрета» позволяет выбирать наиболее предпочтительный для данной страны экономический порядок. Основным содержанием такого исследования является определение соответствия условий, сложившихся в стране на момент начала реформирования, с условиями, присущими тому или иному экономическому порядку.

8.2. Регулирующие функции государства в период перехода к новому экономическому порядку

Важнейшим методологическим подходом к формированию регулирующих функций государства является системный подход. Это означает, что государственное регулирование экономической деятельности должно представлять собой систему взаимосвязанных элементов (формальных институтов), создаваемых для эффективного функционирования национальной экономики, обеспечивающего достижение максимально возможного в сложившихся экзогенных условиях синергического эффекта. Этот эффект выражается в высоком уровне качества и продолжительности жизни населения страны.

Специфика регулирующих функций государства в период перехода к новому экономическому порядку, отличающих их от функций, выполняемых в условиях сложившегося в стране экономического порядка, выражается в следующем.

Во-первых, в переходном периоде длительное время сосуществуют элементы прежнего и нового экономических порядков. Поэтому функции государственного регулирования должны быть дифференцированы по секторам национальной экономики, различающим-

ся степенью подготовленности к принятию нового экономического порядка. Ярким примером неподготовленности к переменам является положение, сложившееся в агропромышленном секторе Российской Федерации, где до сих пор сосуществуют отношения, характерные для коллективного и индивидуального способов производства сельскохозяйственных продуктов. Это сосуществование не позволяет принять законы, эффективно регулирующие процессы землепользования, взаимоотношений сельскохозяйственной и промышленной сфер и т. п.

Во-вторых, в процессе перехода к новому экономическому порядку возникает, как показывает мировой исторический опыт, опасность утраты или существенного ослабления достигнутого экономического потенциала. Подтверждением этому являются переходные процессы, протекавшие в России за последние 100 лет. Поэтому система государственного регулирования в переходном периоде должна предусматривать меры, направленные на предотвращение возможности утраты или ослабления экономической безопасности страны.

В-третьих, процесс перехода к новому экономическому порядку почти всегда сопряжен со снижением (в особенности в первой его фазе) жизненного уровня населения и усилением в связи с этим социальной напряженности в стране. Поэтому система государственного регулирования в переходном периоде должна уделять особое внимание вопросам социальной безопасности страны. Меры государственного регулирования должны сочетать стабилизирующие воздействия как на экономическую, так и на социальную сферы.

Исходя из сказанного можно сформулировать цели государственного регулирования национальной экономики.

Глобальной целью является обеспечение экономической мощи страны. Это означает, что система государственного регулирования призвана создать условия, обеспечивающие устойчивые позиции страны на мировых рынках, а также обеспечить высокий уровень качества жизни народа.

Агрегированные цели государственного регулирования призваны обеспечить создание и поддержание благоприятных экзогенных и эндогенных условий для достижения глобальной цели за счет определения важнейших элементов (институтов) системы го-

сударственного регулирования. Примерами таких условий могут быть: экономическое обеспечение реализации военной доктрины, создание предпосылок для интеграции страны в мировую экономическую систему, обеспечение здоровья нации и т. п.

Детализированные цели направлены на конкретизацию экзогенных и эндогенных условий. Эти цели должны служить основанием для выбора приоритетов в выполнении функций всех ветвей власти (законодательной, исполнительной, судебной). Такими целями могут, например, быть: защита социально уязвимых слоев населения, антимонопольная деятельность, регламентация трудовых отношений и т. п.

Указанные цели государственного регулирования в зависимости от изменений экзогенных и эндогенных условий могут изменяться, однако совокупность решаемых на основе государственного регулирования задач в течение достаточно продолжительного периода остается относительно стабильной

При формировании системы государственного регулирования необходимо прогнозировать возможную реакцию экономических агентов на те или иные воздействия стимулирующего, лицензионного или запретительного характера с учетом действия неформальных институтов, исторически сложившихся в стране.

Исходя из изложенного можно сформулировать следующие принципы функционирования системы государственного регулирования национальной экономики (СГРНЭ):

- необходимо «выращивать» и по мере надобности актуализировать правовую (институциональную) основу экономической деятельности, обеспечивая неукоснительное выполнение норм и правил поведения экономических агентов в процессе этой деятельности (Клейнер Г. Б., 2004);
- необходимо осуществлять регулирующую деятельность эффективно, обеспечивая постоянное снижение трансакционных издержек, с минимальным вмешательством в экономику бюрократического аппарата;
- необходимо сочетать методы стимулирующего, регистрационного (лицензионного) воздействия с мерами запретительного и фискального воздействий на экономических агентов, нарушающих установленные формальными институтами правила и нормы ведения экономической деятельности;

- необходимо создавать благоприятные условия для развития свободной конкуренции, обеспечения гибкой антимонопольной политики с целью недопущения возникновения экономической власти у отдельных групп, корпораций, монополистических объединений и других властных экономических группировок;
- необходимо обеспечивать финансовую стабилизацию за счет осуществления гибкой кредитно-денежной, бюджетной, налоговой политики, не допуская неоправданно высокой дифференциации доходов между различными слоями населения страны;
- необходимо ориентировать на решение долговременных стратегических задач развития страны, формировать приоритеты инвестиционной политики, направленные на обеспечение постоянного приращения уровня национальной, экономической и экологической безопасности страны;
- первоочередные задачи — обеспечение высокого уровня и качества жизни населения за счет поддержки здравоохранения, общего и профессионального образования, существенного развития всех отраслей социальной сферы;
- важнейшая стратегическая задача — обеспечение высокого уровня конкурентоспособности страны за счет поддержки фундаментальной и прикладной науки, развития наукоемких производств, совершенствования всех детерминант национальных конкурентных преимуществ.

При формировании СГРНЭ необходимо прогнозировать возможную реакцию экономических агентов на те или иные меры воздействия стимулирующего, лицензионного, запретительного или фискального характера. В этой связи представляет интерес рассмотрение совокупности целей экономического агента любого уровня, которые представляют собой «ответ» экономического агента на вызов СГРНЭ (рис. 8.1).

