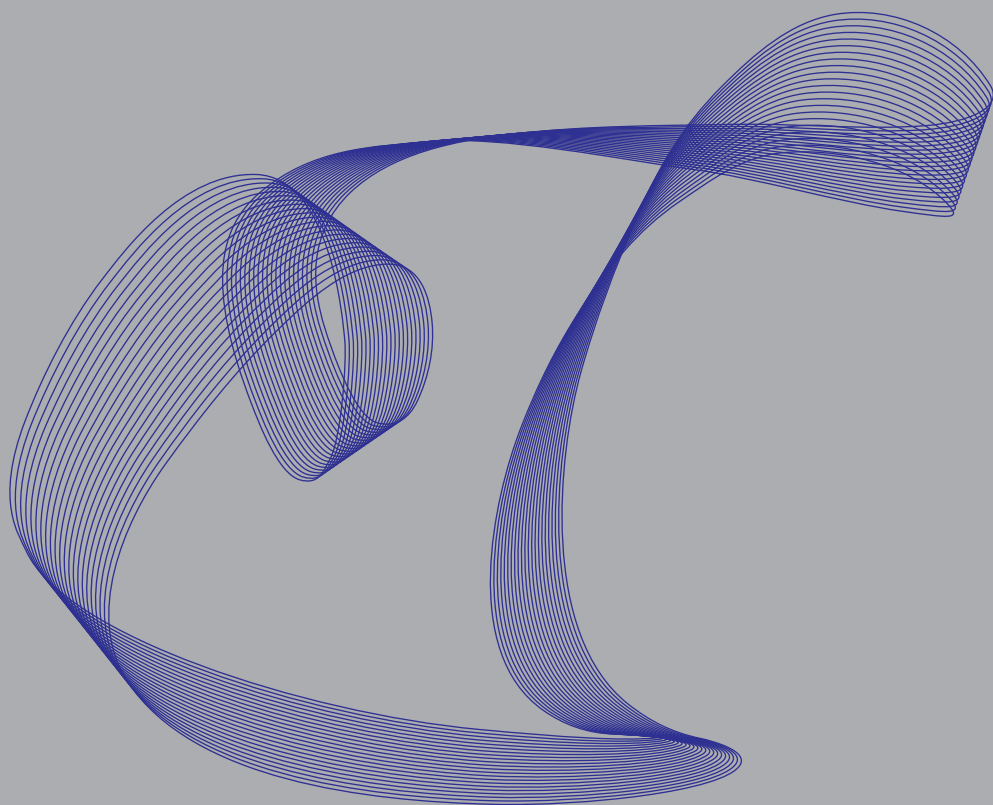


**Пространственная
ЭКОНОМИКА**



2 2007

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ЭКОНОМИКА

Научный журнал
Основан в марте 2005 г.
Выходит 4 раза в год

№ 2 (10) 2007

Журнал издается при поддержке Научного совета РАН
по вопросам регионального развития при Президиуме РАН

УЧРЕДИТЕЛИ

Дальневосточное отделение Российской академии наук
Институт экономических исследований
Дальневосточного отделения Российской академии наук

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Академик РАН *П. А. Минакир*

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

*Н. Е. Антонова, Л. Е. Бляхер, А. Н. Демьяненко, Е. И. Деваева, В. Д. Калашников,
Б. Х. Краснопольский, С. Н. Леонов, Н. В. Ломакина (заместитель главного
редактора), Н. Н. Михеева, О. М. Рензин, Л. А. Самохина (ответственный секретарь),
В. И. Сыркин, Р. В. Фаттахов, А. С. Шейнгауз (заместитель главного редактора)*

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

*Акад. РАН А. Г. Гранберг (председатель), акад. РАН П. Я. Бакланов,
акад. РАН В. В. Кулешов, чл.-корр. РАН В. И. Ишаев, чл.-корр. РАН И. С. Королев,
чл.-корр. РАН В. Н. Лажнецев, чл.-корр. РАН В. В. Михеев,
чл.-корр. РАН В. И. Суслов, акад. РАН А. И. Татаркин,
д-р экон. наук С. Д. Валентей, д-р экон. наук В. А. Ильин,
д-р экон. наук А. П. Латкин, д-р экон. наук В. Н. Лексин,
д-р экон. наук В. Ю. Малов, д-р экон. наук С. А. Суспицын*

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением
законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного
наследия 10 октября 2005 г. Свидетельство ПИ № ФС77-23107

- © Дальневосточное отделение РАН, 2007
- © Институт экономических исследований
Дальневосточного отделения РАН, 2007
- © Редколлегия, составление, 2007

CONTENTS

Chief Editor's Address	4
------------------------------	---

Articles

<i>Valentey S. D.</i> Institutional Factors Hindering the Development of Russian Federalism	5
<i>Kuleshov V. V., Cherevikina M. Yu.</i> Research Development in Regional Economics by the Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences: Trends and Major Results	19
<i>Kuchuk V. V., Renzin O. M.</i> The New Phenomena in APR's Institutionalization: All-Asian Currency Project	36
<i>Negodyaev V. P., Kozlova O. V.</i> Statistical Analysis of Spatial Differences in Economic Indicators in Timber Industry of the Khabarovsk Territory	45
<i>Osipova A. A., Sidorenko O. V.</i> Small Business Promotion in the Region	61

Translations

<i>Francois Perroux.</i> Economic Space: Theory and Applications (translation from English by A. P.Goryunov)	77
--	----

Reviews

<i>Birbraer M.</i> On the Methodology of Making «Long-Range Plans»	94
<i>Dyatlova L. A. B. D. Brutskus</i> : The Unknown Leader of the Organization and Production School	117
<i>Demyanenko A. N., Dyatlova L. A. B. D. Brutskus</i> on the Nature of Economic Planning in Soviet Russia	128

Messages

<i>Yao Shin-Chuan.</i> Taiwan Textile Industry: in Expectation of Breakthrough	139
<i>Kim A. S.</i> Socio-Economic Aspect of Ethnicity	150
<i>Rodnina N. V.</i> Agroindustrial Complex of the Republic of Sakha (Yakutia): Program Targets	157

Reviews

<i>Demyanenko A. N.</i> The Cluster Theory on the Russian Ground (on the book «The Lower Angara Area at a New Stage of Development: Opportunities for Industrial Clusters Formation»)	166
---	-----

Current Event

35th Anniversary of the periodical «Problems of the Far East»	176
<i>Antonova N. E.</i> The international scientific conference «Economic Cooperation between the Russian Far East and the Asia-Pacific Region Countries»	177

Contributors	183
---------------------------	-----

Annotations	185
--------------------------	-----

СОДЕРЖАНИЕ

От главного редактора.....	4
Статьи	
<i>Валентей С. Д.</i> Институциональные факторы, препятствующие развитию российского федерализма	5
<i>Кулешов В. В., Черевикина М. Ю.</i> Развитие исследований в области региональной экономики в СО РАН: тенденции и важнейшие результаты.....	19
<i>Кучук В. В., Рензин О. М.</i> Новые явления в институционализации АТР: проект общеазиатской валюты.....	36
<i>Негодяев В. П., Козлова О. В.</i> Статистический анализ пространственных различий экономических показателей в лесопромышленном комплексе Хабаровского края	45
<i>Осипова А. А., Сидоренко О. В.</i> Стимулирование развития малого предпринимательства в регионе.....	61
Переводы	
<i>Ф. Перру.</i> Экономическое пространство: теория и приложения (перевод с англ. А. П. Горюнова).....	77
Очерки	
<i>Бирбраер М.</i> К вопросу о методологии построения «перспективных планов»	94
<i>Дятлова Л. А.</i> Неизвестный лидер организационно-производственной школы: Б. Д. Бруцкус	117
<i>Демьяненко А. Н., Дятлова Л. А. Б. Д. Бруцкус</i> о природе экономического планирования в советской России.....	128
Сообщения	
<i>Яо Шинь-Чуань.</i> Текстильная промышленность Тайваня: в ожидании прорыва	139
<i>Ким А. С.</i> Социально-экономический аспект этничности	150
<i>Роднина Н. В.</i> Агропромышленный комплекс Республики Саха (Якутия): программные намерения.....	157
Рецензии	
<i>Демьяненко А. Н.</i> Теория кластеров на российской почве (о книге «Нижнее Приангарье на новом этапе освоения: возможности формирования промышленных кластеров»)	166
Хроника	
35 лет журналу «Проблемы Дальнего Востока»	176
<i>Антонова Н. Е.</i> Международная научная конференция «Экономическое сотрудничество Дальнего Востока России и стран Азиатско-Тихоокеанского региона».....	177
Авторы номера	183
Annotations	185

От главного редактора

Декабрьское заседание Совета Безопасности не прошло даром с точки зрения государственной региональной политики вообще и с точки зрения развития российского Дальнего Востока в частности. Трудно согласиться с тем, что именно к декабрю 2006 г. проблемы заселения и развития Дальнего Востока превратились в главную угрозу для экономической безопасности России, но признание необходимости не только в декларациях, но и в экономической политике повернуться лицом на восток дорогого стоит.

Многочисленные исследователи и исследовательские коллективы, которые в течение многих лет и десятилетий доказывали необходимость такого поворота и обосновывали различные концепции и схемы его реализации, могли бы, казалось, впервые за последние 20 лет почувствовать глубокое удовлетворение. Их усилия оказались все-таки востребованными.

Кроме того, что реализована, по крайней мере в намерениях, общая идея государственной интервенции в экономической политике в восточном направлении, пожалуй впервые при определении целей регионального развития в проекте новой программы для Дальнего Востока и Забайкалья использована формула «формирование... благоприятного инвестиционного климата». Это чрезвычайно важно учитывая что в течение последних десяти лет в работах, посвященных программам социально-экономического развития региона обосновывалась необходимость придания этим программам институционального характера.

Правда, похоже, что пока эта формула остается лишь данью моде. Во всяком случае, в проекте программы, в системе мероприятий не нашлось места ни разделу, ни даже выражению, в которых описывалось бы формирование соответствующей институциональной среды. По-прежнему проект программы строится по территориально-проектному принципу.

Не очень понятно, почему столь упорно реализуется идея сокращения сроков реализации целей программы. Если программа 1987 г. была рассчитана на 14 лет, программа 1996 г. — на 10 лет, программа 2002 г. — на 8 лет, то проект новой программы — только на 6 лет. Конечно, если основной целью действительно является институциональная модернизация, то шесть лет являются более чем достаточным сроком. Но если основным содержанием программы останется реализация инвестиционных проектов как средство достижения социальных и политических целей, то шестилетний срок явно недостаточен.

Важной отличительной чертой проекта новой программы является беспрецедентное увеличение доли государственных расходов на ее реализацию. Если в программе 1996 г. доля бюджетных средств предусматривалась на уровне 50%, в программе 2002 г. — на уровне 14%, то в новом проекте более 80% всех средств на реализацию программы предполагается профинансировать из государственного бюджета. Это существенно приближает данный проект к «народнохозяйственным планам» советского периода. Приходится пожалеть при этом, что в проекте отсутствуют указания на то, насколько интенсивными и масштабными будут институциональные интервенции государства. Между тем, как свидетельствует история, именно централизация стимулов и выстраивания соответствующих им механизмов на государственном уровне являлось всегда залогом реализации инвестиционных намерений, экономических, социальных и политических целей в регионе.

УДК 338.2

С. Д. Валентей

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ РАЗВИТИЮ РОССИЙСКОГО ФЕДЕРАЛИЗМА

Рассмотрены основные модели федерализма, особенности становления и развития федеративных отношений в России. Определена система институциональных факторов, препятствующих развитию федерализма в России. На основе учета специфики качественно различного уровня социально-экономического развития субъектов РФ предложена разработка вариационной модели федеральной государственной региональной политики.

Федерализм, Федерация, субъекты Федерации, федеративные отношения, институциональные факторы, вариационная модель, государственная региональная политика, экономическое пространство России.

Длительное время отечественный федерализм был своего рода «священной коровой». Однако с принятием в 2003 г. первых законодательных актов по «федеральной реформе» [2; 3] ситуация изменилась. И хотя открыто и сегодня мало кто подвергает сомнению закрепленные в Конституции 1993 г. положения о федеративном пути развития России, в научном сообществе, равно как и в воззрениях политиков, постепенно кристаллизуются три антифедералистские позиции.

Представители первой точки зрения считают провозглашение России федеративным государством стратегическим просчетом. По их мнению, данное решение способствовало дестабилизации общества и экономики, поскольку было не более чем политическим «пиаром».

Вторая группа склоняется к позиции, что названное провозглашение — это тактическая уловка, позволившая в начале 1990-х гг. сдержать углубляющиеся сепаратистские тенденции ряда регионов. Уловка «сработала», о «войне суверенитетов» мало кто вспоминает, а потому можно возвратиться к традиционной для нашего общества унитарной модели государственного устройства.

Наконец, третья группа, не отрицая в будущем возможности создания федерации, полагает преждевременным форсирование данного процесса. Представители данной группы считают, что первоначально следует решить более насущные проблемы, связанные с закреплением тенденции стабилизации экономики и формированием условий для ее необратимого роста.

Перечисленные позиции корректны и аргументируются достаточно убедительно.

Так, в пользу первой из названных точек зрения свидетельствует, например, тот факт, что с переходом к рынку экономическое пространство России приобрело форму скорее арифметической суммы региональных хозяйств, перестав быть социально-экономической целостностью. И обеспечить названную целостность не смогло ни расширение полномочий субъектов Федерации (субъектов Российской Федерации), ни политика выравнивания уровней их социально-экономического развития, ни федеральные региональные программы¹.

Также верно, что одной из причин передачи субъектам Федерации полномочий, явно превосходящих их экономические и организационные возможности, была перекинувшаяся из СССР на РСФСР «война суверенитетов», остановить которую в тот период иными средствами было проблематично². В условиях же стабилизации данный инструмент утратил свой позитив, «работая» не на объединение (пусть и формальное), а на деформацию экономического и политического пространства страны.

Наконец, нельзя не согласиться и с противниками форсированной федерализации России, признав, что незавершенность социально-экономических реформ заставляет всерьез задуматься о цене рассматриваемого процесса³. Ведь до сих пор неизвестно, способно ли наше общество выдержать обе

¹ В докладе ПРООН «Россия в 2015 году: цели и приоритеты развития» четко показан качественный разрыв субъектов Федерации по индексам развития человеческого потенциала (ИРЧП) [4, с. 184–206]. Несмотря на спорность методологии расчетов, они убеждают в главном — разрывы ИРЧП по регионам России столь велики, что говорить о единообразии социальной политики в них было бы издевательством над здравым смыслом.

² Правда, имели место и иные причины. Одна из них в том, что предложение регионам взять столько суверенитета, сколько они смогут «проглотить», вызвало то, что руководство страны не знало, сколько суверенитета способно «проглотить» оно само.

³ Всем понятно, что уровень развития хозяйственных комплексов ряда регионов, в силу их экономической «несамодостаточности» (т. е. неспособности за счет собственных доходов выполнить обязательства субъекта Федерации перед государством и проживающими на его территории гражданами России, а также содержать адекватные их субъектному статусу институты), не позволяет им претендовать на статус полноценного субъекта Федерации.

одновременно проводимые системные реформы: переход от административно-командной экономики к рыночной и от унитарной модели государственного устройства к модели федеративной¹.

Полагаем, приведенных примеров достаточно, чтобы констатировать: аргументы «против» федеративного будущего России существенны и не могут быть отброшены по формальным признакам.

Однако при всей своей внешней убедительности данные аргументы могут получить и иную интерпретацию.

Определяя состояние объекта исследований, любая наука оперирует набором показателей или признаков. Так, например, право первоначально выделяет базовые условия образования федеративной формы государственности (что позволяет описать ее отличия от унитарной формы национальной государственности) и лишь затем исследует механизмы образования федераций. Это позволяет правоведам не только очертить и конкретизировать основные модели федерализма², но и описать систему правовых механизмов, регулирующих в рамках названных моделей отношения между федерацией и ее субъектами.

Наличие столь солидной теоретико-методологической базы, а также богатый мировой опыт, на первый взгляд, делали федеративное строительство в России относительно простым. Казалось достаточным выбрать и законодательно подкрепить приемлемую для нашего общества форму федерализма. В качестве таковой была принята конституционная модель.

Задача решалась в два этапа. Вначале было заключено три федеративных договора между Федерацией (Российской Федерацией) ее субъектами³, затем – принята Конституция 1993 г. [1].

Значимость первого этапа состоит в признании политическими элитами большинства (87) субъектов Федерации⁴ невозможности развития страны в условиях усиливающегося межрегионального противостояния. Важность второго – в унификации основных параметров взаимодействия Федерации и ее субъектов.

Тем самым был сделан принципиально важный шаг на пути создания основ федерализма в России. Однако первый шаг оказался последним. После

¹ На эту проблему мы обращали внимание еще в 1994 г. в докладе «Экономический механизм федеративных отношений» [5].

² Законодательство выделяет «конституционную», «традиционную» и «регламентарную» модели федераций. В научной литературе выделяются также «гегемоническая», «классическая», «американская дуалистическая», «монархическая», «республиканская», «кооперативная», «исполнительная», «экономическая», «бюджетная» и иные модели федерализма.

³ Критики федеративных договоров утверждали, что существующие договоры нелегитимны, поскольку заключались между органами власти. Однако не будем забывать, что иных «подписантов» в тот период времени просто не имелось.

⁴ Федеративный договор не подписали Республика Татарстан и Чеченская Республика. Республика Башкортостан подписала его с оговорками.

принятия Конституции предложения по формированию механизмов развития федеративных отношений *не выходили за рамки общих постановок*.

Мы не склонны объяснять это отсутствием у нашего общества традиций жизнедеятельности в условиях федеративных форм национальной государственности и т. п. важными, но недостаточными причинами. Основа произошедшего в том, что за формально-юридическим фасадом развития российского федерализма скрывалась система институциональных факторов, изначально торпедировавших создание отечественной модели федеративных отношений.