Реакция агента на основные государственные воздействия рассматривается по четырем основным направлениям: ответ на налоговую политику, ответ на кредитно-денежную политику, ответ на таможенную политику, ответ на антимонопольную политику. Естественно, изложенная совокупность «ответов» является далеко не полной. Она демонстрирует действия только законопослушных экономических агентов. Однако даже такая «укрупненная» реакция

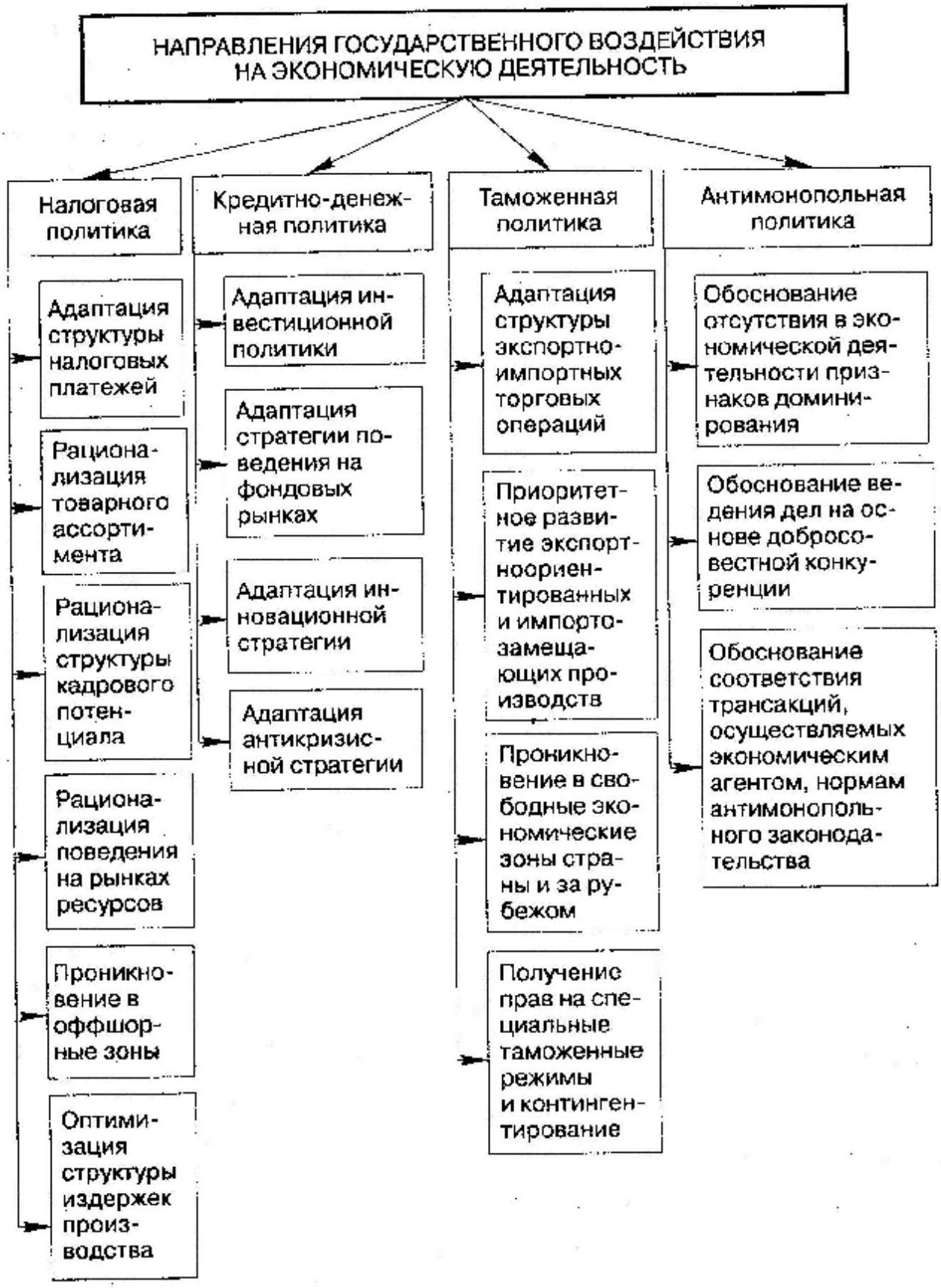

Рис. 8.1. Возможные «ответы» экономического агента на меры государственного воздействия

может дать полезную информацию разработчикам соответствующих нормативных актов. По существу, в этой структуре целей заложено поведение экономического агента, стремящегося ослабить действие «невыгодных» для него и усилить «выгодные» последствия регулирующих воздействий.

Прогнозирование возможной ответной реакции экономических агентов должно стать одной из основных функций органа, инициирующего тот или иной нормативный акт. При этом следует учитывать возможную реакцию не только резидентов страны, но и нерезидентов, а также различных экономических, политических и иных группировок международного характера.

Следует подчеркнуть, что государственное регулирование — *это система мер*. Только взаимопереплетение, взаимодействие, непротиворечивость этих мер способны обеспечить положительный синергический эффект вмешательства государства в экономическую деятельность агента.

8.3. Формирование «вертикали» государственного воздействия

В последние годы все чаще предлагается усиление вертикали государственной власти вообще и вертикали государственного воздействия на экономическую деятельность в частности. Само по себе такое усиление необходимо, особенно в периоды кризисного состояния экономики. Вместе с тем нужна определенность в самом определении понятия «вертикаль власти». Если под этим понимается жесткое управление из единого центра всеми аспектами экономической деятельности, лишающее хозяйствующих субъектов самостоятельности в выборе целей и средств их достижения, то такая «вертикаль» способна только нанести ущерб. Если же «вертикаль» создается для координации многогранной экономической деятельности на основе жесткого государственного ее регулирования, регламентируемого взаимоувязанными пакетами законодательных актов, если при этом допускаются одновременно и «горизонтали», обеспечивающие гармонизацию интересов экономических агентов, то такая «вертикаль» заслуживает всяческой поддержки.

Рассмотрим основную идею такой концепции. В процессе государственного воздействия на экономическую деятельность необ-

ходимо обеспечить согласование стратегических целей развития национальной экономики, субъектов Федерации, предприятий. Таким образом, выстраивается «вертикаль интересов», задачей которой становится создание предпосылок для заинтересованности всех уровней иерархии в достижении взаимоувязанных стратегических целей развития страны, региона, предприятия.

На **вершине** «вертикали интересов» властные федеральные структуры определяют концепцию предпочтительных государственного, общественного и экономического порядков, которые в наибольшей степени соответствуют историческим тенденциям развития государственности, общественных отношений и национальной экономики, менталитету народов страны, экономико-географическому и геополитическому положению страны. Принятая концепция становится источником формирования стратегических целей развития страны, и в частности стратегических целей развития национальной экономики. Для реализации стратегических целей на федеральном уровне исполнительная и законодательная ветви власти формируют систему законодательных актов, регламентирующих принципы осуществления экономической деятельности в стране, а также правовых механизмов их реализации. Исполнительная власть разрабатывает индикативные стратегические планы развития национальной экономики страны, а также законодательно устанавливаемую систему преференций для регионов, отраслей, корпораций, обеспечивающих конкурентные преимущества национальной экономики на международных рынках товаров, услуг, капиталов.

На уровне субъекта Федерации властные структуры, руководствуясь особенностями геополитического и экономико-географического положения региона, определяют стратегические цели развития социально-экономической сферы региона, согласуемые с федеральными стратегическими целями. Исполнительная власть субъекта Федерации разрабатывает индикативные стратегические планы развития социально-экономической сферы региона и систему преференций для экономических агентов, способствующих достижению стратегических целей, поставленных в этих планах. Исполнительная и законодательная власти региона разрабатывают пакеты взаимоувязанных законодательных актов и правовые механизмы регионального значения, которые регламентируют основы экономической политики в регионе, призванные создать благоприятные предпосылки

достижения стратегических целей развития региона. При разработке индикативных региональных планов социально-экономического развития учитываются интересы федерального уровня, обусловленные стратегическими целями страны, а также интересы субъектов Федерации и зарубежных организаций, с которыми регион осуществляет взаимовыгодные партнерские отношения. Гармонизация указанных интересов в индикативном стратегическом плане региона достигается включением в него спектра соответствующих этим интересам внутренних и внешних региональных стратегических зон хозяйствования (РСЗХ), в обслуживании которых заинтересовываются экономические агенты отраслей региональной экономики.

На уровне субъектов Федерации возникает еще одна серьезная проблема – проблема координации индикативных стратегических планов взаимодействующих партнеров, расположенных на территории одних и тех же крупных экономических районов страны. Сегодня отсутствует полноценное стратегическое взаимодействие субъектов Федерации, расположенных на территории крупных экономических районов страны, обладающих сходством экономико-географического и геополитического положения: Центр, Северо-Запад, Центрально-Черноземный район, Поволжье и т. п. Во многих субъектах Федерации, расположенных в этих районах, не разрабатываются индикативные стратегические планы развития социально-экономической сферы, учитывающие региональные особенности, а также увязанные со стратегическими целями федерального уровня.

Подобные стратегические планы должны стать одним из главных условий формирования в экономических районах благоприятного предпринимательского климата для всех хозяйствующих субъектов, расположенных на их территории, независимо от размеров и форм собственности этих хозяйствующих субъектов. В этой связи возникает проблема обоснованного определения предпочтительных границ экономических районов, обладающих сходством параметров складывающейся в пределах каждого района региональной экономической ситуации.

Экономическая политика каждого субъекта Федерации, находящегося на территории того или иного района, должна быть ориентирована на патернализм по отношению к тем хозяйствующим