Попытаемся обозначить наиболее важные из их числа.

В качестве *первой группы* названных институциональных факторов выделим *слабость теоретической базы*.

Полагаем, что значительная доля ответственности за сложности в формировании федеративных отношений в России лежит на экономической теории, поскольку вплоть до настоящего времени абсолютное большинство экономистов относят данную проблематику к предмету юридической науки. Признается также, что роль экономической теории в решении данной задачи следует ограничить выработкой модели межбюджетных отношений, сосредоточившись на таких традиционных для нее направлениях, как проблематика рационального размещения производительных сил, формирование «точек» и «полюсов экономического роста», создание свободных экономических зон и т. п.

Данный методологический стереотип – не только наследие характерной для плановой экономики системы экономических воззрений. В известной степени он подкрепляется зарубежной экономической теорией, рассматривающей федеративную проблематику сквозь призму межбюджетного регулирования и совершенствования правовых норм взаимодействия Федерации и ее субъектов.

Однако мировая практика в России не всегда применима, поскольку в нашей стране лишь *формируются основы федеративных отношений*. Отношений, основанных на компетенционных, экономических, организационных и прочих институтах, структура и направление деятельности которых отличны от институтов унитарных государств.

Так, например, в федерациях взаимодействуют две формы государственной собственности (Федерации и субъектов Федерации), чего не наблюдается в странах с унитарным государственным устройством. Здесь действует горизонтальная модель бюджетного федерализма (в унитарных государствах реализуется модель вертикальная). Субъекты Федерации обладают не просто законодательной инициативой, но и правом принимать адекватные их предметам ведения и действующие на территории конкретного региона законы (в

том числе в сфере налогообложения), затрагивающие интересы хозяйствующих субъектов и собственников.

Отсюда следует, что федеративная форма государственности — это принципиально важное, завершающее, но все же нормативно-правовое оформление особой пространственной системы социально-экономических отношений, именуемых, повторим, «федеративные отношения».

Экономическая теория игнорирует данное принципиальное обстоятельство. До известной степени это оправдано переходным состоянием общества и экономики. Однако проблема в том, что в то время, когда право уже начало выстраивать законодательную базу федеративных отношений, экономическая наука устранилась от участия в данном процессе. Во многом по этой причине преобладающая часть законодательных актов оказывается экономически немотивированной, не соответствует социально-экономическим реалиям, а реализация многих законов не способствует укреплению единства экономического пространства страны.

Слабость теории породила *вторую группу* рассматриваемых институциональных факторов — *концептуальную*.

Ограничение процесса создания основ федеративных отношений чисто правовыми вопросами создания федеративного государства не позволило ответить на *центральный вопрос*: в какой мере федеративная форма государственности отвечает интересам экономической и политической стабилизации, а также — задаче формирования эффективной социально-экономической политики.

Отсутствие ясности в вопросе о содержании и специфике экономических основ российского федерализма, не могло не сказаться и на механизмах реализации федеральной государственной региональной политики. Это обусловило неопределенность зон ответственности Федерации и ее субъектов перед гражданами и бизнесом и, следовательно, неопределенность полномочий и ответственности соответствующих органов государственной власти и управления.

Такая ситуация инициировала бюджетные и прочие «войны» за возможность отдельных регионов получать дополнительные полномочия без принятия на себя адекватной этим полномочиям ответственности как перед государством, так и перед проживающим на их территории населением. Усиление тенденции потери управляемости экономикой страны сопровождалось стихийными попытками ее (управляемости) восстановления на уровне субъектов Федерации. Субфедеральные органы власти оказались вынужденными принять на себя функции, имманентные органам управления федерального центра. Причем эти функции все чаще осуществлялись методами, характерными для административно-командной системы управления.

Сложившееся положение во многом было порождено действием *третьей группы* институциональных факторов, препятствующих созданию отечественной модели федерализма — *компетенционной*.

Мировой опыт доказывает, что исходным в формировании федеративных отношений выступает разграничение предметов ведения между Федерацией и ее субъектами. Это означает, что в отличие от стран с унитарным государственным устройством распределению полномочий между органами исполнительной власти в центре и на местах предшествует конкретизация зон ответственности Федерации и ее субъектов с последующим распределением налогооблагаемой базы, объектов собственности и т. д. и на этой основе — полномочий¹.

В Конституции 1993 г. названные зоны ответственности были лишь очерчены [1, ст. 71, 73]. Не внесло ясности в вопрос и последующее принятие «пакета» федеральных конституционных законов.

Отношения между Федерацией и ее субъектами остались ограниченными формальной росписью полномочий органов власти в центре и на местах, т. е. *второй шаг* (распределение полномочий между органами исполнительной власти) в процессе образования Федерации *подменил* собой *первый* (распределение предметов ведения).

Причин этому было несколько. Но главными, полагаем, выступили две.

Начнем с того, что традиционной для нашего общества (и в этом правы представители второй группы противников федерализма) была унитарная модель государственного устройства. Поэтому образование Федерации в России шло не как это принято в мире — «*снизу вверх*» (путем передачи регионами части своих предметов ведения образуемой федерации), а «*сверху вниз*» (посредством передачи части собственных предметов ведения регионам государством). Отметим также, что рассматриваемую передачу осложняло то, что в наследство от РСФСР Российской Федерации досталась структура государственного устройства, включавшая пять разноразмерных групп регионов (АССР, края, области, автономная область, национальные автономии). Все они претендовали на статус субъектов Федерации, но только одна из названных групп (АССР) с формально-юридической точки зрения таковым обладала (собственная конституция, правительство, законодательные органы власти).

Парадокс в том (и это вторая причина), что названное формально-юридическое право у части АССР не подкреплялось экономической возможностью его реализации. В то же время у большинства областей и части нацио-

¹ В странах с унитарным государственным устройством наделяние полномочиями органов исполнительной власти на местах осуществляется государством. Оно же эти полномочия, при необходимости, ограничивает.

нальных автономий такая возможность имелась. Конституция 1993 г. сняла проблему, законодательно закрепив равный статус субъектов Федерации (симметричность Федерации). Однако ни одна конституция не способна гарантировать реализацию базового условия симметричности конституционной модели федеративного устройства — *экономической самодостаточности* регионов.

В итоге наложение формально-юридической симметричности на социально-экономическую асимметричность субъектов Федерации породило «компетенционную ловушку», преодоление которой требовало разработки концепции и вытекающей из нее программы развития отечественной модели федерализма.

Этого, однако, сделано не было, что усилило действие *четвертой группы* институциональных факторов, препятствующих созданию отечественной модели федерализма — *организационно-экономической*.

В любом государстве развитие региональных хозяйственных комплексов во многом определяется отраслевой политикой. В СССР и РСФСР данное правило было верным «в кубе», поскольку отраслевому принципу размещения производительных сил в государственной региональной политике здесь принадлежала ключевая роль.

Реализация этой модели государственной региональной политики имела два результата. Первый выражался в ориентации стратегии экономического развития регионов на решение преимущественно общенациональных задач. Второй — в утверждении остаточного принципа использования местных ресурсов на развитие социальной сферы регионов.

С началом формирования основ рыночной экономики данная модель не имела перспектив. Требовалась иная идеология пространственного развития экономики и общества. Однако федеральная региональная государственная политика ограничилась осуществлением не связанных между собой федеральных государственных программ и практикой финансового выравнивания межрегиональных различий. По сути дела, все реформы в рассматриваемой области оказались сведенными к различным формам вспомоществования субъектам Федерации и, как результат, к борьбе центра и мест за перманентный раздел бюджетного «пирога», что сопровождалось бесконтрольным, экономически необоснованным перераспределением средств государственного бюджета между регионами России.

Это не просто деформировало межрегиональные хозяйственные связи. Главным негативным следствием данной политики было то, что группы бюджетнедефицитных регионов, депрессивных регионов и регионов экономического бедствия ежегодно пополняли субъекты Федерации, промышленные комплексы которых при иной политике могли стать «локомо-

тивами» преодоления экономического спада и «полюсами» экономического роста¹.

Вследствие вышеперечисленного наметились две тенденции, опасность которых не была по достоинству оценена правительством.

Во-первых, продолжал углубляться разрыв уровней социально-экономического развития субъектов Федерации, причем в худшем положении оказались индустриально развитые регионы.

Во-вторых, воспроизводственные циклы в различных группах регионов вступали во все больший диссонанс с общероссийским циклом воспроизводства. Это затрудняло возможности макроэкономической «настройки» экономики, ограничивало маневр в выборе стратегии устойчивого развития на общефедеральном уровне, поскольку экономическое пространство России во все более явной форме дробилось на три региональные группы:

1. Экономически самодостаточные, способные, используя собственную хозяйственную базу, реализовывать адекватные предметам ведения субъектов Федерации полномочия.

2. Потенциально способные перейти в разряд экономически самодостаточных субъектов Федерации.

3. Объективно не способные в силу действия комплекса социально-экономических факторов (экономических, социальных, природно-климатических и прочих) стать субъектами Федерации.

Требовался выход из создавшегося положения. И он был найден. Но не в области укрепления экономических основ федерализма и совершенствования федеральной государственной региональной политики, а в сфере общественных отношений, что породило *пятую группу* препятствующих созданию отечественной модели федерализма институциональных факторов — *мотивационную*.

Передача предметов ведения — это всегда отказ от части властных полномочий, что, естественно, оценивается теряющей властью бюрократией негативно. И одним из механизмов противодействия этой «негативной» тенденции выступает передача полномочий без соответствующего им материального (финансового и т. д.) наполнения. Данный механизм (институт «нефинансируемых мандатов») был использован в полной мере, позволив решить комплекс задач.

Во-первых, исполнительной и законодательной ветвям власти федерального центра удалось «сбросить» с себя ответственность за решение наиболее

¹ Продолжается рост количества регионов, где наблюдается экономический спад. Если в 2004 г. таких регионов было всего 9, то в первом полугодии 2005 г. уже 33 субъекта РФ показали отрицательный рост промышленности. В 2004 г. рост менее 3% наблюдался в 19 регионах, в первом полугодии 2005 г. уже 37 субъектов имели рост меньше 3%.

сложных проблем (прежде всего социальных) или за принятие непопулярных мер.

Во-вторых, исполнительные и законодательные ветви власти субъектов Федерации оказались в экономической зависимости от федерального центра.

В-третьих, в результате противопоставления интересов экономически самодостаточных регионов (которых меньшинство) интересам регионов экономически несамодостаточным (которых большинство) удалось практически полностью исключить опасность консолидации региональных элит с целью выработки единой программы действий в сфере экономики и политики.

В-четвертых, названное выше сформировало законодательную базу изъятия у регионов (в случае политической или иной необходимости) переданных им полномочий, с мотивировкой, что руководство данных субъектов Федерации оказалось неспособно исполнить возложенные на него (принятые на себя) обязанности.

В-пятых, оказалась размытой адресность общественной критики, поскольку невозможность решения проблем (прежде всего социальных) мотивировалась или отсутствием средств (виновен центр), или отсутствием полномочий (виновно руководство региона)¹.

Логично было бы возразить, отметив, что зафиксированные выше интересы бюрократии вечны и всеобщы. Но если они вступают в противоречие с экономическими интересами граждан и бизнеса, например, в США, ФРГ, Канаде и других федерациях, то здесь все же первенствуют интересы, характерные для гражданского общества. Обусловлено это тем (как нам уже приходилось неоднократно писать), что реальная федерация возникает лишь тогда и там, когда и где данная форма государственности отвечает экономическим, политическим и иным интересам экономически и политически активного населения, т. е. тогда, когда она ему *выгодна*.

Последнее обстоятельство принципиально важно, поскольку именно мотив выгоды федеративной формы национальной государственности для большинства граждан и гарантирует устойчивость федеративной формы государственности в перечисленных странах². А это, в свою очередь, подтверждает вывод, что федеративная форма национальной государственности — это не более чем средство создания особой формы общественных отношений — федеративных.

¹ Мы полагаем, что данная составляющая модели взаимодействия центра и регионов до известной степени нейтрализовала недовольство последних, особенно в период первых 5–7 лет после принятия Конституции.

² Сказанное в полной мере справедливо и для выбора гражданами унитарной формы национальной государственности. Эта форма избирается гражданами не потому, что кто-то им ее навязывает, а потому, что она адекватна интересам большинства населения.

Федерация же формальная — это всегда результат политических, этно-политических т. п. бюрократических по своей природе соглашений и компромиссов. А поскольку подобного рода соглашения и компромиссы всегда временны, данный тип федерации неустойчив.

Современная Россия занимает *промежуточное место* между рассмотренными моделями государственного устройства. Она не обладает экономической мотивацией устойчивости, наблюдаемой в федерациях с развитой рыночной экономикой и длительным опытом выстраивания реальных федеративных отношений. Однако ей уже не характерна и система институтов, обеспечивающая единство федерации формальной (как это имело место в СССР, СФРЮ, ЧССР).

Названное пограничное (промежуточное) состояние российского федерализма требовало выстраивания институциональной системы, гарантирующей пусть относительное, но все же единство экономического, правового и политического пространства.

Первоначально решение проблемы искали в практике двусторонних договоров и соглашений между исполнительной и законодательной ветвями власти Федерации и ее субъектов. Однако к концу XX столетия стало понятно, что углубление данной практики объективно ведет общество к конфедеративной модели государственного устройства и к последующему разрушению единства общества и государства.

Признание ошибочности курса на двусторонние договоры и соглашения потребовало поиска механизмов, гарантирующих, с одной стороны, сохранение государственной целостности России, с другой — обеспечивающих необратимость рыночных реформ.

Выход был найден в интеграции интересов центральной бюрократии с интересами представителей крупного капитала, что породило *шестую группу* факторов и институтов, препятствующих созданию отечественной модели федерализма, — *экономическую*.

Возможность такого решения была во многом связана с непростой ситуацией в стране: неразвитостью рынка, высоким уровнем монополизации экономики и предельно высоким уровнем социальной конфликтности. В итоге «выгодность» той или иной модели государственного устройства оценивается большинством населения не с позиции экономической целесообразности, а с точки зрения обеспечения личной безопасности.

Фактор же экономической безопасности (или экономической целесообразности) в большинстве случаев «срабатывал» (и «срабатывает» до сих пор) лишь тогда, когда возникала угроза интересам небольшой по численности группе предпринимателей — представителей крупного капитала.

Последнее обстоятельство принципиально важно. Напомним, что в госу-

дарстве с рыночной экономикой выбор конкретной формы государственного устройства зависит от волеизлияния большинства экономически и политически активного населения. Но таковыми, т. е. делающими политическую погоду в современной России, являются, прежде всего, представители крупного капитала.

На этом основании можно предположить, что за неприятием федеративных отношений у нас в стране скрывается интерес данного, близкого к центральным органам исполнительной и законодательной ветвей власти капитала. Капитала, предпочитающего иметь дело с одним уровнем государственной власти (федеральный центр), нежели с двумя (федеральный центр и субъекты Федерации). Отметим также, что в этом вопросе интересы крупного капитала совпадают не только с интересами центральной бюрократии, но и, частично, с интересами граждан России, для которых стабильность и предсказуемость важнее формы государственности.

Таковы основные факторы, действие которых способствовало тому, что российский федерализм застыл на промежуточной стадии развития. Однако анализ будет не полон, если мы проигнорируем препятствующие развитию федеративных отношений в России *пространственные особенности*.

Как уже отмечалось, в России происходят два взаимосвязанных процесса. С одной стороны, формируются основы рыночных отношений, с другой — происходит формально-юридическое становление основ ее федеративной государственности. Однако в теории и на практике два эти процесса никак не связываются и находятся как бы в отрыве друг от друга. В результате первая задача представляется проблемой сугубо экономической, в то время как вторая — преимущественно нормативно-правовой.

Подобные взгляды опасны. Ни одна федерация долго не существовала, если ее правовые нормы и институты развивались в отрыве как от социально-экономических, так и пространственных реалий. И успех в конечном итоге определяло не только то, в какой мере основы федеративной государственности отвечали системе реальных экономических интересов, но и то, в какой мере данная форма отвечала интересам *конкретных территориальных сообществ*.

Поскольку рассматриваемая проблема относится к числу наименее исследованных в отечественной экономической теории, остановимся на ней подробнее.

Как уже отмечалось, в государствах с формальным федеративным государственным устройством межрегиональная интеграция базировалась на отраслевой политике, определявшей реализацию различных схем размещения производительных сил. В федерациях реальных подобная схема не срабатывает. И хотя интеграция региональных интересов (интересов территориаль-

ных сообществ) в государствах с данной формой государственного устройства не может в полной мере осуществляться на основе рыночных механизмов, регулирующих отношения хозяйствующих субъектов, некие элементы «рыночности» здесь присутствуют, о чем свидетельствует, например, наличие межрегиональной конкуренции.

Однако речь идет именно об элементах, а не о перенесенной на межрегиональное взаимодействие рыночной системе отношений в полном объеме. Если бы это было не так, межрегиональная конкуренция разорвала бы единое экономическое (рыночное) пространство на корпускулярные локальные рынки феодального типа.

Препятствием такому развитию событий служат свобода движения товаров, капиталов, рабочей силы и информации, а также практика разграничения предметов ведения между Федерацией и ее субъектами.

В СССР и РСФСР единство экономического пространства обеспечивалось централизованной политикой размещения производительных сил по схеме «государство – единая фабрика». С переходом России к рынку названная практика не могла более реализовываться, из чего был, однако, сделан абсолютно некорректный с теоретической и практической точек зрения вывод. Суть его сводилась к тому, что общегосударственная региональная политика не является более предметом интересов министерств и ведомств, отвечающих за социально-экономическое развитие страны. Видимо, предполагалось, что данную функцию должен был выполнить рынок, обеспечивающий, помимо прочего, формирование рациональных межрегиональных хозяйственных связей.

Ошибочность данного взгляда была доказана уже в первые годы экономических реформ. Экономический спад и кризис в условиях отсутствия общегосударственной региональной политики побудили регионы перенести характерные для рынка механизмы конкурентной борьбы на уровень межрегиональных отношений. Постепенно региональные хозяйственные комплексы начали превращаться в особого рода пространственные монополии, образовавшиеся в результате слияния интересов экономических и политических элит, положив начало деформации экономического пространства.

В этом состоит содержание *седьмой группы* институциональных факторов, препятствующих созданию отечественной модели федерализма, – *пространственной*.

Неопределенность по вопросу о предметах ведения Российской Федерации в сфере государственной региональной политики, нарушение принципа *равенства прав и ответственности Федерации и ее субъектов в пределах их предметов ведения* привели к потере федеральным центром рычагов пространственного управления социально-экономической, правовой и другими

сферами. Эти функции стихийно начали выполнять субъекты Федерации. Причем часть из них оказалась склонной связать расширение своих предметов ведения с особенностями своего этнополитического положения в рамках Федерации.

Во многом по этой причине к концу столетия страна подошла к черте, за которой в явной форме прослеживались два альтернативных сценария развития событий: образование конфедерации и последующий распад либо возврат к административно-командной системе управления.

Имеются ли альтернативы двум названным сценариям?

Можно констатировать, что в последние годы произошел известный отказ от концепции форсированного создания рынка и переход к идее эволюционного, поэтапного осуществления реформ. Однако нельзя не отметить, что лишь в 2005 г. на правительственном уровне было признано то обстоятельство, что Россия представляет собой пусть деформированный, но все-таки *внутренне однородный* объект реформирования¹. Отсюда не может не последовать вывод, что успех преобразований во многом определит способность правительства предложить модель пространственного развития, обеспечивающую интеграцию количественно и качественно разнородных региональных хозяйственных комплексов в единое (рыночное) экономическое пространство.

Решить задачу не удастся, осуществляя преобразования только на макроэкономическом уровне. Пространственные особенности России объективно диктуют необходимость учета специфической реакции регионов на осуществляемые преобразования. А это, в свою очередь, требует отказа от стандартных, преимущественно административных подходов к оценке проблем и перспектив реформирования экономического пространства России (симметрия и асимметрия федеративных отношений, единые принципы разграничения полномочий, укрупнение субъектов Федерации и т. д.).

Признание качественно различного уровня социально-экономического развития субъектов Федерации заставляет признать эту специфику как экономическую данность, без учета которой стратегия социально-экономического развития страны обречена на неуспех.

Учет же названной специфики потребует разработки *вариационной модели* федеральной государственной региональной политики. Политики, реализуемой в различных типах субъектов Федерации, характеризующихся качественными различиями уровней своего социально-экономического развития.

При такой схеме федеральная государственная политика приобретет форму некоей «пирамиды».

¹ Данное изменение позиции четко прослеживается в последних материалах Минэкономразвития и Минрегиона.

Ее первый уровень составит общенациональная региональная политика, реализуемая на территории всей страны в рамках общей стратегии. Цель — укрепление единства экономического и правового пространства страны.

Второй уровень федеральной государственной политики составит региональная политика, реализуемая в субъектах Федерации, различающихся степенью экономической самодостаточности. Цель — выстраивание системы отношений с регионами различных типов.

Третий уровень федеральной государственной региональной политики охватит субъекты Федерации различной хозяйственной специализации. Цель — формирование «полюсов» и «точек» роста, обеспечивающих стабильное повышение уровня экономической самодостаточности субъектов РФ.

Реализация предложенной схемы не может не подвести к мысли о неэффективности дальнейшей унификации государственной региональной политики. Федеральному центру придется пойти по пути наделения регионов различными, определяемыми состоянием их хозяйственных комплексов, полномочиями. Иными словами, исполнительная и законодательная власть окажется обречена сделать *второй шаг* в федерализации России — перейти к отработке и реализации системы мер, направленных на создание экономических основ отечественной модели федеративных отношений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации : принята всенародным голосованием 12.12.93 г. Информационно-правовая система «Консультант-плюс».
2. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» : Федер. закон № 95-ФЗ от 04.07.03 г. Информационно-правовая система «Консультант-плюс».
3. Российская Федерация. Законы. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : Федер. закон № 131-ФЗ от 06.10.03 г. Информационно-правовая система «Консультант-плюс».
4. Россия в 2015 году: цели и приоритеты развития : Доклад ПРООН. 2005.
5. Экономический механизм федеративных отношений : Доклад. М.: ИЭ РАН, 1994.

УДК 330(571.5)

В. В. Кулешов, М. Ю. Черевикина

РАЗВИТИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ В ОБЛАСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В СО РАН: ТЕНДЕНЦИИ И ВАЖНЕЙШИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Рассматриваются основные достижения фундаментальных исследований в области региональной экономики в Сибирском отделении РАН. Показаны основные направления исследований: межрайонных межотраслевых взаимодействий, территориальной организации производства, воспроизводственного процесса в регионе, разработки методологии решения крупных народнохозяйственных проблем экономики Сибири на основе экономико-математических моделей и методов, позволяющих проводить численные эксперименты на реальной экономической информации.

Региональная экономика, регион, моделирование межрегиональных взаимодействий, стратегия развития, согласование интересов, Сибирь.

С момента своего основания и по настоящее время в Сибирском отделении Российской академии наук (СО РАН) основным центром экономических исследований, в том числе в области региональной экономики, был и остается единственный в СО РАН институт экономического профиля – Институт экономики и организации промышленного производства (ИЭОПП), расположенный в Новосибирском научном центре. География

проведения экономических региональных исследований в рамках СО РАН охватывает почти все сибирские субъекты РФ и обусловлена, прежде всего, выносными подразделениями ИЭОПП СО РАН в городах Барнауле, Кемерове, Красноярске, Омске, Томске, а также научными подразделениями в рамках комплексных институтов Иркутского и Бурятского научных центров СО РАН и отделом при самом Иркутском научном центре (ИНЦ). Традиционно социально-экономические региональные исследования связаны с проблематикой тех регионов, в которых располагаются исследовательские коллективы, а также сложившимися научными школами ИЭОПП СО РАН.

Основные достижения фундаментальных исследований в области региональной экономики в СО РАН связаны с исследованиями межрайонных межотраслевых взаимодействий (школа академика А. Г. Гранберга); территориальной организации производства (школа д-ра экон. наук М. К. Бандмана); воспроизводственного процесса в регионе (школа д-ра экон. наук Р. И. Шнипера); а также разработкой методологии решения крупных народнохозяйственных проблем экономики Сибири, сформировавшейся под руководством академика А. Г. Аганбегяна и на современном этапе академика В. В. Кулешова. Отличительной особенностью этих исследований на протяжении почти полувека является использование в качестве основного инструментария анализа и прогноза специально разработанных экономико-математических моделей и методов, позволяющих проводить численные эксперименты на реальной экономической информации.

В рамках первого направления — *исследования межрайонных межотраслевых взаимодействий и пространственной структуры экономики страны* — в 1960-е гг. под руководством А. Г. Гранберга был создан уникальный инструментарий — оптимизационная межотраслевая межрайонная модель (ОМММ). ОМММ построена на основе объединения условий межотраслевых и транспортных задач. Данная идея была предложена в работах Айзарда (Изарда) и Мозеса, но ОМММ была первой моделью, основанной на реальной информации, позволяющей анализировать существующие процессы и разрабатывать прогнозы. Моделирование межрегиональных взаимодействий стало той областью исследований, в которой ИЭОПП и СО РАН заняли лидирующее положение. Были разработаны модификации межрегиональных межотраслевых моделей для использования в качестве инструментов прогнозирования, согласования народнохозяйственных и региональных интересов, имитации вариантов государственной региональной политики.

Результаты полученных модельных расчетов по совершенствованию территориальных пропорций и межреспубликанских (межрегиональных) взаимодействий в экономике СССР в 70–80-е гг., а затем и России — в начале 90-х гг. XX в., проводившихся на реальной информации, позволили значи-

тельно развить теорию и методологию региональной экономики. Впервые количественно определены состояния ядра (оптимума) экономического равновесия многорегиональных систем СССР и России [9; 10; 12; 14; 16; 17; 27; 28; 34].

С использованием ОМММ были получены оценки последствий трансформационных процессов начала 1990-х гг. (распада СССР, либерализации внешней торговли, перехода к новым принципам экономических отношений России с республиками бывшего СССР) для регионального развития России, усиления неоднородности и дезинтеграции экономического пространства. На базе классической теории экономического равновесия и кооперативных игр разработана методология анализа экономических отношений макрорегионов России в рыночной экономике и их интеграции в мировую экономику. Проведенные расчеты позволили выявить область взаимодействия, в которой интересы различных субъектов РФ согласуются и сотрудничество оказывается взаимовыгодным.

Исследование межрегиональных межотраслевых взаимодействий РФ было связано, прежде всего, с анализом в новой экономике места и роли Сибири. Серия большеразмерных модельных экспериментов, проведенных в процессе разработки стратегии развития Сибири (2000 г.), показала, что неэквивалентный межрегиональный обмен, имевший место на рубеже 80–90-х гг., в новых институциональных условиях конца 90-х гг. приводит к вывозу из Сибири финансовых ресурсов, сопоставимому с ВРП макрорегиона (40–50 млрд долл. США на тот период). Таким образом, пропорции финансовых перераспределений сибирского ВРП, обусловленные неэквивалентностью межрегионального обмена, сохраняются и потребление в Сибири сокращается в 2 раза.

Выполненные расчеты межрегиональных экономических взаимодействий в рамках новых административных макрозон (федеральных округов) показали, что сохранение повышенных темпов экономического роста как в период до 2010 г., так и в дальнейшем обеспечивается при сравнительно невысокой дифференциации региональных (по федеральным округам) темпов роста. К началу XXI в. уровень межрегиональной интеграции существенно понизился (по сравнению с периодом конца 80-х – начала 90-х гг.). Результаты коалиционного анализа показали, что в условиях автаркии ни один из округов в 2000 г. не смог бы обеспечить даже 10% от фактических значений конечного потребления, более того, даже объединения в коалиции не дают столь значимых эффектов, как это было в прошлом, – более значимой стала зависимость региональных экономик от внешнеэкономических связей. Но в условиях, обеспечивающих повышенные темпы экономического роста, уровень межрегиональной интеграции должен постоянно возрастать, что

приводит к ослаблению возможных негативных воздействий на российскую экономику внешнеэкономической конъюнктуры.

Анализ и прогнозирование государственной региональной политики в 80-е гг. в рамках методологии централизованного народнохозяйственного планирования и развивающейся в ИЭОПП соответствующей ей системы моделей обусловили разработку на базе межрегиональных межотраслевых моделей специализированного модельно-программного комплекса СИРЕНА (СИнтез РЕгиональных и НАроднохозяйственных решений), который в 1980-х гг. широко использовался для оценки региональных и отраслевых проектов в народном хозяйстве [22]. Переход к рыночным отношениям, изменение институциональных условий и, прежде всего, системы принятия решений и законодательных рамок в процессе разработки региональной политики потребовали изменения созданного комплекса. Был разработан модельно-методический аппарат оценки влияния вариантов социально-экономической политики, мер государственной поддержки регионов на региональное развитие и межуровневые отношения в рыночных условиях [11; 23; 32; 33].

При переходе в СО РАН на программное планирование научно-исследовательских работ современное развитие этой тематики нашло отражение в базовой программе научно-исследовательских работ СО РАН «Влияние межрегиональных экономических связей и межуровневых отношений на территориальную структуру РФ» (2004–2006 гг.). В результате реализации программы за последние 3 года исследований были обновлены информационные фонды прогнозно-аналитических расчетов, разработаны мониторинговые системы для оценки социально-экономического положения регионов РФ и межрегиональных сопоставлений; разработано новое поколение базисных межрегиональных и региональных моделей, более адекватно отражающих внешние ограничения, институциональные и структурные изменения в экономике РФ, движение национальной и региональной статистики к международным стандартам; модернизированы методики, программное обеспечение, обеспечивающее гибкую генерацию проблемно-ориентированных модельно-методических комплексов; проведены прогнозные расчеты по всем уровням территориальной иерархии (РФ в разрезе федеральных округов и 25-региональной сетке): Сибирский, Уральский и Дальневосточный федеральные округа, регионы Сибири и Дальнего Востока¹. Это направление поддерживается в СО РАН и в рамках комплексных интеграционных проектов, выполняемых совместно с Институтом экономических исследований

¹ Из доклада координатора программы д-ра экон. наук С. А. Суспицына на заседании Объединенного ученого совета по экономическим наукам СО РАН, ноябрь 2006 г.

ДВО РАН (ИЭИ ДВО РАН) и Институтом экономики Уральского отделения (ИЭ УрО РАН).

Второе направление региональных исследований, получившее широкое признание как в нашей стране, так и за рубежом, – *территориальная организация производства в форме территориально-производственных комплексов (ТПК)*. Теория территориально-производственных комплексов, известная на Западе как «TRC-approach», имела в качестве инструментального сопровождения группу моделей ТПК, позволявшую на реальной проектной информации получать системную оценку эффективности (интегральную величину затрат) использования территориальных ресурсов и развития инфраструктуры при комплексном размещении производств различных отраслей на территории мезоуровня [2; 13]. Работоспособность данной теории и инструментария подтверждается использованием результатов исследований ТПК Ангаро-Енисейского региона при разработке федеральной целевой программы освоения Нижнего Приангарья, принятой правительством РФ в 1997 г. [15; 19].

Анализ процессов принятия управленческих решений при реализации программы «Нижнее Приангарье» дал толчок к развитию модельного аппарата: построению поведенческой модели координации интересов участников реализации проектов на основе сетей Петри, и позволил выделить особый тип региональных объектов: проблемные регионы ресурсного типа – территории потенциального интенсивного вовлечения в хозяйственный оборот природных ресурсов, развитие которых невозможно без активного участия государства. Разработаны методология и модельный аппарат построения долгосрочных программ развития проблемных регионов ресурсного типа, методы оценки интегрального эффекта их реализации в рыночных условиях хозяйствования [20], которые были использованы при разработке программ ряда регионов.

Так, совместно с ИЭ УрО РАН разработана «Комплексная программа поддержания и развития Уральского региона с использованием минерально-сырьевых ресурсов Республики Коми». Применение данной методологии прогнозных расчетов к анализу межрегионального проекта «Коми – Урал» показало растущую интеграцию экономик этих регионов в более долгосрочной перспективе. Проанализированы направления, этапы развития и определены перспективы межрегиональной интеграции экономики субъектов РФ Севера Западной Сибири (Тюменской области, Ханты-Мансийского автономного округа (ХМАО) и Ямало-Ненецкого автономного округа (ЯНАО) между собой и с регионами европейской части страны, Урала и Сибири [21].

Методология и модельный аппарат ТПК применены для разработки целевых программ и проектов создания транспортных систем, связанных с освоением проблемных регионов («Енисей – Северный морской путь», Енисей-

ский кроссполярный воздушный мост, межконтинентальных транспортных коридоров Азиатской России и др.). Выявлена закономерность формирования новых транспортных коридоров для постепенного повышения степени интеграции хозяйственных комплексов регионов Крайнего и Ближнего Севера, Урала, Сибири и, в конечном счете, для укрепления единства экономического пространства России. Проведены прогнозные расчеты возможности формирования второго широтного экономического пояса России в пределах Ближнего Севера, большей части Европейской и Азиатской России. Для решения транспортной проблемы Европейского Севера и Азиатской России первой четверти XXI в. было предложено формирование двух широтных коридоров: морского Арктического – «Северо-Восточный проход» – межконтинентальный мост между евро-атлантическими и тихоокеанскими странами Северного полушария, и сухопутного – Северного Евразийского, который свяжет порты Баренцева моря (Инди́га) на западе и Тихого океана (Ванино) на востоке и пересечет многие проблемные регионы ресурсного типа – важнейшие сырьевые базы России первой четверти XXI столетия [18].

Удачным совмещением методологий межрайонного межотраслевого анализа и разработки целевых программ создания транспортных систем стала работа по обоснованию стратегических направлений развития транспортной системы России, сбалансированных с перспективами развития экономики страны (2004 г.). Материалы одобрены и приняты Минтрансом РФ в качестве перспективного плана развития национальной транспортной инфраструктуры России. Разработка основывалась на методическом подходе, в рамках которого модельные расчеты развития экономики России в разрезе федеральных округов и 31 макроотрасли, с выделенным транспортным блоком, взаимоувязаны с оценками экспертов, опирающимися на расчеты по интерфейсным моделям широкого класса, в том числе по модели координации интересов участников реализации проектов на основе сетей Петри и замытых множеств. Данный подход позволил получить сбалансированный по материально-вещественному составу прогноз развития экономики России в разрезе федеральных округов, сформировать грузообразующий потенциал и дать количественную оценку необходимых объемов прироста транспортных услуг как по стране в целом, так и в разрезе федеральных округов; оценку необходимого расширения провозной способности по основным направлениям транспортной сети с детализацией по основным транспортным магистралям Сибири; а также согласованную с прогнозом макропоказателей экономики страны последовательность реализации транспортных проектов по периодам. Были обоснованы принципиальные отличия стратегических решений для европейской и азиатской частей РФ. Для европейской части – это модернизация, развитие главным образом уже имеющихся транспортных

сетей, для азиатской – формирование опорной транспортной сети на базе широтных магистралей (Транссиб, БАМ и будущий Севсиб, СМП) и меридиональных «дорог к ресурсам» (участки железных дорог, реки, автодороги). Важным аспектом, повышающим реальность предложений по развитию транспортной сети, стал учет в модели координации интересов участников реализации проектов интересов крупных компаний, действующих на российском рынке [18].