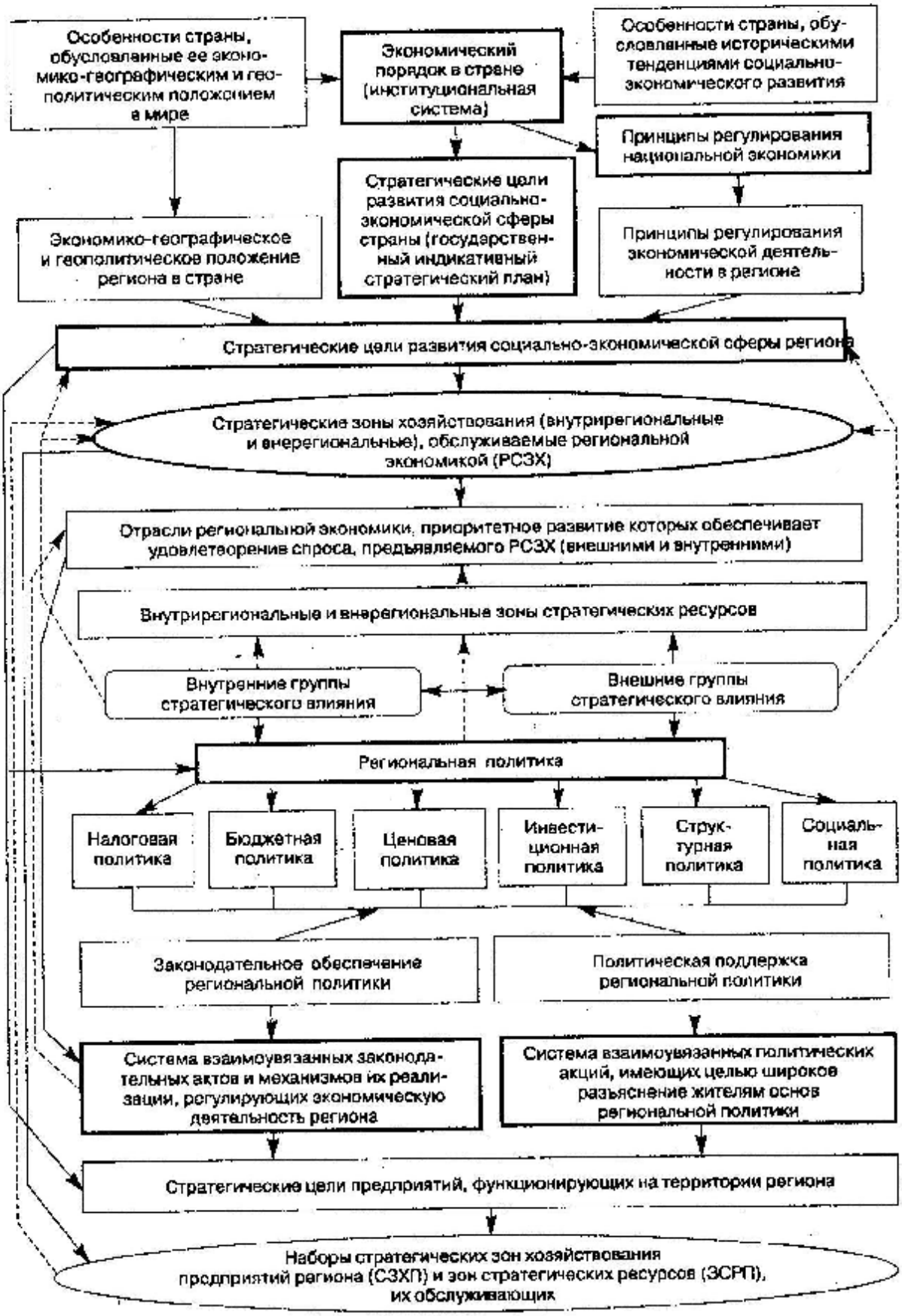

Рис. 8.2. Вертикаль государственного воздействия на экономическую деятельность

экономическим агентам, которые обслуживают принятые в стратегическом плане субъекта Федерации РСЗХ. Примерная схема взаимодействия федерального и регионального уровней приведена на рис. 8.2.

Нижний уровень «вертикали интересов» представлен хозяйствующими субъектами (предприятиями, фирмами), функционирующими на территории того или иного региона. Интересы этих субъектов воплощаются в их стратегических и оперативных планах, обусловленных принятой **миссией** каждого хозяйствующего субъекта. Главной целью таких стратегических и оперативных планов являются создание и поддержание в длительной перспективе устойчивых конкурентных преимуществ на внутренних и внешних рынках товаров и услуг, соответствующих миссии этих предприятий. Достижение этой цели возможно лишь при наиболее эффективном использовании ресурсов (возможностей), которыми располагает предприятие. Совокупность таких возможностей воплощается в стратегическом потенциале фирмы.

Гармонизация интересов региона и интересов фирмы наступает тогда, когда выбранный набор стратегических зон предприятия (СЗХП) корреспондируется со спектром РСЗХ, включенным в индикативный стратегический план развития социально-экономической сферы региона, находящегося в юрисдикции субъекта Федерации. Отсюда следует, что, разрабатывая экономическую стратегию, предприятие должно определить, обслуживание какого набора СЗХП позволит ему наилучшим образом использовать имеющийся стратегический потенциал, получив при этом налоговые, кредитные и иные преференции, обусловленные принятой в регионе экономической политикой (рис. 8.3). В этом случае целесообразной формой государственного воздействия на экономическую деятельность может стать система мер мягких бюджетных ограничений (МБО), предполагающей следующие формы поддержки предприятий в трудные для них времена (Гамбовцев В. Л., Шаститко А. Е., 2002):

- прямые субсидии предприятиям;
- косвенные субсидии в форме низких фиксированных цен на продукцию и услуги естественных монополий;
- льготы по налогам, таможенным и иным сборам федерального и регионального уровней;

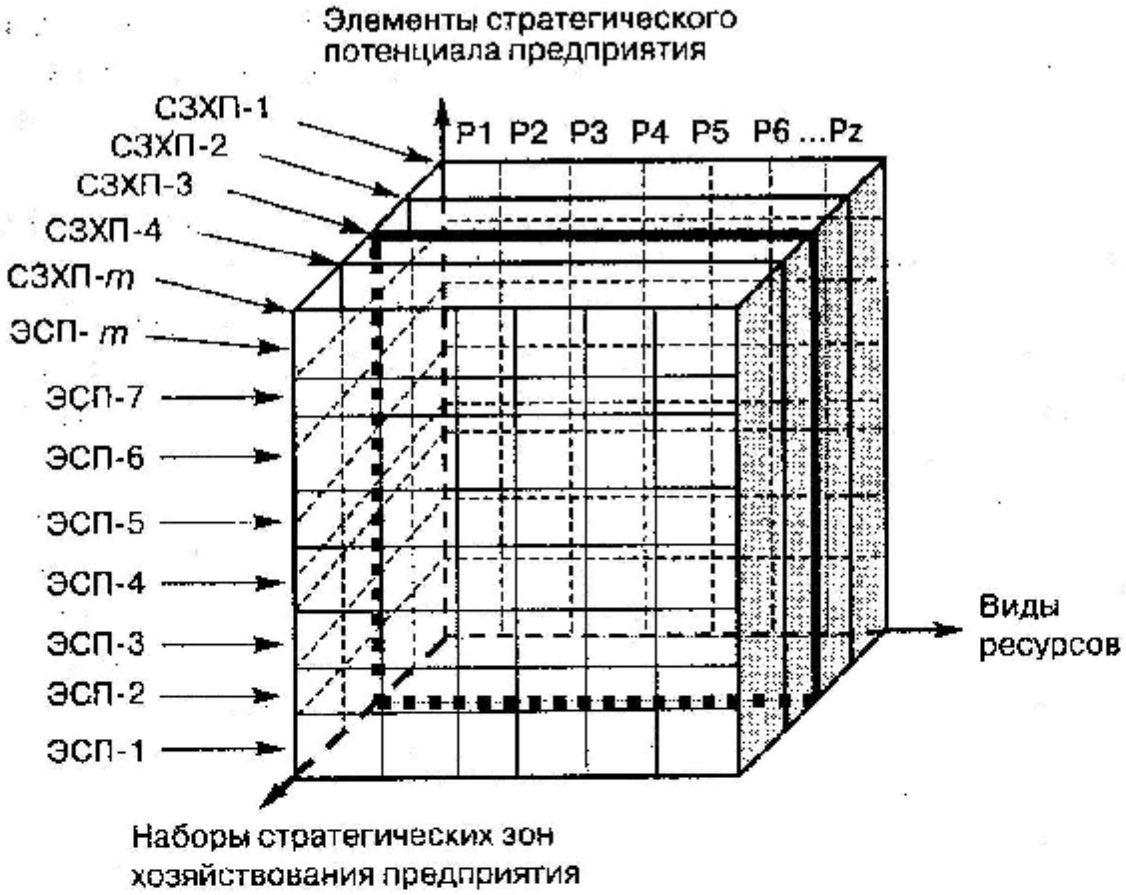

Рис. 8.3. Концептуальная модель оптимизации стратегического потенциала предприятия (СП)

- льготные кредиты, предоставление гарантий по кредитам;
- просроченные платежи (не повлекшие за собой санкций в форме возбуждения дел о банкротстве) в федеральный бюджет, бюджеты субъектов Федерации и местные бюджеты, контрагентам и работникам.

Поскольку в рассматриваемой концепции региональная экономическая политика отражает интересы субъекта Федерации и федерального центра, можно утверждать, что такое поведение предприятия соответствует стратегическим интересам национальной экономики, интересам региона и его партнеров, а также собственным интересам предприятия.

Таким образом, концепция создания «вертикали интересов» строится на базе получившего широкое распространение за рубежом индикативного планирования, суть которого сводится к выработке государством ориентиров (индикаторов) экономического развития страны и формированию экономической политики, стимулирующей

экономических агентов к увязке стратегии и тактики своей деятельности с государственными и региональными индикативными стратегическими планами развития социально-экономической сферы страны.

Выводы

1. Любой переход от одного экономического порядка к другому сопровождается существенными преобразованиями в морфологии экономической деятельности. Изменяются не только соотношения форм собственности, институциональная система, методы воздействия государства на экономическую деятельность, но и структура производства и занятости, и психология людей.
2. Переходный процесс обычно включает в себя три основные фазы: фазу стабилизации или критическую фазу, целью которой является ликвидация последствий функционирования прежнего экономического порядка; фазу становления нового экономического порядка, целью которой является формирование новой институциональной среды; фазу структурной перестройки, целью которой являются корректирующие (регулирующие) воздействия государства на национальную экономику.
3. Основой новой парадигмы экономических, политических и общественных преобразований является положение о необходимости тщательного анализа условий, сложившихся в той или иной стране к моменту начала и в ходе осуществления преобразований и реформ, и привязке к этим условиям конкретных программ и планов их осуществления. Необходимо изменять принципы преобразований в зависимости от особенностей той или иной страны, отходить от слепого копирования опыта других стран, даже если этот опыт был положительным.
4. Оценить состояние и особенности национальной экономики в период, предшествующий началу преобразований, можно с помощью индикаторов, отражающих исторические тенденции развития национальной экономики, менталитет основной массы населения, экономико-географическое и геополитическое положение страны, характер дореформенного экономического порядка, характер дореформенного общественного и государ-

ственного порядков, уровень и качество жизни большинства населения страны в дореформенный период, уровень развития производственного аппарата, достигнутый к моменту начала реформирования национальной экономики, наличие предпосылок для достижения конкурентных преимуществ национальной экономики, инвестиционные возможности страны.

5. Совокупность значений приведенных индикаторов представляет собой «портрет» страны, в которой предполагается реформирование национальной экономики. Тщательное исследование подобного «портрета» позволяет выбирать наиболее предпочтительный для данной страны экономический порядок. Основным содержанием такого исследования является определение соответствия условий, сложившихся в стране на момент начала реформирования, условиям, присущим тому или иному экономическому порядку.
6. Государственное воздействие на экономическую деятельность должно представлять собой систему взаимосвязанных элементов (формальных институтов), создаваемых для эффективного функционирования национальной экономики, обеспечивающего достижение максимально возможного в сложившихся экзогенных условиях синергического эффекта. Этот эффект выражается в высоком уровне качества и продолжительности жизни населения страны.
7. Глобальной целью государственного воздействия является обеспечение экономической мощи страны. Агрегированные цели государственного воздействия призваны обеспечить создание и поддержание благоприятных экзогенных и эндогенных условий для достижения глобальной цели за счет определения важнейших элементов (институтов) системы государственного регулирования. Детализированные цели направлены на конкретизацию экзогенных и эндогенных условий.
8. В процессе государственного воздействия на экономическую деятельность необходимо обеспечить согласование стратегических целей развития национальной экономики, субъектов Федерации, предприятий. Выстраивается «вертикаль интересов», задачей которой становится создание предпосылок для заинтересованности всех уровней иерархии в достижении взаи-

моувязанных стратегических целей развития страны, региона, предприятия.

9. Концепция создания «вертикали интересов» строится на базе получившего широкое распространение за рубежом индикативного планирования, суть которого сводится к выработке государством ориентиров (индикаторов) экономического развития страны и формировании экономической политики, стимулирующей экономических агентов к увязке стратегии и тактики своей деятельности с государственными и региональными индикативными стратегическими планами развития социально-экономической сферы страны.