Третье направление – *исследование экономики отдельного региона, социально-экономических проблем его развития* – является наиболее распространенным направлением региональной экономики. Характерной для сибиряков методологической основой исследований экономики региона стала теория воспроизводственного процесса в регионе. При переходе к рыночной экономике эта методология была применена для разработки подхода к изучению закономерностей образования и функционирования региональных рынков. Опираясь на фундаментальные положения воспроизводственного подхода, были проанализированы основные проблемы регионального планирования и управления с учетом происходящих социально-экономических изменений в регионах России. Рассмотрены проблемы формирования новой модели управления социально-экономическими процессами региона, включающие усиление программно-целевой направленности управления, взаимодействие государственных и рыночных структур [8; 18; 25; 31; 36]. Помимо ИЭОПП СО РАН исследования на основе воспроизводственного подхода проводятся в Байкальском институте природопользования. В конце 1990-х гг. на основе модели межотраслевого баланса, адаптированного к современным экономическим условиям, в Отделе региональных экономических и социальных проблем ИНЦ СО РАН проведены укрупненные расчеты и анализ валового регионального продукта (ВРП) Иркутской области.

Исследования последних лет в этом направлении связаны с оценкой изменений задач органов управления субъектов РФ по отдельным наиболее острым проблемам, таким как формирование и использование финансовых ресурсов региона [6; 38], решение проблемы бедности. Проведенное в Отделе региональных экономических и социальных проблем ИНЦ СО РАН исследование системы распределения и перераспределения доходов показало, что доходная политика в России формирует два основных типа регионов: «центры затрат», в которых полученная на территории прибыль в основном уходит во второй тип регионов – «центры прибыли». В Иркутской области производится большой объем продукции, реализация которой осуществляется нерезидентами региона, что, в соответствии с системами национального счетоводства и налогообложения, приводит к занижению полученного объема добавленной стоимости в ВРП. Например, в промышленности Иркут-

ской области данный показатель составляет лишь 32%. Снижение уровня добавленной стоимости вызывало снижение реальных доходов населения (за период с 2000 по 2003 г. – на 21,6%). Получены количественные характеристики проблемы бедности на уровне субъекта РФ и предложены направления совершенствования методики оценки бедности в регионе, учитывающие социальные особенности различных групп населения. В этом же отделе в результате исследования влияния действующей системы межбюджетных отношений на финансовую обеспеченность региона показано несовершенство используемых методик перераспределения налоговых поступлений, в которых не учитываются институциональные особенности формирования в сибирских регионах налогового потенциала, от величины которого зависят трансферты. По Иркутской области дотации из федерального бюджета, недополученные вследствие несовершенства оценки налогового потенциала, оцениваются в 1,5 млрд руб. в год. Более корректную оценку можно получить при пересмотре базы расчета, например, замены ВРП на совокупные налогооблагаемые ресурсы с корректировкой на экспорт налогооблагаемой базы.

Исследования экономики сибирских регионов с позиций решения особой для Сибири проблемы, проблемы развития энергетики, проводятся в Иркутском институте систем энергетики им. Л. А. Мелентьева РАН (ИСЭМ РАН). Экономистами этого института разработана технологическая схема, соответствующие ей система математических моделей и модельно-компьютерные комплексы прогнозирования развития энергетики регионов и формирования региональных энергетических программ. Предложенный инструмент прогнозирования развития энергетики регионов основан на использовании системы оптимизационных и имитационных моделей с развитым режимом общения пользователя с ПЭВМ и с применением современных информационных технологий. Система моделей и модельно-компьютерные комплексы использовались при разработке по заказу Минпромэнерго РФ предложений к развитию ТЭК Восточной Сибири и Дальнего Востока до 2030 г., а также при разработке энергетических программ ряда сибирских и дальневосточных субъектов РФ: Томской, Иркутской, Магаданской областей, Хабаровского края и Республики Бурятия [30; 35].

Помимо традиционного объекта исследования, субъекта РФ, экономистами Сибирского отделения рассматриваются регионы, на социально-экономическое развитие которых оказывает влияние проблема народнохозяйственного значения. К таковым относится регион формирования Западно-Сибирского нефтегазового комплекса, изучение и прогнозирование развития которого находится в центре внимания ИЭОПП СО РАН с начала освоения Западно-Сибирского нефтяного месторождения до настоящего времени. В период освоения основными вопросами исследования

Севера Западной Сибири были вопросы комплексного развития региона, инфраструктуры (прежде всего, строительного комплекса), обеспечивающей не только освоение месторождений, но и развитие системы расселения, формирование городов. В период перехода к рыночной экономике на первый план выступили проблемы оценки конкурентных позиций Севера, создания благоприятного инвестиционного климата, государственной инвестиционной политики на Севере [4; 39]. В современный период (2004 г.) в ИЭОПП СО РАН разработана методика широтного зонирования Севера и система экономических индикаторов – комплексных оценок удорожания стоимости жизни и условий хозяйствования в широтных зонах Севера в зависимости от степени дискомфорта, вызванного природно-климатическими условиями. От природно-экономического районирования Севера зависит формирование конкурентоспособной структуры производства и системы государственных гарантий по компенсации населению повышенных затрат на сохранение здоровья. Преимущество предложенной методики по сравнению с существующими состоит в использовании методов статистического анализа и структурных индексов для определения структуры и стоимости физиологической корзины потребления жителя Севера. На ее основе обоснованы необходимость расчленения зоны Крайнего Севера на Арктическую и Дальний Север. С 2006 г. в Сибирском отделении поддержан интеграционный проект «Научные основы мониторинга социально-экономической и экологической ситуации в северных регионах: методологические, инструментальные и институциональные аспекты» (научные координаторы от Сибирского отделения: академик В. В. Кулешов и канд. экон. наук В. Е. Селиверстов), в реализации которого участвуют коллективы ИЭОПП, Института геологии нефти и газа СО РАН, а также Института социально-экономических и энергетических проблем Севера УрО РАН.

На современном этапе сформировалось особое направление исследований, неразрывно связанное с Севером Западной Сибири: изучение влияния на экономику региона нефтегазовых компаний и естественной динамики сырьевой базы. Эти исследования вызвали развитие важнейшего направления современной экономической теории недропользования – институционального подхода к анализу рентных отношений [7], а также связанных с ними теоретических и практических проблем формирования системы управления нефтегазовыми ресурсами региона; моделирования сценариев развития регионального нефтегазового сектора, учета при моделировании институциональных факторов и условий. Моделирование сценариев регионального нефтегазового сектора востребовано региональными органами управления. Так, в 2003 г. по заказу Департамента природно-ресурсного регулирования и развития нефтегазового комплекса администрации ЯНАО разработана

комплексная информационно-аналитическая система обоснования стратегических решений управления ресурсами углеводородного сырья ЯНАО. Применение модели для имитации и анализа большого числа сценариев развития налоговой сферы, межбюджетных отношений, финансовой политики, конъюнктуры мирового и внутреннего рынка нефти и газа на долгосрочную перспективу позволит региональным органам управления принимать более обоснованные решения [26; 38].

Регионом постоянного интереса исследователей нескольких коллективов является Байкальский регион, с которым связаны проблемы устойчивого развития, охраны окружающей среды, взаимодействия субъектов РФ, относящихся к этому региону. В 90-х гг. Байкальский регион был основным объектом исследования экономистов Байкальского института рационального природопользования. Итогом многолетней работы стала «Байкальская региональная модель природопользования», отражающая смену парадигмы развития региона. Были определены новые цели развития региона, условия и система реализации, а также механизм природопользования. Было показано, что для решения «байкальской проблемы» при переходе к рыночным отношениям принципиальное значение имеет социально-политический статус региона. Разработанная модель природопользования исходила из признания за Байкальским регионом национального (либо международного) статуса. Был обоснован выбор приоритетов социально-экономического развития Байкальского региона как Участка мирового наследия [4; 5].

В 2002 г. в ИСЭМ СО РАН подведен итог большой работы по систематизации показателей уровня экологической устойчивости экономики региона и разработке принципов оценки его состояния методом системного анализа. На примере той части Байкальского региона, которая подвержена наибольшему антропогенному прессу, разработаны количественные показатели, выбраны критерии устойчивого функционирования и рассчитаны индексы устойчивости региона, позволяющие определить комплексную оценку эколого-экономического статуса региона. Проведенные расчеты показали, что восточные крупные экономические районы имеют, по сравнению со среднероссийским уровнем, худший эколого-экономический статус. При этом отклонение статуса Восточно-Сибирского района составляет 22%, в том числе Байкальского – 19% [1].

В Отделе социально-экономических проблем ИНЦ СО РАН в начале 2000-х гг. проведен анализ инвестиционного процесса в социально-экономической системе Байкальского региона в условиях экологических ограничений хозяйственной деятельности, обусловленных необходимостью сохранения биологического разнообразия озера Байкал, анализ инвестиционного климата Байкальского региона, исследованы ожидания, потребности и вы-

годы инвесторов от вложений в эколого-ориентированные проекты. Показано, что инвесторы как регионального, так и федерального уровня имеют благоприятное мнение о Байкальском регионе как объекте инвестирования (80% инвесторов регионального уровня). Перспективы развития иркутской части этого региона федеральные инвесторы оценивают как очень хорошие, региональные несколько более сдержанны, но 60% — как хорошие и очень хорошие. Выделены приоритетные виды и группы по сохранению биоразнообразия в Байкальском регионе, адаптированы подходы к их экономической оценке, предложена система индикативного планирования биоразнообразия в регионе.

Исследования экономики сибирских субъектов РФ и Сибири в целом все больше востребованы администрациями регионов и городов для разработки программ и стратегий социально-экономического развития. Так, при участии экономистов СО РАН разработана «Программа социально-экономического развития Красноярского края на период до 2010 года»; проведен анализ взаимодействия нефтегазового сектора и социально-экономической системы ХМАО и получены количественные оценки наиболее вероятных сценариев развития округа на перспективу (2001–2010 гг.); проведена корректировка Концепции стратегического развития города Омска и разработана проектная версия стратегического плана развития города.

Широкая потребность в разработке таких документов поставила перед регионалистами задачу формирования методического подхода, в рамках которого стратегии субъектов РФ были бы согласованы и методически, и по основным тенденциям развития с экономическим и социальным развитием Сибири в целом. Эта задача была решена в ИЭОПП. Разработка стратегии Новосибирской области базировалась на методологии и методике проектной экономики; принципе государственно-частного партнерства при формировании инвестиционных проектов стратегической значимости; сценарном подходе к обоснованию перспектив развития; использовании балансовых расчетов и экономико-математического инструментария; рассмотрении пространственного аспекта развития субъекта РФ; выделении территориально-отраслевых кластеров (в отличие от традиционных отраслей); рассмотрении человеческого потенциала как «ядра» стратегии, основного источника и конечной цели экономического роста новой экономики; использовании институтов гражданского общества при реализации основных направлений стратегии.

Разработка стратегии Новосибирской области показала, что опора на развитие отраслей и сегментов экономики, связанных с традиционным использованием геополитического положения и удовлетворением внутреннего спроса (пищевая промышленность, торговля, транспорт, связь — доля сферы

услуг в ВРП области превысила 60%), не имеет значительного потенциала роста в долгосрочной перспективе, в том числе в связи с растущей межрегиональной конкуренцией. Сегодня для стратегии Новосибирской области и других сибирских субъектов РФ на первое место все больше выходит реализация инфраструктурных проектов, направленных на использование научно-технического потенциала и природных региональных особенностей (преимуществ) территорий. Наличие научного потенциала – это необходимое, но не достаточное условие инновационной активности региона. Нужен системный контекст, необходимость развития новых инновационных институтов, таких, например, как технопарк «Академгородок», который должен дать толчок в сфере продуктовых инноваций, ориентированных на развитие новых рынков. Инновационное развитие смогут реализовать те сибирские субъекты РФ, которые обеспечат рост человеческого капитала, включая стабилизацию численности населения, повышение качества жизни, образования и культуры.

Четвертое направление региональных исследований, проводимых в Сибирском отделении, – *развитие методологии решения крупных народно-хозяйственных проблем экономики Сибири*, связанных с вовлечением в экономический оборот уникальных сибирских ресурсов и реализацией крупномасштабных инфраструктурных проектов, определяющих развитие экономики не только Сибири, но и страны в целом, и требующих значительных инвестиций. В качестве инструмента решения таких проблем была использована разработка региональных программ государственного уровня. Методология программного планирования, взаимоувязывающая цели, задачи, этапы и необходимые для реализации ресурсы, еще в 70-е гг. была дополнена комплексным анализом и прогнозом развития территории реализации программ, получаемым на основе применения экономико-математических методов и моделей.

В 70–80-е гг. XX в. – период освоения месторождений нефти и газа Западно-Сибирского нефтегазового комплекса (ЗСНГК), углей Канско-Ачинского топливно-энергетического комплекса (КАТЭК), цветных металлов и гидроресурсов Красноярского края и Иркутской области – Сибирское отделение имело значительное влияние на формирование перспектив развития Сибири. Важнейшим инструментом взаимодействия с высшими органами управления страны, крупнейших предприятий регионов стали Всесоюзные конференции по развитию производительных сил Сибири. В этот период получили наибольшее развитие региональные исследования в СО РАН – были расширены и укреплены отделы ИЭОПП в региональных научных центрах Сибирского отделения, созданы экономические подразделения в комплексных институтах этих центров.

Практически с момента основания и до настоящего времени результаты исследований в области развития экономики Сибири были востребованы при разработке народнохозяйственных программ федерального уровня, реализуемых на ее территории. Наиболее ярким и значимым примером такой работы является «Программа хозяйственного освоения зоны БАМ» [1]. В последние годы опыт таких разработок, методическая база и уникальный информационный задел были востребованы при разработке федеральной целевой программы «Сибирь» (1996 г.), федеральной целевой программы освоения Нижнего Приангарья (1997 г.), Стратегии развития Сибири (2002 г. и 2005 г.), Энергетической стратегии России до 2020 г. (2003 г.), Экономических аспектов разработки транспортной стратегии России (2003 г.), Топливо-энергетических балансов субъектов Федерации Сибирского федерального округа (2004 г.) и ряда других документов.

В период перехода к рыночной экономике были найдены новые аспекты исследований, связанные с трансформационными процессами в территориальных пропорциях страны и экономики Сибири. Акцент исследований был смещен в область механизмов преобразований, формирования элементов рыночных отношений и секторов новой экономики.

Определенный итог этого этапа исследований был подведен разработкой концепции развития Сибири в условиях перехода к рынку [29]. На смену старой парадигме «сдвиг производительных сил на восток» выдвинута новая: «саморазвитие Сибири». Преемственность новой концепции была обусловлена уникальностью ресурсно-производственного потенциала Сибири, определяющего ее развитие в долгосрочной перспективе. Рассмотрены базовые процессы развития экономики Сибири; особое внимание уделено роли в них научного потенциала и инноваций, а также трудовых ресурсов. Показано, что инвестиционные проекты федерального уровня и в перспективе остаются каркасом развития производительных сил Сибири. Большое внимание уделено анализу процессов развития и реформирования производственной системы Сибири. Новым аспектом анализа стал анализ механизмов и условий реализации базовых процессов Сибири в переходный период: институциональных преобразований, межрегиональной финансовой системы и возможности экономического сотрудничества Сибири и стран Азиатско-Тихоокеанского региона в новой геополитической ситуации России.

XXI в. открыл новый этап исследований в области региональной экономики. Предложенная высшему руководству страны концепция развития Сибири положила начало разработке нового стратегического видения развития этого региона – стратегий развития Сибири и сибирских субъектов РФ. Стратегический подход потребовал углубления исследований аспектов развития экономики, отмеченных в концепции. Активно развиваются иссле-

дования возможных новых инфраструктурных мегапроектов, обусловленных как новым геополитическим положением Сибири и ее регионов (транспортные коридоры), так и традиционным вовлечением уникальных сибирских ресурсов, и прежде всего топливно-энергетических, в экономический оборот. Особое значение приобретают исследования инновационного потенциала экономики, в том числе в региональном, сибирском аспекте; исследования секторов новой экономики: финансового сектора региона; новых проблем — проблемы роста человеческого капитала, как основы развития экономики, базирующейся на знаниях, во второй четверти XXI в. В качестве важнейшей основы механизмов реализации стратегий рассматривается механизм партнерства бизнеса и власти, построенный на взаимных интересах, в том числе финансовых.

Документом, определяющим ориентиры долгосрочного развития региона, на современном этапе стала Стратегия развития Сибири, которая была разработана в соответствии с поручением президента РФ В. В. Путина от 26.12.2000 г. № Пр-2561 рабочей группой под руководством представителя президента РФ по Сибирскому федеральному округу. Основу рабочей группы составили специалисты СО РАН, прежде всего, ИЭОПП СО РАН. В утвержденный правительством РФ документ (РП РФ от 7.06.2002 г. № 765-р) вошли рекомендации, направленные на достижение высоких темпов прироста производства в Сибири. Развитие Сибири рассматривалось как основа стабильности и экономической безопасности России [3]. Предпочтительный сценарий развития Сибири, отраженный в стратегии, предполагает высокие темпы развития традиционных отраслей обрабатывающей промышленности, высокотехнологичных производств, центров информационных услуг и технологий. Инновационное развитие должно стать задачей первых десятилетий XXI в., в противном случае темпы роста составят не более 3–4,5% в год. Такой сценарий ориентирован не только на государственные инвестиции. В стратегии была принята новая парадигма: «саморазвитие Сибири», с ориентиром на внутренние ресурсы, в том числе рентные платежи, и внутренние точки роста, обеспечивающие платежеспособный спрос. При этом инвестиционные проекты федерального уровня и в перспективе остаются каркасом развития производительных сил Сибири, выигрыш от них получают как регион, так и вся Россия. Прогноз показал, что самым дефицитным ресурсом для развития региона уже в среднесрочной перспективе (5–10 лет) станут квалифицированные кадры.