Контрольные вопросы и задания

1. Изложите существо проблемы государственного вмешательства в экономическую деятельность.
2. Что следует понимать под переходным процессом? Каковы стадии (фазы) этих процессов?
3. Какие факторы влияют на особенности переходного процесса? Проанализируйте первую группу таких факторов.
4. Как оценить предпочтительный характер переходного процесса? Какими индикаторами следует пользоваться, чтобы построить предпочтительный характер переходного процесса.
5. Как оценить исторические тенденции развития страны при выборе предпочтительного экономического порядка?
6. Как оценить особенности менталитета большей части населения страны?
7. Какими показателями могут быть оценены предшествующие началу преобразований существовавшие в стране экономический, государственный и общественный порядки?
8. Как оценить уровень развития производственного аппарата страны на момент начала реформ?
9. Какими показателями можно оценить наличие в стране на момент начала преобразований предпосылок достижения конкурентных преимуществ и инвестиционной привлекательности страны?
10. Каковы глобальная, агрегированные и детализированные цели государственного воздействия на экономическую деятельность?

11. Каковы принципы формирования «вертикали интересов» и ее отличие от «вертикали власти»? В чем заключается действие властных структур федерального и регионального уровней?
12. Как согласовать стратегические цели государства и предпринимателей? Как экономические агенты должны выбирать стратегию своей деятельности?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Национальная экономика России представляет собой сложную многоуровневую систему, призванную обеспечить высокий уровень качества жизни граждан страны на основе усиления ее экономического и военно-политического могущества. Главным критерием экономического могущества страны является степень использования национального богатства для решения стратегических целей экономического, политического и социального развития и обеспечения национальной, в том числе экономической, безопасности.

Важнейшим средством достижения этих стратегических целей является осуществление государственной инвестиционной политики, в основе которой лежит приоритетное развитие науки, образования, всех отраслей социальной сферы, постоянное поддержание высокого уровня конкурентоспособности национальной экономики, ее отраслей и предприятий на внутренних и внешних рынках товаров, услуг, факторов производства. Интеграция национальной экономики в мировую экономическую систему является важнейшим стимулом для усиления экономического могущества страны, ее международных конкурентных позиций на рынках наукоемкой продукции с высоким уровнем добавленной стоимости.

Разработка и реализация целевой комплексной программы обеспечения экономической безопасности страны на основе постоянного мониторинга ситуации вне и внутри страны, комплексного анализа возможности возникновения потенциальных угроз и их последствий является непременным условием системного подхода

к эффективному решению проблем предотвращения и локализации этих угроз. Основополагающим принципом противостояния угрозам экономической безопасности является координация деятельности всех структур, занимающихся решением этой проблемы. Подобная координация является источником получения дополнительного синергического эффекта от экономии ограниченных интеллектуальных ресурсов.

Государственное воздействие на национальную экономику, осуществляемое через формирование стимулирующей институциональной системы, должно направлять естественное стремление экономических агентов к получению прибыли на общественное благо. Согласование стратегических целей федерального, регионального уровней и уровня отдельных экономических агентов является наиболее эффективным средством участия государства в экономической деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Австрийская школа в политической экономии. К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер; Пер. с нем. — М.: Экономика, 1992.
2. *Алаев Э. Б.* Экономико-географическая терминология. — М.: Мысль, 1977.
3. *Албегова И. М., Емцов Р. Г., Холопов А. В.* Государственная экономическая политика: опыт перехода к рынку / Под общ. ред. А. В. Сидоровича. — М.: Дело и Сервис, 1998.
4. *Барр Р.* Политическая экономия: В 2 т. / Пер. с фр. — М.: Международные отношения, 1994.
5. *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма // Избранные произведения / Пер. с нем. — М.: Прогресс, 1990.
6. *Витте С. Ю.* Воспоминания: В 2 т. — М.: ТЕРРА, 1997.
7. Власть и реформы. От самодержавной к советской России. — СПб.: РАН. Ин-т российской истории, Санкт-Петербургский филиал, 1996.
8. *Волкова В. Н., Денисов А. А.* Основы теории систем и системного анализа.
9. География России для инвесторов и предпринимателей. 3-е изд., перераб. и доп. — М.: «Начала пресс», 1997. — СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2003.
10. *Глазьев С.* Основа обеспечения экономической безопасности страны — альтернативный реформаторский курс // Российский экономический журнал. 1997. № 1. С. 3–19.

11. *Глухов В. В.* Региональная экологическая ситуация (состояние и методика оценки. — СПб.: ИРЭ РАН, 2000.

12. *Градов А. П.* Отраслевая дифференциация и специализация производства в машиностроении. — Л.: Машиностроение, 1976.

13. *Градов А. П.* Экономическая безопасность страны и приоритеты инвестиционной политики // Экономика новой России РАН. 2001. № 3. С. 70–78.

14. *Градов А. П.* Экономическая теория. Введение в институциональную экономику: Учеб. пособие. — 2-е изд., доп. — СПб.: Нестор, 2004.

15. *Данилевский Н. Я.* Россия и Европа: Взгляд на культурные и политические отношения Славянского мира к Германо-Романскому. — 6-е изд. — СПб.: «Глаголъ», 1995.

16. *Донченко В. К.* Экономическая интеграция. Ч. 1. Социально-экологические аспекты экологической интеграции России в мировое сообщество. — СПб.: НИЦЭБ РАН, 1995.

17. *Друкер П. Ф.* Задачи менеджмента в XXI в.: Учеб. пособие / Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.

18. *Дугин А. Г.* Основы геополитики. Геополитическое будущее России. — 3-е изд., доп. — М.: «АРКТОГЕЯ-центр», 1999.

19. *Захаров И. А.* Система русской государственной власти. — Новочеркасск, 1912.

20. История мировой экономики, Хозяйственные реформы 1920–1990 гг.: Учеб. пособие / А. Н. Макарова и др. — М.: Закон и право: ЮНИТИ, 1995.

21. *Казанский П. Е.* Власть Всероссийского Императора. — Одесса, 1913: Москва, 1999.

22. *Карлик Е. М., Градов А. П.* Экономическая эффективность концентрации и специализации производства в машиностроении: основы теории и методики. — 2-е изд., перераб. и доп. — Л.: Машиностроение, 1983.

23. Качество населения Санкт-Петербурга / Отв. ред. Б. М. Фирсов. — СПб.: филиал Ин-та социологии РАН, 1996.

24. *Клейнер Г. Б.* Эволюция институциональных систем. — М.: Наука, 2004.

25. *Ключевский В. О.* Русская история: Полный курс лекций. Т. 1. — М.: АСТ: Мн.: Харвест, 2002.

26. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. — Нью-Йорк, 1991 (М., 1993).

27. *Кульман А.* Экономические механизмы / Пер. с фр. — М.: АО Прогресс, 1993.

28. *Маршалл А.* Принципы экономической науки: В 3 т. / Пер. англ. — М.: Прогресс, 1993.

29. *Нельсон Р., Уинтер Дж.* Эволюционная теория экономических изменений / Пер. с англ. — М.: Дело, 2002.

30. *Новожилов В. В.* Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. — М.: Наука, 1972.

31. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики. — М.: Прогресс: Универс, 1995.

32. *Портер М.* Международная конкуренция / Пер. с англ. под ред. В. Д. Щетинина. — М.: Международные отношения, 1993.

33. Региональная экономика / А. П. Градов, М. Д. Медников, Б. И. Кузин, А. С. Соколицын. — СПб.: Питер, 2003.

34. *Робсон М., Уллах Ф.* Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / Пер. с англ. — М.: Аудит: ЮНИТИ, 1997.

35. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под ред. А. П. Градова и Б. И. Кузина. — СПб.: Специальная литература, 1996.

36. *Сумароков В. Н.* Государственные финансы в системе макроэкономического регулирования. — М.: Финансы и статистика, 1996.

37. *Тамбовцев В. Л., Шаститко А. Е.* Три исследования по конкурентной политике / Под ред. А. Е. Шаститко; Бюро экон. анализа. — М.: ТЕИС, 2002.

38. *Федоренко Н. П.* Россия на рубеже веков. — М.: ЗАО «Издательство "Экономика"», 2003.

39. *Шумпетер Й.* Капитализм, социализм, демократия / Пер. с англ. — М.: Экономика, 1995.

40. Экономическая стратегия фирмы — 4-е изд., перераб от. / Под ред. А. П. Градова. — СПб.: Специальная литература, 2003.

41. *Фишер И.* Стратегия привлечения инвестиций в промышленность России // www.ptpu.ru/issues/3_00/13_3_00.ntm.

КНИГА-ПОЧТОЙ

ЗАКАЗАТЬ КНИГИ ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР» МОЖНО ЛЮБЫМ УДОБНЫМ ДЛЯ ВАС СПОСОБОМ:

- по телефону: **(812) 703-73-74;**
- по электронному адресу: **postbook@piter.com;**
- на нашем сервере: **www.piter.com;**
- по почте: **197198, Санкт-Петербург, а/я 619, ЗАО «Питер Пост».**

ВЫ МОЖЕТЕ ВЫБРАТЬ ОДИН ИЗ ДВУХ СПОСОБОВ ДОСТАВКИ И ОПЛАТЫ ИЗДАНИЙ:

- Наложенным платежом с оплатой заказа при получении посылки на ближайшем почтовом отделении. Цены на издания приведены ориентировочно и включают в себя стоимость пересылки по почте **(но без учета авиатарифа)**. Книги будут высланы нашей службой **«Книга-почтой»** в течение двух недель после получения заказа или выхода книги из печати.
- Оплата наличными при курьерской доставке **(для жителей Санкт-Петербурга и Москвы)**. Курьер доставит заказ по указанному адресу в удобное для вас время в течение трех дней.

ПРИ ОФОРМЛЕНИИ ЗАКАЗА УКАЖИТЕ:

- фамилию, имя, отчество, телефон, факс, e-mail;
- почтовый индекс, регион, район, населенный пункт, улицу, дом, корпус, квартиру;
- название книги, автора, код, количество заказываемых экземпляров.

Вы можете заказать бесплатный журнал «Клуб Профессионал»

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ ПИТЕР®
WWW.PITER.COM

КНИГА-ПОЧТОЙ



208 с., 14,5×21,5,
перепл.
Код 5927
Цена наложенным платежом 154 р.

СЕРИЯ «ДЕЛОВОЙ БЕСТСЕЛЛЕР»

П. Тимм

50 ИДЕЙ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ УДЕРЖАНИЯ КЛИЕНТОВ. 3-Е ИЗД.

Вы держите в руках прекрасно выстроенную книгу — пособие, в котором лаконично, понятно, а также живо изложены 50 эффективных и быстродействующих способов, как завоевать и удержать покупателей и сделать Ваших покупателей самыми счастливыми! Автор книги – Пол Тимм, доктор наук, профессор, один из самых авторитетных экспертов по лояльности потребителей, а также известный консультант-тренер, работающий с тысячами людей из различных компаний со всей Америки и Европы, щедро делится с читателями секретами профессионального мастерства.
Вы прочтете книгу "на одном дыхании". Каждый сотрудник, как самой маленькой, так и крупной компании в несколько обеденных перерывов сможет усвоить все незамысловато построенные, но очень мудрые советы и воспользоваться ими уже в ближайшие рабочие часы и дни. Следует особо подчеркнуть, что время, которое Вы потратите на чтение этой увлекательной книги будет гораздо меньше, чем-то, которое Вам потребуется для выяснения проблем лишь с одним недовольным покупателем.



256 с., 14,5×21,5,
перепл.
Код 6258
Цена наложенным платежом 163 р.

СЕРИЯ «ДЕЛОВОЙ БЕСТСЕЛЛЕР»

Дж. Гитомер

УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЯ — НИЧТО, ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ ЛОЯЛЬНОСТЬ — ВСЕ

Примеры хорошего сервиса столь редки, что одни пишут о них книги, а другие эти книги скупают миллионными тиражами, и все ради того, чтобы узнать, каким должно быть обычное, нормальное впечатление покупателя.
Применяя на деле предлагаемые стратегии, вы сможете добиться лидирующей позиции в своем районе, в своем регионе, на своем рынке, в своей отрасли, и все за счет лучшего сервиса.
Книга предназначена для предпринимателей, менеджеров, работников сервисных служб – для всех, кто вступает в контакт с покупателями.