Раскрытие механизмов «саморазвития» Сибири представлено в проекте нового основополагающего документа, определяющего параметры и количественные ориентиры развития Сибири: «Стратегия Сибири: партнерство власти и бизнеса во имя социальной стабильности и устойчивого роста»

(2005 г.). В рамках работы над новым вариантом стратегии сформированы научные основы проектной экономики Сибири: представление панорамы ее развития в виде совокупности инвестиционных проектов стратегической значимости. Разработан механизм формирования прогнозных транспортно-экономических балансов в системе межотраслевых и межрегиональных связей (на базе расчетного комплекса, ядром которого является оптимизационная межотраслевая межрегиональная модель). Предложена методика и сформирована база данных для построения региональных топливно-энергетических балансов (как отчетных, так и плановых) как на уровне отдельного субъекта Федерации, так и округа в целом. Сформирована основа методических положений по разработке программных документов развития производительных сил макрорегионов России.

Руководство СО РАН занимает активную позицию в вопросах социально-экономического развития Сибири и поддерживает научное сопровождение разработки и реализации программных документов развития производительных сил Сибири в рамках заказного проекта СО РАН.

При переходе на программное планирование научных исследований в СО сформированы три базовые программы, в рамках которых проводятся исследования в области региональной экономики всеми институтами отделения. Первая программа объединяет исследования по проблемам анализа и моделирования влияния межрегиональных экономических связей и межуровневых отношений на территориальную структуру РФ; вторая – по выявлению закономерностей развития Сибири в экономическом пространстве Российской Федерации; третья – по формированию энергетической политики азиатской части России и институциональным проблемам нефтегазового сектора.

Региональные исследования ИЭОПП СО РАН интегрированы в программу Отделения общественных наук, в которую вошли два сибирских проекта, в рамках комплексных интеграционных проектов СО РАН продолжают совместные исследования с экономическими институтами УрО РАН и ДВО РАН.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Байкальский регион: пределы устойчивости. Новосибирск: Наука, 2002.
2. Бандман М. К. Территориально-производственные комплексы: теория и практика предплановых исследований. Новосибирск: Наука, 1980.
3. Государственная концепция развития Сибири на долгосрочную перспективу / Добрецов Н. Л., Конторович А. Э., Кулешов В. В. и др. Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2000.
4. Думова И. И. Механизмы управления региональным природопользованием. Новосибирск: Гуманитарные технологии, 2001.

5. *Думова И. И.* Социально-экономические основы управления природопользованием в регионе. Новосибирск: Наука, 1996.
6. *Клисторин С. А.* Методология анализа налогово-бюджетной и региональной политики на субфедеральном уровне. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2004.
7. *Крюков В. А.* Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 1998.
8. *Маршалова А. С., Новоселов А. С.* Управление экономикой региона. Новосибирск: Сибирское соглашение, 2001.
9. Материалы сайта. <http://a-granberg.narod.ru>.
10. Межотраслевые балансы в анализе территориальных пропорций СССР. Новосибирск: Наука, 1975.
11. Методы измерения и оценки региональной асимметрии / Отв. ред. С. А. Суспицын. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2000.
12. Моделирование социально-экономического развития территориальных систем. Новосибирск: Наука, 1983.
13. Моделирование формирования территориально-производственных комплексов. Новосибирск: Наука, 1976.
14. Моделирование экономических взаимодействий в территориальных системах. Новосибирск: Наука, 1983.
15. Нижнее Приангарье: логика разработки и основные положения концепции программы освоения региона. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 1996.
16. Оптимизационные межрегиональные межотраслевые модели. Новосибирск: Наука, 1989.
17. Оптимизация территориальных пропорций народного хозяйства. М.: Экономика, 1973.
18. Проблемные регионы ресурсного типа: Азиатская часть России. Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2005. (Интеграционные проекты СО РАН; вып. 4).
19. Проблемные регионы ресурсного типа: прогнозирование и реализация программ освоения. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 1998.
20. Проблемные регионы ресурсного типа: программы, проекты и транспортные коридоры / Отв. ред. М. К. Бандман, В. Ю. Малов. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2000.
21. Проблемные регионы ресурсного типа: экономическая интеграция Европейского Северо-Востока, Урала и Сибири. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2002.
22. Проект «СИРЕНА»: методология и инструментарий. Новосибирск: Наука, 1991.
23. Проект СИРЕНА: влияние государственной политики на региональное развитие. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2002.
24. Пространственный аспект стратегии социально-экономического развития региона / Под ред. А. С. Новоселова. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2006.
25. Регион: проблемы планирования и управления / Под ред. А. С. Новоселова. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2002.
26. Региональные аспекты реформирования налоговой системы в нефтегазовом секторе России / В. А. Крюков, А. Е. Севастьянова, А. Н. Токарев, В. В. Шмат. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2001.
27. Российская Федерация в общесоюзной экономике (межотраслевой анализ). Новосибирск: Наука, 1981.
28. Сибирь в едином народнохозяйственном комплексе. Новосибирск: Наука, 1980.
29. Сибирь на пороге нового тысячелетия / Отв. ред. В. В. Кулешов. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 1999.

30. Стратегия регионального развития: Республика Бурятия – 2015 / Под ред. А. Г. Гранберга, П. А. Минакира, Л. В. Потапова, Б. Г. Санеева. М.: Экономика, 2005.
31. Субъекты Федерации и города Сибири в системе государственного и муниципального управления / Под ред. А. С. Новоселова. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2005.
32. *Суспицын С. А.* Барометры социально-экономического положения регионов России. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2004.
33. *Суспицын С. А.* Моделирование и анализ межуровневых отношений в Российской Федерации / Отв. ред. В. И. Суслов. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 1999.
34. Территориальные народнохозяйственные модели. Новосибирск: Наука, 1975.
35. Топливо-энергетический баланс Республики Саха (Якутия). Ч. 2 / В. С. Игнатьев, Н. А. Петров, Б. Г. Санеев и др. Якутск: Изд-во «Сайдам», 2006.
36. Управление социально-экономическими процессами региона / Под ред. А. С. Новоселова. Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2000.
37. Финансовый потенциал Республики Бурятия / Под ред. П. Ж. Хандуева. Улан-Удэ: Изд-во БНЦ СО РАН, 2002.
38. *Шмат В., Севастьянова А.* Новая стратегия нефтегазовых территорий: экономика, информация, социум. Информационно-аналитические методы и ситуационный анализ в стратегическом управлении нефтегазодобывающим регионом на примере Ханты-Мансийского автономного округа – Югры / Под ред. В. В. Кулешова, В. А. Крюкова. Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2006.
39. Экономические проблемы развития Сибири. Методологические проблемы развития и размещения производительных сил. Новосибирск: Наука, 1978.

УДК 336.744+339.9

В. В. Кучук, О. М. Рензин

НОВЫЕ ЯВЛЕНИЯ В ИНСТИТУЦИАЛИЗАЦИИ АТР: ПРОЕКТ ОБЩЕАЗИАТСКОЙ ВАЛЮТЫ

Рассматривается процесс разработки и поэтапной реализации проекта введения общеазиатской валюты на экономическом пространстве АТР в посткризисные годы, оценивается его влияние на интеграционные взаимодействия в регионе.

АТР, АСЕАН, АКЮ, финансовая интеграция, монетарное сотрудничество, коллективная валюта.

Процессы, происходящие в Северо-Восточной Азии (СВА), все в большей степени определяют характер экономических сдвигов в функционировании хозяйственной системы Дальнего Востока России. При всей значительности влияния на него крупнейших национальных экономик региона (Китая, Японии, Республики Корея) особого внимания требуют наднациональные проекты, реализация которых принципиальным образом может изменить системные характеристики в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР). Большое влияние международных кооперационных процессов в СВА на развитие экономики Дальнего Востока России убедительно показано рядом работ [4; 7].

При этом необходимо учитывать, что в кооперации и интеграции стран региона периодически происходит смена приоритетных направлений, появ-

ление новых областей взаимодействия, которые приобретают особую значимость и перспективность для участников интеграционных процессов в АТР.

Если в течение длительного периода интеграционные процессы были ориентированы преимущественно на эффективное сотрудничество в торговле и инвестициях, то в последнее время к числу выделяющихся интеграционных сфер в АТР, впрочем, как и в других регионах мира, стала относиться монетарная кооперация, одним из наиболее радикальных направлений которой является активное продвижение проекта создания единой азиатской валюты.

Азиатская интеграция при всех ее особенностях, подробно описанных в экономической литературе [9; 13], – это, бесспорно, процесс, который развивается согласно каноническим правилам межгосударственных взаимодействий.

С одной стороны, она связана с поисками участниками интеграционных объединений вариантов усиления экономических позиций и получения за этот счет позитивных хозяйственных эффектов (как внутривосточных, так и международных). Без такого расчета организация традиционного торгового и инвестиционного взаимодействия стран не может быть рационально организована. Именно долгосрочные прогнозы экономических выигрышей для участников являются базой при принятии решений об образовании торговых союзов.

С другой стороны, она является институциональным сопровождением надэкономических (или неэкономических) контактов: политических, идеологических, религиозных, при которых общий ответ на вопрос «против кого дружим?» является определяющим для объединительных процессов. С учетом этих позиций, оценка интеграционных решений не имеет коммерческой интерпретации и, скорее, связана с наличием тенденций (или ожиданием событий), которые однозначно оцениваются участниками интеграционного процесса как негативные, что является предпосылкой для принятия согласованных решений.

И есть третья сфера интеграционного сотрудничества, где оба кооперационных стимула – получение выгоды и защита от неблагоприятных воздействий – тесно переплетаются и не могут быть осуществлены друг без друга. Это область финансовой интеграции, при которой качественные изменения характеристик межгосударственного сотрудничества (уровень доверия или величина институциональных рисков) могут принести ощутимые коммерческие результаты.

С этих позиций, возникновение идеи о введении новой валюты коллективного пользования является отражением сложных международных процессов (не только экономических, но и политических, социальных). Для ее формулирования необходимо не только совпадение в оценках каждой из сторон происходящих событий, но и согласие в выборе монетарных методов

как способа преодоления отрицательных эффектов в процессах развития (и стимулирования позитивных).

Единое денежное пространство, согласно устоявшимся оценкам, дает возможность странам, в него инкорпорированным, облегчить торговые, экономические, политические связи. Тем самым единая валюта может рассматриваться как способ повышения экономической и социальной эффективности развития.

Одновременно существование устойчивой валютной базы, обеспеченной коллективными усилиями, позволяет стабилизировать развитие входящих в систему стран, защищая их от неблагоприятных финансовых коллизий на внешних рынках.

Неудивительно, что проекты введения коллективных валют в последние годы становятся одним из модных макроэкономических увлечений [1]. Правда, следует заметить, что экономическая история второй половины XX века продемонстрировала только один пример успешной реализации такой идеи: переход большей части стран Европейского союза к евро. Тем не менее проекты региональных денег разрабатываются во многих регионах мира.

Так, начиная с 2001 г. шесть стран Персидского залива обсуждают введение единой валюты — динара Залива, которое намечено на 2010 г.

Несколько аналогичных проектов объявлено в Африке. Ассоциация управляющих центральными банками Африки в 2001 г. проанонсировала введение общеафриканской денежной единицы к 2021 г. Кроме того, о программе перехода к собственной общей валюте — «афро» — к 2016 г. заявили 14 стран Сообщества развития Южной Африки.

В 2006 г. о принципиальной возможности перехода на единую валюту заявили на правительственном уровне Австралия и Новая Зеландия.

В Латинской Америке над проектом создания коллективной валюты работают крупнейшие страны континента: Бразилия и Аргентина. Для рассмотрения возможностей создания единой валюты и разработки предложений по интеграции денежных систем в 2005 г. этими государствами была создана межправительственная организация.

Не осталось в стороне и постсоветское пространство. С 1994 г. в работе проекты введения единой денежной единицы в странах СНГ, а также в союзе России и Белоруссии [2; 3].

Введение общей валюты является свидетельством определенного — достаточно высокого — уровня региональной интеграции. Исходя из этого, теоретически считается, что переход к общей валюте является процессом длительным и многоэтапным, поскольку его участникам необходимо поочередно осуществить формирование институционализированных международных структур: зоны свободной торговли, таможенного союза, общего

рынка. И лишь затем при соблюдении макроэкономических стандартов (таких, например, как уровень инфляции, бюджетного дефицита, госдолга, золотовалютных резервов и пр.) можно создавать единую валюту.

Степень подготовленности стран АТР к введению общей валюты, согласно оценкам многих специалистов, достаточно высока [5]. Об этом свидетельствует достигнутое в 2001 г. соглашение между Японией, Китаем, Республикой Корея и странами, входящими в Ассоциацию государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), о создании схемы взаимных СВОП-сделок для поддержки курсов валют стран — участниц объединения (так называемая Чанмайская инициатива). По замыслу денежных властей, такая практика позволяет резко снизить волатильность национальных валют и сформировать на этой основе более устойчивую и менее рисковую региональную экономическую систему. В дальнейшем эти идеи получили развитие в предложениях о создании зоны свободной торговли и формировании регионального валютного фонда.

Создание и использование в АТР собственной коллективной валюты можно расценивать как одно из наиболее конструктивных направлений совершенствования финансовой системы в регионе. Впервые оно было сформулировано в 1998 г. японским премьером К. Миядзавой. Как и многие другие финансовые новации в регионе, такая идея была связана с реакцией на финансовый кризис 1997—1998 гг., который, согласно наиболее распространенным оценкам, был вызван действиями международных валютных спекулянтов. В качестве защитной меры К. Миядзавой было предложено ограничение движения используемых в АТР иностранных валют, их частичное (а в идеале полное) вытеснение из сферы денежного обслуживания национальных экономик региона и (в наиболее развернутом варианте) замена собственной коллективной валютой.

Несколько позже в развитие этих идей в АТР была сформулирована еще более радикальная концепция. Предложение премьер-министра Малайзии Матхатхира Мохамата состояло в создании новой мировой валюты — золотого динара (2002 г.), который обеспечивал бы потребности не только азиатских стран, но и международного экономического сообщества. Политическая (преимущественно антиамериканская) составляющая такого варианта организации валютной политики была очевидна.

Однако наряду с проектами, имеющими, скорее, демонстрационное (пропагандистское) значение, чем реальную основу, формировались и поэтапно реализовывались функционально ориентированные планы защиты и совершенствования региональных валютных рынков.

Многие из экономистов, работающих в АТР (как теоретиков, так и практиков), после азиатского кризиса высказывали мнение о том, что привязка национальных валют к доллару не в полной мере соответствует интересам

стран региона. Значительные риски для финансовой системы связывались с неопределенностью будущих изменений курсовых соотношений национальных валют и доллара и вызванной ею дестабилизацией внутрирегиональных взаимосвязей. Это рассматривалось как существенная предпосылка для возникновения нового кризиса, который, по оценкам, может носить гораздо более разрушительные масштабы, чем предшествующий. Его предотвращение предполагает повышение управляемости движения валют, и прежде всего снижение зависимости их от колебаний американского доллара¹.

Наиболее радикальные идеи, связанные с решением этой проблемы, ориентированные на введение альтернативной доллару мировой валюты, не получили широкой поддержки. Это было вполне естественно, если учитывать традиционную ориентацию национальных экономик региона на тесные связи с США.

Задача по совершенствованию валютной системы в АТР формулировалась в более мягкой форме: для региона нужно сформировать дополняющие финансовые инструменты, обеспечивающие потребности взаимодействия между входящими в него государствами. Из этого следовало, что национальные валюты стран АТР должны быть тесно связаны между собой. Координация денежной политики и других осуществляемых финансовыми властями действий обеспечивали необходимую стабильность и прогнозируемость экономических взаимоотношений в регионе. Для этих целей могли использоваться два основных институциональных варианта: либо формирование механизма координации изменений курсов национальных валют (например, по модели «валютная змея»), либо создание коллективной валюты.

В 2001–2003 гг. рядом финансовых организаций региона были начаты целенаправленные исследования, связанные с формированием общей валюты для стран АТР. В этой работе участвовали Азиатский банк развития, Японский банк международного сотрудничества, ряд научно-исследовательских центров. Ими было теоретически доказано, что странами АСЕАН, Японией, Китаем и Республикой Корея может быть успешно сформирована общая валютная единица, с помощью которой можно оказать существенное стабилизирующее влияние на торговые балансы и финансовые потоки внутри региона и которая в значительно лучшей мере, чем доллар США, может выполнять функции региональной валюты.

Одновременно делались и определенные практические шаги в активизации монетарного сотрудничества. Следует подчеркнуть, что именно в этой сфере в последние годы в регионе активизировался консолидационный процесс. Если в 1997–1998 гг. Китай крайне негативно реагировал на предло-

¹ Негативное влияние привязки азиатских валют к доллару глубоко анализируется в работе [11].

жения о совместных монетарных мероприятиях в АТР, то уже в 2000 г. он стал проявлять более позитивное отношение, которое стало особенно явно проявляться после вступления этой страны в ВТО [12; 14].

В результате в начале 2006 г. проект создания коллективной валюты в АТР начал переходить от исследовательской стадии к практической реализации. Внешне вяло текущие (или, скорее, латентные) процессы валютной интеграции в АТР приобрели большую и постоянно нарастающую определенность. Представители Азиатского банка развития, правительственных структур крупнейших стран региона выступили с заявлениями, из которых следует, что проект введения общеазиатской валюты, которая получила название АКЮ, начал реализовываться. Как заявил президент Азиатского банка развития Харухико Курода, начиная с этого года во многих странах Азии она станет расчетной единицей, а в обозримой перспективе – займет место национальной валюты.

АКЮ создается по принципу валютной корзины, доля стран-участниц в которой будет зависеть от размера ВВП и объема внешней торговли. В основу курсовой оценки АКЮ положено движение корзины национальных валют 13 стран – участниц проекта: Японии, Китая, Республики Корея и 10 стран, входящих в АСЕАН. В перспективе рассматривается привлечение в обозримой перспективе к участию в валютном пуле и других стран (в общем количестве до 40).

Последствия введения АКЮ для экономического развития региона оцениваются в Азии в основном позитивно.

С одной стороны, валютный союз означает вступление интеграционных процессов в АТР в новую стадию – значительно более тесной экономической и политической координации, чем ранее.

С другой стороны, предполагается, что такое решение улучшит условия экономического развития и снизит негативное влияние внешних воздействий.

Поскольку привязка курса осуществляется к валютной корзине, а не к одной из национальных валют, финансисты считают, что АКЮ будет более стабильной единицей, чем те, которые используются в международных расчетах в настоящее время. Это позволит стабилизировать обменные курсы валют стран Восточной Азии, будет способствовать продвижению свободной торговли в регионе, а также уменьшит вероятность возникновения валютно-финансовых кризисов.

Кроме того, с учетом масштабов экономик, в которых будет применяться коллективная валюта АТР, прогнозируется, что в перспективе АКЮ может стать первоклассной расчетной единицей, потенциал которой позволит ей обойти в масштабах использования и доллар, и евро. Это вытекает из теоретического рассуждения о том, что формирование триполярной валютной

системы для мировой экономики будет более эффективным, чем существующей биполярной (доллар – евро). Появление дополнительной мировой валюты позволит диверсифицировать формы международных расчетов и избавиться от негативного воздействия резких валютных колебаний.

Несомненно важной для формирования перспективных тенденций развития АТР в целом и каждой из входящих в него стран является оценка временного горизонта для перехода к региональной валюте.

Сейчас рассмотрение деталей проекта АКЮ многими специалистами проводится по аналогии с введением европейской коллективной валюты – ЭКЮ. Действительно, по формальным признакам и по институциональным характеристикам отчетливо прослеживаются параллели с появлением в мировой финансовой системе единой европейской валюты.

Известно, что Евросоюз создал единую региональную валюту (евро) на базе длительного использования единой расчетной единицы (ЭКЮ), в процессе которого преодолевались трудности в обеспечении взаимосвязей национальных валют стран Европы между собой, с одной стороны, и формированием их единой курсовой позиции по отношению к доллару США и японской иене [6].

На основании опыта, накопленного при осуществлении европейских процессов, рядом авторов формулируется гипотеза о том, что реальное введение АКЮ потребует много времени, не менее 20 лет. При этом указывается на то, что азиатским государствам еще сложнее, чем европейским, разрабатывать согласованную экономическую политику [10].

На самом деле все может произойти значительно быстрее. Хорошо известно, что не всякая даже очень близкая аналогия в экономике позволяет сформировать достоверную гипотезу о развитии событий. Ситуация с введением АКЮ, конечно же, отличается от той, которая сопутствовала проекту ЭКЮ.

Во-первых, технологии, которые использовались при монетарной интеграции в Европейском союзе методом проб и ошибок, могут быть эффективно адаптированы к азиатской ситуации. При этом следует учитывать, что реально подготовительная работа по проекту введения коллективной валюты для стран АТР началась достаточно давно: в ряде японских исследовательских центров решение методических вопросов и экспериментальные расчеты курса АКЮ осуществляются уже несколько лет.

Во-вторых, существующие предпосылки для валютной интеграции в Азии более сильные, чем в свое время в Европе. Так, очень быстро растет показатель внутрирегиональной торговой зависимости в Восточной Азии: в 1985 г. он составлял 22,3%, к 2000 г. вырос вдвое (до 45,4%). Это превышает аналогичный показатель для Евросоюза.

Резкое увеличение доли внутрирегиональных трансакций отслеживается и в инвестициях, т. е. судя по складывающимся торговым и инвестиционным потокам, интеграционные взаимосвязи становятся все более важными для стран АТР, что может, естественно, стимулировать использование для этого региональной коллективной валюты.

В-третьих, существенным различием между проектами АКЮ и ЭКЮ является то, что они обслуживают принципиально не идентичные варианты экономической политики. Финансовые игроки на восточноазиатских рынках значительно мощнее европейских (показательно, что в списке стран, имеющих наибольшие золотовалютные резервы, лидирующие позиции со значительным отрывом занимают потенциальные участники проекта АКЮ). И их амбиции связаны не только с совершенствованием региональных процессов, но и с использованием достигнутых преимуществ в глобальном масштабе.

Таким образом, с учетом того, что введение коллективной валюты для Азии проектируется с использованием реального опыта, накопленного в Европе, при наличии в регионе сформировавшихся экономических и валютных интеграционных структур, и с масштабной накопленной ресурсной базой, можно предполагать, что это событие может произойти в обозримой перспективе.

Очевидно, что появление в АТР нового финансового инструмента окажет сильное влияние на все экономики, входящие в сферу влияния региональных процессов, включая российскую.

Россия — это пассивный наблюдатель, позиция которого на данной стадии реализации проекта не оказывает существенного влияния на происходящие процессы (в этом отношении наблюдается полная аналогия с введением евро).

Однако следует отметить, что в последние годы Россия пытается занять более заметное место в азиатской финансовой системе. На это определенно указывает обязательное включение в документы, которые определяют перспективы взаимоотношений России со странами АТР, финансовых договоренностей. В частности, валютные взаимодействия включались в перечень сфер сотрудничества в ходе встречи на высшем уровне Россия — АСЕАН (декабрь 2005 г.).

Кроме того с некоторыми странами АТР нашей страной заключаются двусторонние соглашения по финансовым вопросам, ряд из которых носит беспрецедентный характер, например, договор с КНР об использовании национальных валют в межбанковских расчетах на приграничных территориях.

Важным свидетельством активизации валютной политики России на азиатском направлении является заявление представителей Центробанка о включении японской иены в перечень резервных валют Центробанка.

Исходя из этих фактов можно предположить, что валютная составляющая стала одним из важных элементов при решении правительством вопроса о позиционировании России в АТР [7; 8].

Одновременно можно прогнозировать, что при появлении коллективной валюты АКЮ проблема позиционирования России в Азиатско-Тихоокеанском регионе станет еще более сложной, поскольку согласование национальных интересов страны в различных мировых экономических зонах – Северной Америке, Европе и АТР – приведет к необходимости пересмотра структуры используемых Россией валютных инструментов. Подготовка к ее решению предполагает активное включение российских финансовых властей в процессы формирования новой валютной системы. В противном случае при нейтральном отношении к проектам монетарной кооперации в регионе Россия может навсегда остаться на периферии интеграционных процессов в АТР.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Глобализация и национальные финансовые системы / Под ред. Д. Хансона. М.: Весь мир, 2005.
2. Дробышевский С. М., Полевой Д. И. Проблемы создания единой валютной зоны в странах СНГ. М.: ИЭПП, 2004.
3. Клепач А. и др. Макроэкономические последствия валютного союза Беларуси и России // Эковест. 2004. № 2.
4. Минакир П. А. Тихоокеанская Россия: вызовы и возможности экономической кооперации с Северо-Восточной Азией // Пространственная экономика. 2005. № 4.
5. Михеев В. Экономика Северо-Восточной Азии: не состоявшееся (пока) единство // Проблемы Дальнего Востока. 2003. № 2.
6. Пищик В. Я. Евро и доллар США. М.: Консалтбанкир, 2002.
7. Трокурова И. Модели интеграции российского Дальнего Востока в АТЭС // Проблемы Дальнего Востока. 2005. № 2.
8. Федотов В. Россия и АТЭС // Проблемы Дальнего Востока. 2004. № 2.
9. Calder K. Regionalism, Alliance, and Domestic Politics: The Benelux Model and Northeast Asian Cooperation // International Journal of Korean Unification Studies. 2006. Vol. 15. № 1.
10. Hara Manabu. Point of view // Asian Currency Unit likely to face a rocky road. Asahi com. 26.06.2006.
11. Ito T., Ogawa E. and Sasak, Y. How Did the Dollar Peg Fall in Asia? // Journal of the Japanese and International Economies. 1998. Vol. 12.
12. McGregor R. China, Japan back launch of ACU // The Financial Express 31.8. 2006.
13. Regional Integration – Europe and Asia Compared / Ed. W. Moon, B. Anderosso-O'Callghen. Ashgate, 2005.
14. Yu Yongding. China and Asian Monetary Cooperation // Regional Financial Arrangement: Issues and Prospects / Eds Y. H. Kim and Y. Wang. Seoul: KIEP, 2001.

УДК 338.45:630

В. П. Негодяев, О. В. Козлова

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОСТРАНСТВЕННЫХ РАЗЛИЧИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

Методами математической статистики анализируются пространственные различия экономических показателей лесопромышленного комплекса Хабаровского края. Особое внимание уделено оценке влияния концентрации производства на экономику предприятий и факторам, определяющим налоговые поступления в бюджеты всех уровней от лесопромышленной деятельности.

Лесопромышленный комплекс, концентрация производства, оценка влияния, кластерный анализ.

ПРЕДПОСЫЛКИ АНАЛИЗА

В лесопромышленном комплексе (ЛПК) Хабаровского края на долю примерно 150 предприятий, работающих на основе долгосрочной аренды лесного фонда, приходится до 80% всей заготавливаемой и вывозимой древесины в крае. Их размеры варьируют более чем в 300 раз: самые мелкие из них заготавливают до 1 тыс. м³, а самые крупные — более 300 тыс. м³ в год.

Около половины предприятий — небольшие, с вывозкой древесины до

30 тыс. м³ в год, они обеспечивают только 10% объема вывозки в крае. На долю средних предприятий (30–90 тыс. м³ годовой вывозки) приходится почти 35%, а доля двух десятков крупных предприятий мощностью более 90 тыс. м³ составляет около 55% ее годовой вывозки в крае.

Различия в объемах производства, природных и производственных условиях деятельности предприятий обуславливают высокую вариацию их экономических показателей. Например, в 2003–2004 гг. вариационный размах производительности труда по предприятиям был почти 10-кратным, от 130 до 1200 м³ в год на одного работающего, а показатели фондоотдачи и фондовооруженности различались до 300 раз.

В определенной мере большой разброс экономических показателей обусловлен как умышленным, так и неумышленным их искажением, в первую очередь со стороны мелких предприятий, где зачастую отсутствуют кадры профессиональных специалистов лесной отрасли. Искажение отдельных показателей происходит и по причине изменения условий хозяйствования и учета. Например, если предприятие работает на арендованном оборудовании, что в основном встречается у мелких предприятий, то показатели фондовооруженности будут занижены, а фондоотдачи – завышены. То есть в конечном итоге само искажение информации в определенной мере также является следствием разукрупнения предприятий.

В качестве исходных данных для анализа закономерностей, складывающихся в ЛПК Хабаровского края, и определения их количественных оценок можно использовать как показатели предприятий непосредственно, так и усредненные их значения по пространственному (территориальному) признаку. В конкретном случае выбор исходных данных определяется уровнем, на котором используются результаты анализа для принятия тех или иных решений. В настоящей работе рассматриваются как показатели предприятий, так и их усредненные данные, сгруппированные по территориальному признаку.

АНАЛИЗ НА УРОВНЕ АДМИНИСТРАТИВНЫХ РАЙОНОВ

Хабаровский край разделен на 17 административных районов, из них в трех – Охотском, Аяно-Майском и Тугуро-Чумиканском – лесопромышленная деятельность в настоящее время не ведется, и здесь они не рассматриваются. Остальные 14 районов существенно различаются как по объему лесозаготовок, так и по количеству действующих на их территории лесопромышленных предприятий. Интенсивность лесозаготовки обусловлена разнообразием природных условий районов, степенью их транспортного освоения и заселения (*рис. 1*).

В результате разброс районов по средней величине лесозаготовитель-

ных предприятий (т. е. степени концентрации лесопромышленного производства) также имеет существенные различия (достигающие пятикратного уровня). Так, например, если в Вяземском и Бикинском районах средний размер предприятий не превышает 20 тыс. м³, то в Солнечном достигает 110 тыс. м³ в год.

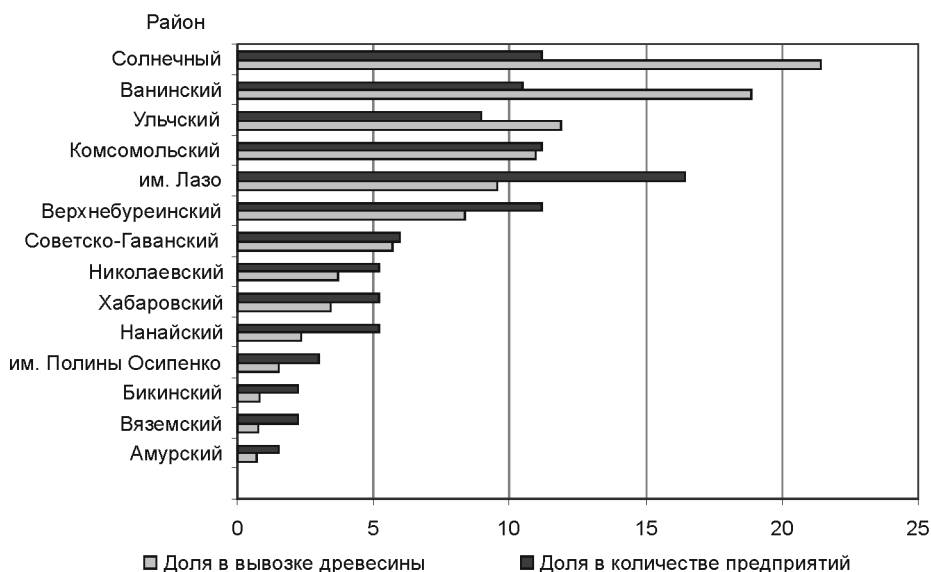


Рис. 1. Доля административных районов в вывозке древесины и количестве лесозаготовительных предприятий края, 2004 г., %

Сводные по административным районам края экономические показатели деятельности ЛПК также имеют большую вариацию, что создает предпосылки для их исследования методами математической статистики.

Всего на данном уровне агрегирования анализировались девять показателей (табл. 1).

Анализ тесноты связи приведенных выше показателей подтвердил гипотезу о наличии взаимосвязи между ними в большинстве случаев. Особенно тесная связь проявляется между показателями концентрации производства, фондовооруженностью, заработной платой, прибылью, производительностью труда и удельными налоговыми платежами. Коэффициенты парной корреляции (r) между этими показателями находятся в пределах 0,55–0,88¹. При этом зависимость показателей устойчиво прослеживается во времени.

Например, линейные тренды зависимости производительности труда от

¹ Всюду, где это специально не указано, расчеты проведены с уровнем достоверности не ниже 95%.

концентрации производства разных лет довольно близки как по углу наклона, так и по коэффициентам парной корреляции, а именно: $r_{x_1, x_6} = 0,73$ (2001 г.); 0,82 (2002 г.); 0,86 (2003 г.); 0,75 (2004 г.). В среднем за 2001–2004 гг. вариация концентрации производства определяла различия производительности труда в ЛПК районов края более чем на 55% ($r^2 = 0,56$). При увеличении средней мощности предприятия на каждые 10 тыс. м³ производительность труда возрастает от района к району примерно на 50 м³ в год (рис. 2).

Таблица 1

Экономические показатели, используемые для анализа на уровне экономических районов

Наименование показателя	Символ
Уровень концентрации производства – средний размер предприятия в ЛПК района по годовому объему вывозки древесины, тыс. м ³	X ₁
Фондовооруженность труда – отношение остаточной стоимости основных производственных фондов к общей численности работающих в ЛПК, тыс. руб./чел.	X ₂
Среднемесячная заработная плата одного работающего в ЛПК, тыс. руб./мес.	X ₃
Фондоёмкость производства в расчете на 1 м ³ вывезенной древесины, тыс. руб./м ³	X ₄
Удельная годовичная прибыль предприятий до налогообложения в расчете на одного работающего, тыс. руб./чел.год	X ₅
Производительность труда (выработка) – отношение годового объема вывезенной древесины к численности работающих в ЛПК на лесозаготовках, м ³ /чел.	X ₆
Рентабельность реализованной деловой древесины, %	X ₇
Полная себестоимость реализованной деловой древесины, руб./м ³	X ₈
Удельная годовичная выплата налогов предприятиями ЛПК в бюджеты всех уровней в расчете на одного работающего, тыс. руб./чел.год.	X ₉



Рис. 2. Зависимость производительности труда от концентрации производства в ЛПК районов, 2001–2004 гг.

Как и в случае с производительностью труда, зависимость других важнейших показателей от концентрации производства довольно устойчива во времени. При этом теснота связи для некоторых из них за рассматриваемые четыре года увеличилась. Например, между уровнем концентрации производства (X_1) и себестоимостью реализованной деловой древесины (X_8) теснота связи (r_{X_1, X_8}) увеличилась с 0,14 до 0,51, с фондовооруженностью труда (r_{X_1, X_2}) – с 0,41 до 0,71, с удельной годичной выплатой налогов (r_{X_1, X_9}) – с 0,65 до 0,72 (рис. 3).

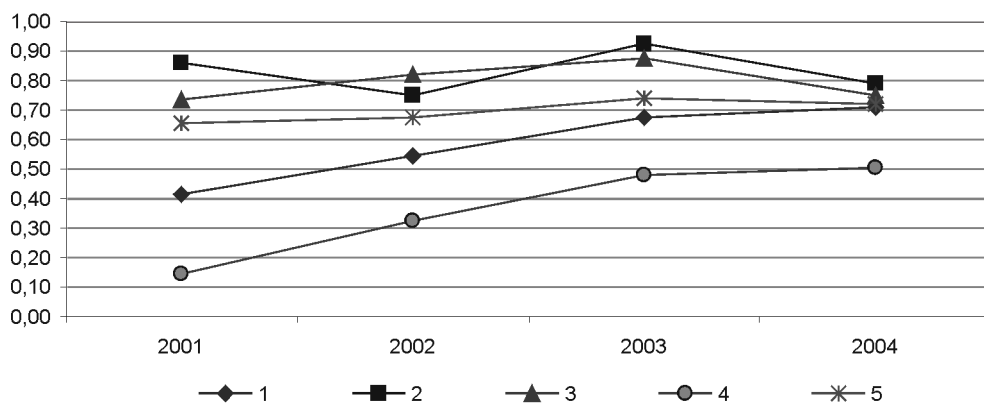


Рис. 3. Динамика тесноты связи (r) концентрации производства с экономическими показателями в 2001–2004 гг.: 1 – X_1 ; 2 – X_2 ; 3 – X_6 ; 4 – X_8 ; 5 – X_9

Количественная оценка влияния концентрации производства на показатели лесного комплекса Хабаровского края, полученная на основе обработки данных по 14 административным районам за 2001–2004 гг., приведена в таблице 2.