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
ПИТЕР®
WWW.PITER.COM

ПИТЕР

Нет времени

ходить по магазинам?

наберите:

www.piter.com

Здесь вы найдете:

Все книги издательства сразу
Новые книги — в момент выхода из типографии
Информацию о книге — отзывы, рецензии, отрывки
Старые книги — в библиотеке и на CD

И наконец, вы нигде не купите наши книги дешевле!

Александр Павлович Градов

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
Учебное пособие

2-е издание

Заведующий редакцией	*С. Жильцов*
Руководитель проекта	*Е. Базанов*
Выпускающий редактор	*Е. Маслова*
Редактор	*С. Левкович*
Художественный редактор	*К. Радзевич*
Корректоры	*М. Одинокова, С. Холина*
Верстка	*В. Сергеев*

ООО «Питер Пресс», 198206, Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, д. 73, лит. А29.
Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2; 95 3005 — литература учебная.
Подписано в печать 16.08.06. Формат 60×90/16. Усл. п. л. 15.
Доп. тираж 3500 экз. Заказ № 2726.
Отпечатано с готовых диапозитивов в ООО «Типография Правда 1906».
195299, Санкт-Петербург, Кирищская ул., 2.
Тел.: (812) 531-20-00, (812) 531-25-55.

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
ПИТЕР®
WWW.PITER.COM

СПЕЦИАЛИСТАМ КНИЖНОГО БИЗНЕСА!

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР»

предлагают эксклюзивный ассортимент компьютерной, медицинской, психологической, экономической и популярной литературы

РОССИЯ

Москва м. «Павелецкая», 1-й Кожевнический переулок, д.10; тел./факс (495) 234-38-15, 255-70-67, 255-70-68; e-mail: sales@piter.msk.ru

Санкт-Петербург м. «Выборгская», Б. Сампсониевский пр., д. 29а; тел./факс (812) 703-73-73, 703-73-72; e-mail: sales@piter.com

Воронеж Ленинский пр., д. 169; тел./факс (4732) 39-43-62, 39-61-70; e-mail: pitervrn@comch.ru

Екатеринбург ул. 8 Марта, д. 2676, офис 202; тел./факс (343) 256-34-37, 256-34-28; e-mail: piter-ural@isnet.ru

Нижний Новгород ул. Совхозная, д. 13; тел. (8312) 41-27-31; e-mail: office@nnov.piter.com

Новосибирск ул. Немировича-Данченко, д. 104, офис 502; тел./факс (383) 211-93-18, 211-27-18, 314-23-89; e-mail: office@nsk.piter.com

Ростов-на-Дону ул. Ульяновская, д. 26; тел. (8632) 69-91-22, 69-91-30; e-mail: piter-ug@rostov.piter.com

Самара ул. Молодогвардейская, д. 33, литер А2, офис 225; тел. (846) 277-89-79; e-mail: pitvolga@samtel.ru

УКРАИНА

Харьков ул. Суздальские ряды, д. 12, офис 10–11; тел./факс (1038057) 712-27-05, 751-10-02; e-mail: piter@kharkov.piter.com

Киев пр. Московский, д. 6, кор. 1, офис 33; тел./факс (1038044) 490-35-68, 490-35-69; e-mail: office@kiev.piter.com

БЕЛАРУСЬ

Минск ул. Притыцкого, д. 34, офис 2; тел./факс (1037517) 201-48-79, 201-48-81; e-mail: office@minsk.piter.com

---

Ищем зарубежных партнеров или посредников, имеющих выход на зарубежный рынок.
Телефон для связи: **(812) 703-73-73.**
E-mail: grigorjan@piter.com

Издательский дом «Питер» приглашает к сотрудничеству авторов.
Обращайтесь по телефонам: **Санкт-Петербург — (812) 703-73-72, Москва — (495) 974-34-50.**

Заказ книг для вузов и библиотек: (812) 703-73-73.
Специальное предложение – e-mail: kozin@piter.com

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА



Градов Александр Павлович — основатель и научный руководитель научной школы СПбГПУ «Экономическая стратегия фирмы». Автор более 200 научных работ, в том числе 12 монографий, 4 учебников, свыше 20 учебных пособий.

В 1999 г. за выдающийся вклад в образование А. П. Градов удостоен звания лауреата премии правительства Санкт-Петербурга. В 2001 г. за заслуги в деле развития экономической теории и практики в Санкт-Петербурге награжден Почетным дипломом Законодательного собрания Санкт-Петербурга.

В пособии раскрывается понятие национальной экономики в отраслевом и региональном пространствах, рассмотрены институциональные проблемы формирования экономического, политического и идеологического порядка. Даны новые подходы к определению уровня развития национальной экономики на основе анализа соответствия степени достижения стратегических целей государства и степени расходования национального богатства. Анализируются вопросы конкурентоспособности национальной экономики и интеграции страны в мировую экономическую систему. Особое внимание уделено обеспечению экономической безопасности страны и отдельного предприятия: структурированы потенциальные угрозы, предложены показатели оценки уровня безопасности, приведена схема алгоритма комплексного анализа состояния безопасности.

Рекомендовано Учебно-методическим объединением по образованию в области национальной экономики и экономики труда в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся по специальности «Национальная экономика» и другим экономическим специальностям.

Новая цена
Национальная экономи
8800 сум

ПИТЕР®

Заказ книг:

197198, Санкт-Петербург, а/я 619
тел.: (812) 103-73-74, postbook@piter.com

61093, Харьков-93, а/я 9130
тел.: (057) 712-27-05, piter@kharkov.piter.com

www.piter.com — вся информация о книгах и веб-магазин

ISBN 5-469-00747-2

9 785469 007470