Из приведенных расчетов видно, что наименее чувствительны к фактору концентрации на этом уровне такие показатели, как фондоемкость, рентабельность и себестоимость. Их зависимость проявляется пока только на уровне неявной тенденции (уровень достоверности (p) коэффициентов регрессии при этих показателях менее 70%). Остальные показатели имеют устойчивую тенденцию к улучшению по мере увеличения средних размеров предприятий в ЛПК административных районов края.

Как отмечалось, большой интерес на всех уровнях управления отраслью проявляется к показателю налоговых платежей, причинам их пространственных различий. Поэтому в настоящей работе была предпринята попытка более детального исследования этого показателя и построения для него адекватной многофакторной модели, учитывающей наряду со степенью концентрации производства и другие из приведенных выше факторов.

Таблица 2

Количественная оценка влияния концентрации производства на показатели ЛПК административных районов Хабаровского края, 2001–2004 гг.

Показатель			r	B	Э
сокращенное наименование	символ	среднее значение			
Концентрация, тыс. м ³	X ₁	42,09	–	–	–
Фондовооруженность, тыс. руб.	X ₂	98,86	0,61	1,29	0,55
Заработная плата, тыс. руб.	X ₃	5,54	0,78	0,07	0,54
Фондоемкость, тыс. руб./м ³	X ₄	0,27	–0,13	–0,0007	–0,10
Прибыль, тыс. руб./чел.	X ₅	36,52	0,56	0,67	0,77
Производительность, м ³ /чел.	X ₆	417,64	0,75	5,11	0,52
Рентабельность, %	X ₇	17,14	0,13	0,08	0,19
Себестоимость, руб./м ³	X ₈	1268,82	–0,14	–1,08	–0,04
Выплата налогов, тыс. руб./чел.	X ₉	73,46	0,64	1,10	0,63

Примечание: r – коэффициент парной корреляции, B – коэффициент регрессии, Э – коэффициент эластичности.

С целью увеличения степени надежности результатов все дальнейшие расчеты проводились, как и ранее, на основании выборки, полученной путем объединения однородных данных в разрезе районов края за четыре года (2001–2004). На рисунке 4 приводится графическая иллюстрация сложившихся парных зависимостей показателя удельных налоговых платежей от наиболее значимых факторов. Как мы видим, эти связи для административных районов носят положительный, линейный характер.

Тем не менее по законам статистики все перечисленные выше факторы одновременно не могут быть использованы для построения единой многофакторной модели, так как являются взаимозависимыми. Особенно высокая мультиколлениарность прослеживается между концентрацией производства и средней заработной платой ($r_{x_1, x_3} = 0,78$), между концентрацией производства и производительностью труда ($r_{x_1, x_6} = 0,75$), фондовооруженностью и заработной платой ($r_{x_2, x_3} = 0,73$), заработной платой и производительностью ($r_{x_3, x_6} = 0,76$). Поэтому были построены три варианта модели, исключаяющие одновременное сочетание этих статистически взаимозависимых факторов (табл. 3).

Как мы видим, коэффициенты частной регрессии рассчитанных уравнений имеют высокую достоверность для более чем 99,9% уровня вероятности. Коэффициент аппроксимации (R^2) свидетельствует о том, что каждое из уравнений объясняет вариацию зависимой переменной на 70–80%.

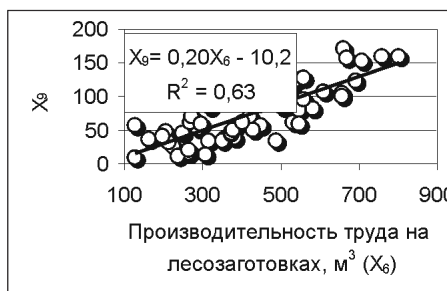
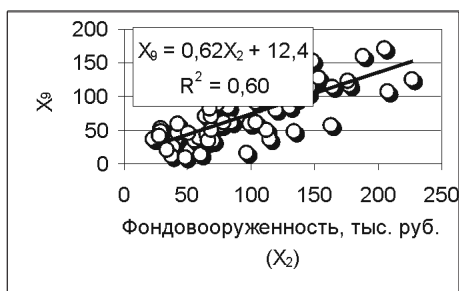
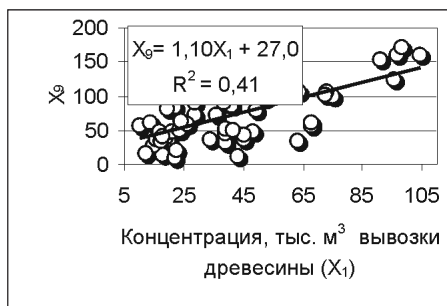
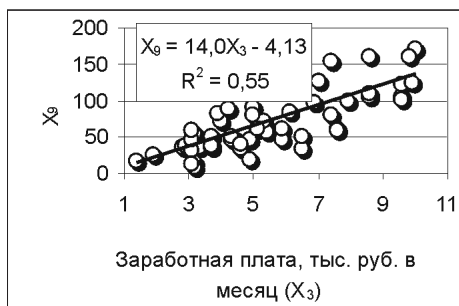


Рис. 4. Парные зависимости показателя удельных налоговых платежей от основных анализируемых факторов

Таблица 3

Характеристика параметров многофакторных моделей для расчета удельных налоговых платежей по районам края (X_9)

Варианты модели и их характеристика	Факторы (независимые переменные)	Коэффициент относительного влияния (Beta)	Коэффициент регрессии (B)	t – критерий для B	Уровень доверительной вероятности (P) для B, %
1	2	3	4	5	6
1. $R = 0,87$ $R^2 = 0,76$ $F = 41,1$ $P > 99,9$ $E = 21,3$	Общий вид модели 1	$X_9 = -93,2 + 0,69X_1 + 0,36X_2 + 0,61X_7 + 0,07X_8$			
	B_0		-93,2	4,68	>99,9
	Концентрация, тыс. м ³ (X_1)	0,40	0,69	4,53	>99,9
	Фондовооруженность, тыс. руб. (X_2)	0,44	0,36	4,87	>99,9
	Рентабельность, % (X_7)	0,21	0,61	2,53	>99,8
Себестоимость, руб. (X_8)	0,45	0,07	5,36	>99,9	

1	2	3	4	5	6
2. R = 0,84 R ² = 0,70 F = 40,7 P > 99,9 E = 23,7	Общий вид модели 2	$X_9 = -65,66 + 9,36X_3 + 0,54X_5 + 0,05X_8$			
	B ₀		-65,6	3,75	>99,9
	Заработная плата, тыс. руб. (X ₃)	0,50	9,36	5,34	>99,9
	Прибыль, тыс. руб./чел. (X ₅)	0,38	0,54	4,07	>99,9
	Себестоимость, руб. (X ₈)	0,33	0,05	4,10	>99,8
3. R = 0,91 R ² = 0,83 F = 60,8 P > 99,9 E = 18,2	Общий вид модели 3	$X_9 = -95,1 + 0,28X_2 + 0,13X_6 + 0,60X_7 + 0,06X_8$			
	B ₀		-95,1	5,68	>99,9
	Фондовооруженность, тыс. руб. (X ₂)	0,34	0,28	4,30	>99,9
	Производительность, м ³ (X ₆)	0,53	0,13	6,83	>99,9
	Рентабельность, % (X ₇)	0,20	0,60	2,90	>99,9
	Себестоимость, руб. (X ₈)	0,36	0,06	5,29	>99,9

На приведенной ниже иллюстрации показаны фактические и расчетные значения изучаемой величины (X₉), подтверждающие адекватность полученных статистических моделей (рис. 5).

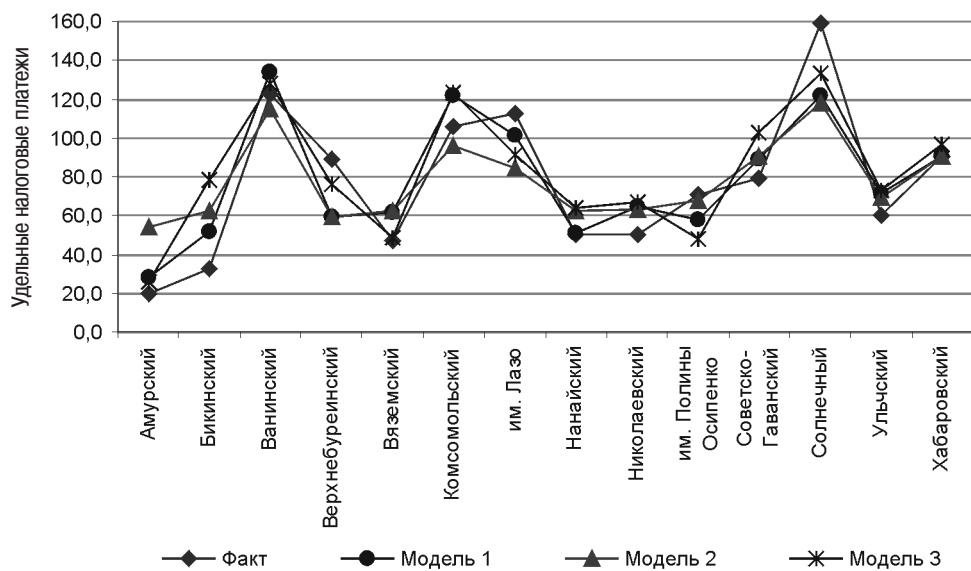


Рис. 5. Фактические и расчетные значения удельных налоговых платежей (X₉) лесопромышленных предприятий по районам Хабаровского края, 2004 г.

Таким образом, полученные статистические зависимости могут быть рекомендованы для среднесрочных прогнозных расчетов и сравнительного анализа различий показателей ЛПК административных районов Хабаровского края. Выбор той или иной модели определяется в зависимости от наличия исходной информации, либо они могут использоваться, одновременно дополняя друг друга, увеличивая надежность расчетных оценок.

Проведенный анализ экономических показателей работы лесной отрасли административных районов Хабаровского края подтвердил их тесную статистическую зависимость от уровня концентрации производства и от других факторов, позволил получить количественные оценки этой зависимости, которые могут быть использованы для практических перспективных и сравнительных расчетов органами управления регионального уровня.

Вместе с тем, несомненный интерес представляет собой и количественная оценка взаимосвязи показателей, складывающаяся непосредственно на уровне предприятий, как для всей их совокупности в крае, так и внутри его отдельных кластеров, учитывая, что пространственные различия условий хозяйственной деятельности могут накладывать определенный отпечаток на количественные характеристики взаимосвязей экономических показателей.

УРОВЕНЬ ПРЕДПРИЯТИЙ. ОБЩАЯ ВЫБОРКА

Анализ количественной взаимозависимости показателей производства на уровне лесопромышленных предприятий Хабаровского края проводился практически по всей их совокупности за 2003–2004 гг. Из анализа были исключены предприятия, представившие неполную информацию, непрофильные предприятия (предприятия, в реализации которых доля лесопродукции составляла менее 70%), а также «карликовые» предприятия с годовым объемом вывозки древесины менее 5 тыс. м³. Окончательный размер анализируемой выборки составил 222 предприятия-года, на которые в этот период приходилось более 93% общей вывозки древесины всеми предприятиями-арендаторами в крае.

Объединение данных по предприятиям за два смежных года в одну выборку проводилось с целью повышения достоверности статистических результатов. Оно является вполне правомерным, так как исходные выборки по своей природе являются однородными. Значительно (с 9 до 23) был расширен круг и самих факторов, куда кроме ранее рассмотренных вошли дополнительные показатели, включая чисто финансовые (табл. 4).

Для приведения в сопоставимый масштаб степени влияния концентрации производства на экономические показатели для них были рассчитаны

коэффициенты эластичности (ε), которые показывают, на сколько процентов изменится тот или иной показатель при изменении величины предприятия на 1%, что и проиллюстрировано на рисунке 6.

Таблица 4

**Экономические показатели, используемые для анализа на уровне предприятия
(общая выборка)**

Показатель	Символ
Размер предприятия (годовой объем вывозки древесины), тыс. м ³	X ₁
Фондовооруженность труда, тыс. руб. на 1 работающего	X ₂
Среднемесячная заработная плата 1 работающего, тыс. руб.	X ₃
Фондоемкость, руб. на 1 м ³ вывозки древесины	X ₄
Балансовая прибыль до налогообложения на 1 работающего, тыс. руб.	X ₅
Производительность труда (выработка) на 1 работающего на лесозаготовках, м ³	X ₆
Рентабельность производства круглых лесоматериалов, %	X ₇
Себестоимость 1 м ³ производства круглых лесоматериалов, руб.	X ₈
Уплачено налогов предприятием в расчете на 1 работающего, тыс. руб.	X ₉
Рентабельность предприятия, балансовая прибыль/затраты, %	X ₁₀
Чистая прибыль на 1 работающего, тыс. руб.	X ₁₁
Специализация (доля лесоматериалов в общей выручке предприятия), %	X ₁₂
Экспортная доля круглых лесоматериалов в объеме вывозки древесины, %	X ₁₃
Доля поставок круглых лесоматериалов на переработку, %	X ₁₄
Доля поставок круглых лесоматериалов на собственную переработку, %	X ₁₅
Доля пиломатериалов в выручке от реализации лесоматериалов, %	X ₁₆
Затраты на 1 руб. реализованной продукции предприятия, руб.	X ₁₇
Производительность труда (по реализации) на 1 работающего, тыс. руб.	X ₁₈
Дебиторская задолженность предприятия (на 1 работающего), тыс. руб.	X ₁₉
Кредиторская задолженность перед бюджетом (на 1 работающего), тыс. руб.	X ₂₀
Кредиторская задолженность по зарплате (на 1 работающего), тыс. руб.	X ₂₁
Соотношение общей кредиторской и дебиторской задолженности, ед.	X ₂₂
Начислено лесных платежей (на 1 м ³ вывезенной древесины), руб.	X ₂₃

Все рассматриваемые показатели могут быть разделены на три группы условных по степени влияния на них концентрации производства:

1. Влияние незначительное, Θ колеблется от $-0,2$ до $0,1$: для показателей $X_7, X_8, X_{17}, X_{12}, X_{13}, X_{20}, X_{23}$.
2. Небольшое влияние, Θ колеблется от $-0,2$ до $-0,1$ и от $0,1$ до $0,2$: $X_4, X_6, X_{14}, X_{15}, X_{21}$ и X_{22} .
3. Заметное влияние, Θ имеет значение менее $-0,2$ и более $0,2$: $X_3, X_{18}, X_{16}, X_9, X_{19}, X_2, X_{10}, X_5$ и X_{11} .

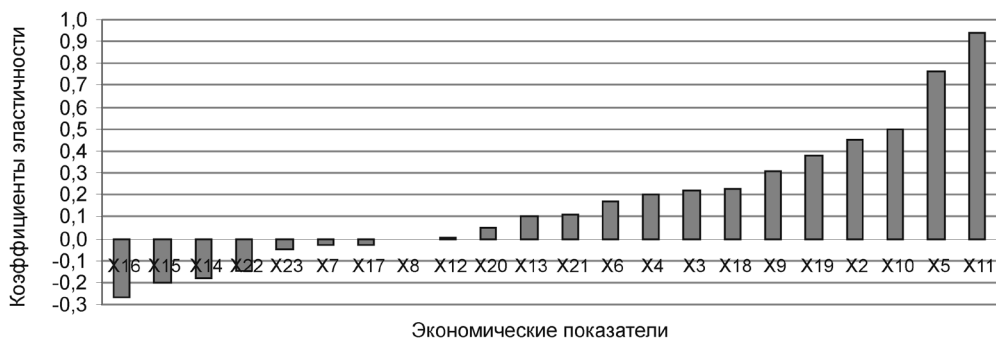


Рис. 6. Относительное влияние концентрации производства на показатели предприятий

Таким образом, к изменению размеров производства чувствительна большая группа экономических показателей, которые по мере его увеличения существенно улучшаются. В основном эти связи на уровне предприятий, как и на уровне административных районов, имеют линейный характер, и зависимость прослеживается довольно четко, что наглядно показано на примере показателя налоговых платежей (рис. 7).

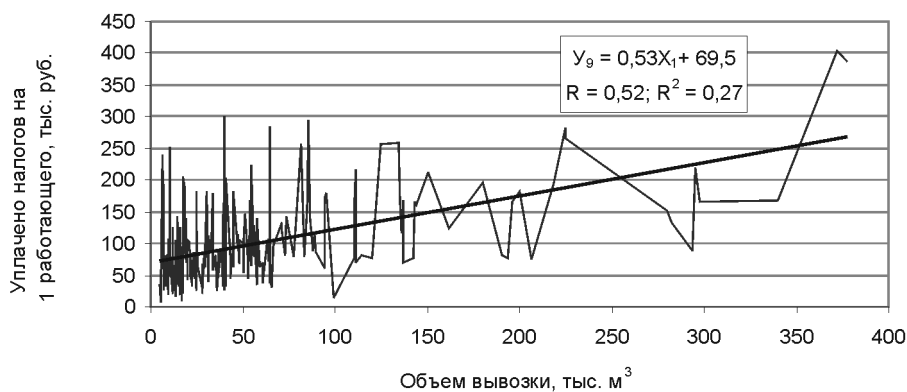


Рис. 7. Зависимость удельных налоговых платежей от размера лесозаготовительного предприятия

Несмотря на то, что при многофакторном анализе предприятий мы охватываем более широкий круг показателей, чем при аналогичном анализе сложившихся взаимосвязей на уровне административных районов, многофакторная модель, характеризующая удельные налоговые платежи, здесь получилась менее адекватной, чем в первом случае. Если модели для агрегированных показателей административных районов имеют коэффициенты аппроксимации 0,70–0,83, то аналогичная модель для всей совокупности предприятий края с большим числом факторов имеет коэффициент аппроксимации 0,61 (табл. 5), что обусловлено более высоким уровнем разнообразия показателей предприятий, чем сводных показателей районов.

Таблица 5

Характеристики многофакторной линейной модели для показателей налоговых платежей (X_9) всей совокупности предприятий-арендаторов

Общий вид уравнения и его характеристика					
$X_9 = 12,5 + 0,24X_1 + 2,10X_3 + 0,10X_5 - 0,45X_{13} + 0,13X_{18} + 0,22X_{23}$					
(R=0,78; R ² =0,61; F=59; p<0,000; стандартная ошибка аппроксимации E = 44)					
Фактор		Коэффициент относительного влияния (Beta)	Коэффициент регрессии (B)	t – критерий для коэффициента регрессии B	Уровень доверительной вероятности (p) для B, %
Концентрация, тыс. м ³	X ₁	0,24	0,24	4,4	99,9
Зарплата, тыс. руб.	X ₃	0,10	2,10	2,0	95,3
Удельная балансовая прибыль до налогообложения тыс. руб.	X ₅	0,11	0,10	2,1	96,2
Экспортная доля круглых лесоматериалов в объеме вывозки древесины, %	X ₁₃	- 0,18	-0,45	3,9	99,9
Реализация продукции на 1 работающего, тыс. руб.	X ₁₈	0,58	0,13	10,5	99,9
Начислено лесных платежей на 1 м ³ вывезенной древесины, руб.	X ₂₃	0,19	0,22	4,2	99,9

Тем не менее построенная модель дает полезную информацию для анализа. По степени относительного влияния, учитывая уровень вариации как зависимой, так и независимых переменных, самым сильным фактором в данной модели является X₁₈, характеризующий производительность труда в стоимостном выражении. На втором месте стоит концентрация производства. За ним следуют удельные лесные платежи, экспортная доля, балансовая прибыль и заработная плата.

Фактор X_{13} (экспортная доля) проявляется со знаком минус, что на первый взгляд кажется не совсем логичным. Тем не менее это вполне объяснимо и обусловлено изменением направления экспорта в пользу КНР, где цены ниже, чем на рынке Японии. В Китай поставлялось лесоматериалов в 2003 г. 60%, в 2004 г. 55% от общего объема краевого экспорта, а в Японию только 29 и 34% соответственно. При этом цены ФОБ за 1 м³ лесоматериалов в КНР составляли в 2003 г. 86%, а в 2004 г. только 77% от японских.

Следует обратить внимание, что в данной модели значимым оказался фактор удельных лесных платежей, в определенной степени характеризующий состояние лесосырьевых баз предприятий.

АНАЛИЗ ПО КЛАСТЕРАМ

Для логического завершения системы расчетов желательно было бы их провести для предприятий лесопромышленного комплекса каждого административного района, однако это не представляется возможным, так как в некоторых районах действует всего по нескольку лесопромышленных предприятий, и соответственно статистическая база для исследования недостаточна. С другой стороны, отдельные районы по показателям лесопромышленной деятельности достаточно близки друг к другу, что дает основание для объединения их в относительно однородные кластеры для целей наших расчетов.

Кластерный анализ проводился по 10 из 14 районов Хабаровского края. Четыре незначительных по лесопромышленной деятельности района – Амурский, Бикинский, Вяземский, им. Полины Осипенко, удельный суммарный вес которых в лесозаготовках Хабаровского края составил в 2004 г. менее 4%, – были исключены из дальнейших расчетов. Оставшиеся 10 административных районов объединены в 5 кластеров на основе близости по следующим шести показателям: средний размер предприятий, фондовооруженность, удельная балансовая прибыль, рентабельность производства круглых лесоматериалов, удельная выплата налогов, а также средний запас древесины на гектаре лесопокрытой площади (лесоресурсный фактор).

Для анализа близости использовался метод k -средних, в качестве метрики – квадрат евклидова расстояния.

По результатам анализа (в порядке размещения с севера на юг) в I кластер вошли граничащие между собой Николаевский и Ульчский административные районы, лесопромышленные предприятия которых примыкают к сплавным путям, II – Солнечный, Комсомольский, Ванинский, с предприятиями, примыкающими к железнодорожным путям. В III кластер был выделен са-

мый западный в крае Верхнебуреинский район, в IV – смежные Нанайский и Советско-Гаванский районы, в V – самые южные в крае Хабаровский и им. Лазо районы (табл. 6).

Таблица 6

Характеристика лесопромышленных кластеров края (2004 г.)

Клас-теры	Административ-ный район	Средний размер предприятия по вывозке, тыс. м ³ /год (X ₁)	Фондовооруженность труда, тыс. руб./ чел. (X ₂)	Удельная балансовая прибыль до налогообложения, тыс. руб./ чел. (X ₃)	Рентабельность производства круглых лесоматериалов, % (X ₄)	Уплачено налогов предприятием, тыс. руб./чел.-год (X ₅)	Средний запас древесины на лесопокрытых землях, м ³ /га	Количество предпри-ятий	
								в рай-оне	в клас-тере
I	Николаевский	38,6	121	49	22	116	133	7	19
	Ульчский	72,3	132	60	14	101	133	12	
II	Комсомольский	53,2	227	139	29	124	115	15	44
	Ванинский	98,4	205	75	26	171	115	14	
	Солнечный	104,3	189	114	23	160	115	15	
III	Верхне-буреинский	40,7	90	22	14	156	115	15	15
IV	Нанайский	24,2	104	29	21	62	115	7	15
	Советско-Гаванский	52,2	135	58	28	96	115	8	
V	им. Лазо	31,7	146	45	15	114	115	22	29
	Хабаровский	35,6	153	49	22	127	124	7	

Для увеличения объема выборки исходные данные по предприятиям, как и ранее, были взяты за два смежных года.

Анализ взаимосвязи экономических показателей внутри выделенных кластеров подтвердил гипотезу о пространственном различии количественных оценок этих взаимосвязей, в частности, влияния концентрации производства на различные показатели экономической деятельности лесопромышленных предприятий. Как и следовало ожидать, оценки влияния во II, самом большом, кластере близки к оценкам, полученным для всей совокупности предприятий, но по остальным четырем кластерам они имеют существенные различия.

Так, максимальное влияние среднего размера предприятия на фондовооруженность сложилось в IV, самом небольшом по объемам заготовки кластере – коэффициент эластичности 0,89. Минимальная оценка для этого показателя – в I и V кластерах, коэффициент эластичности 0,31 и 0,32 соответственно при его среднем значении для всей совокупности предприятий 0,45.

Только в III кластере отмечается положительное влияние роста концентрации производства на такие показатели, как доля лесоматериалов, направляемых на собственную переработку, и доля пиломатериалов в выручке от реализации лесопродукции. Во всех остальных кластерах по мере роста производства эти показатели, характеризующие уровень переработки сырья, убывают.

Довольно равномерно влияет концентрация производства по кластерам на показатель удельной выплаты налогов – коэффициент эластичности 0,27–0,37, за исключением I кластера, где коэффициент эластичности равен 0,15. Такая устойчивость объясняется постоянным контролем этого показателя исполнительной властью субъекта РФ.

Многофакторный анализ по кластерам сложившегося влияния показателей на удельные выплаты налогов (X_9) показал еще большие различия. В ряде случаев здесь пространственно различаются не только количественные оценки влияния факторов, но и сам их состав (табл. 7). При этом полученные по кластерам зависимости во всех случаях, с точки зрения их адекватности, имеют лучшие характеристики, чем рассчитанные для всей совокупности предприятий.

Таблица 7

Влияние факторов на удельные выплаты налогов по кластерам лесопромышленных предприятий Хабаровского края, 2003–2004 гг.

Кластер	№	Общий вид уравнения	F	R ²	X ₉ *	E _a	E _r
В целом по краю	222	$X_9 = 12,5 + 0,24X_1 + 2,10X_3 + 0,10X_5 - 0,45X_{13} + 0,13X_{18} + 0,22X_{23}$	59	0,61	101	44	43
I	33	$X_9 = -71,9 + 0,11X_6 + 0,064X_8 + 1,94X_{10} - 3,64X_{22} + 0,33X_{23}$	11	0,67	84	33	39
II	80	$X_9 = 17,0 + 0,22X_1 + 2,72X_3 + 0,19X_5 - 0,65X_{13} + 0,13X_{18} + 0,32X_{23}$	30	0,71	125	45	36
III	25	$X_9 = 228,0 + 0,59X_1 - 9,37X_3 - 2,17X_{12} + 0,18X_{18}$	24	0,83	98	30	31
IV	26	$X_9 = 148,3 + 0,27X_1 + 0,05X_6 - 0,73X_{12} - 0,83X_{13} - 2,03X_{14} + 0,074X_{18} - 6,07X_{22} + 0,42X_{23}$	29	0,93	88	17	19
V	39	$X_9 = -18,8 + 0,31X_2 + 11,1X_3 + 0,35X_{11} + 0,41X_{14} + 0,48X_{19} - 0,14X_{20}$	12	0,70	91	37	41

Примечание: X₉* – среднее фактическое значение показателя по кластеру; E_a – стандартная ошибка оценки по уравнению в натуральном измерении, E_r – стандартная ошибка оценки по уравнению в %.

Как показывают данные таблицы 7, с точки зрения относительного влияния факторов на удельные выплаты налогов кластеры существенно различаются, и построенные для них модели отличаются от модели для всей совокупности предприятий. Уравнение для I кластера значительно отличается от общей модели по составу факторов, тем не менее оно имеет более высокий коэффициент аппроксимации (R^2) и, следовательно, дает меньшую стандартную ошибку оценки в практических расчетах. Во II кластере значимыми в расчетах для более чем 95%-ного уровня вероятности оказались те же факторы, что и в общей модели, но они несколько изменили степень своего влияния. В результате совокупные оценки модели также улучшились. Для III кластера получена самая короткая модель из четырех факторов, но она оказалась более адекватной, чем перечисленные выше. В нее вошел со знаком минус фактор специализации предприятий (X_{12}), которого не было в предыдущих моделях. Это говорит о том, что в данном кластере лесопромышленные предприятия, производящие в дополнение к основной деятельности иную продукцию и услуги, платят больше налогов. Правда, по степени своего влияния данный фактор в оценке налоговых платежей занимает последнее, четвертое место. В уравнении для IV кластера значимым оказалось самое большое количество факторов – восемь. Это уравнение имеет самый высокий коэффициент аппроксимации и наименьшую стандартную ошибку оценки. Здесь показатель X_{14} оказался значимым со знаком минус. Это говорит о том, что увеличение поставки круглых лесоматериалов на переработку (в основном лесопиление) пока еще, как правило, не играет положительной роли в экономике предприятий. Зато в V, самом южном, кластере доля переработки (X_{14}) оказалась с положительным знаком, т. е. на юге края уже наметилась тенденция улучшения экономики предприятий с увеличением доли сырья, направляемого на дальнейшую переработку.

Проведенный анализ подтвердил целесообразность выделения кластеров лесопромышленных предприятий. Расчеты по ним позволили получить различные имеющие свою специфику и более адекватные зависимости для анализа влияния концентрации производства на экономические показатели предприятий, а также многофакторные модели, описывающие зависимость формирования налоговых платежей от факторов, которые могут быть использованы в практических расчетах на различных уровнях управления лесной промышленностью края.

УДК 336.2

А. А. Осипова, О. В. Сигоренко

СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

Рассмотрены проблемы совершенствования механизмов активизации предпринимательской деятельности в регионе. Представлена методика выбора оптимальной системы налогообложения доходов для субъектов малого предпринимательства.

Малое предпринимательство, экономические методы, система налогообложения доходов, оптимизация выбора системы налогообложения.

Стимулирование развития малого предпринимательства следует рассматривать как один из эффективных методов региональной политики. Эффективность его обусловлена следующим: малые предприятия способны в относительно короткие сроки создавать рабочие места для рабочей силы разной квалификации; они играют важную роль в инновационной сфере, быстро адаптируясь к производству новых продуктов и технологий; их создание не требует реализации крупных инвестиционных проектов. Благодаря этим характеристикам малое предпринимательство рассматривается как фактор стимулирования экономической активности в регионе и поддерживается государственными и региональными властями.

Малый бизнес с каждым годом играет все более значительную роль в экономическом и социальном развитии Хабаровского края. Растет объем производимой продукции, выполненных работ и услуг в этом секторе экономики: в 2006 г. прирост произведенной продукции, работ и услуг в действующих це-

нах составил 53% от уровня 2003 г. Вклад субъектов малого предпринимательства в региональный валовой выпуск увеличился с 11,7% в 2003 г. до 31,0% в 2006 г. Численность работающих в малом предпринимательстве увеличилась в 2006 г. на 13% по сравнению 2003 г. и составила 174 тыс. человек¹.

В целях изучения проблем и перспектив развития малого предпринимательства в Хабаровском крае² был проведен опрос субъектов малого предпринимательства в регионе. Опрошено 664 субъекта предпринимательства (юридических и физических лиц) различных отраслей экономики края (табл. 1).

Таблица 1

Отраслевая структура субъектов малого предпринимательства Хабаровского края, принявших участие в опросе, %

Отрасль экономики	Доля действующих субъектов малого предпринимательства на 01.01.2005 (в экономике)	Доля опрошенных субъектов малого предпринимательства (в выборке)
Торговля и общественное питание	45	49
Оказание бытовых услуг	13	15
Транспортные услуги	5	7
Промышленное производство	14	13
Строительство	16	10
Другое	7	6
Итого	100	100

Выборка представлена субъектами малого предпринимательства из всех 19 муниципальных образований Хабаровского края. Полученные результаты характеризуются 5%-ной ошибкой и уровнем надежности 95%. При оперировании в дальнейшем анализе данными, полученными на основе социологического исследования, подразумевается, что речь идет лишь об их распространении на всю генеральную совокупность. Результаты опроса служат основанием только для самых общих оценок.

Используемая в опросе анкета была разработана с учетом существующих подходов к проведению подобного рода исследования, а также актуальных вопросов и проблем малого бизнеса. Сбор информации по предприятиям проводился в форме глубокого формализованного интервьюирования их

¹ Рассчитано по данным министерства экономического развития и внешних связей правительства Хабаровского края.

² Социологический опрос субъектов малого предпринимательства проводился Хабаровской государственной академией экономики и права (преподавателями Хабаровской государственной академии экономики и права: Бадюковым В. Ф., Довгой О. В., Осиповой А. А., Сидоренко О. В., Тумилевич Е. Н. и студентами) совместно с министерством экономического развития и внешних связей Хабаровского края.

руководителей. Цель анкетирования — изучение проблем развития малого предпринимательства в регионе и определение основных направлений государственной поддержки развития малого бизнеса в Хабаровском крае.

В процессе анкетирования предпринимателями были проранжированы по степени важности направления государственной поддержки развития малого бизнеса в регионе: разработка рекомендаций по выбору наилучшей системы налогообложения для субъектов малого бизнеса, создание информационной базы инвестирования, обеспечение большей прозрачности при проведении конкурсов и размещении муниципальных заказов, улучшение законодательства, касающегося функционирования малого бизнеса.

Авторы исследования, учитывая предпочтения предпринимателей, приняли попытку разработать рекомендации по оптимизации выбора системы налогообложения доходов для субъектов малого бизнеса.

Виды налогов и сборов, порядок их исчисления и уплаты малыми предприятиями зависят от используемых систем налогообложения доходов (прибыли), к которым относится традиционная (общая) модель и налогообложение по специальным налоговым режимам. Традиционная (общая) система предполагает уплату налога на прибыль организаций (для юридических лиц) и налога на доходы физических лиц (для предпринимателей без образования юридического лица). Применение такой модели обязывает налогоплательщиков вносить в бюджет единый социальный налог, НДС, имущественные налоги (для юридических лиц — налог на имущество организаций, для физических лиц — индивидуальных предпринимателей — налог на имущество физических лиц в части тех объектов налогообложения, которые используются в предпринимательской деятельности), а также другие платежи, взимаемые в зависимости от факта совершения соответствующих действий налогоплательщика или наличия определенного имущества (государственная пошлина, транспортный налог и др.), которые являются общими для всех режимов налогообложения. Специальные налоговые режимы предусматривают особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов.

Налоги продолжают оставаться одним из главных источников доходов бюджетов всех уровней, о чем свидетельствуют следующие цифры. На протяжении последних семи лет доля налоговых поступлений в общей сумме доходов федерального бюджета составила порядка 75%; в краевом бюджете Хабаровского края — более 50%; а в бюджете города Хабаровска — около 60%. Неоспорим и тот факт, что налоги, обладая принудительным характером изъятия денежных средств вместе с отсутствием специального возмещения для начального «генератора» добавленной стоимости — налогоплательщика, — представляют собой затраты, общий размер которых побуждает заниматься

той или иной деятельностью или искать новые, более выгодные в этом смысле сферы деловой активности.

Одним из существенных недостатков действующего налогового законодательства является отсутствие «налогового» статуса субъекта малого предпринимательства. Организации малого бизнеса не наделяются дополнительными налоговыми льготами. Кроме того, не предусматриваются особенности определения налогового периода и срока уплаты обязательных платежей в бюджет для такой категории налогоплательщиков. Вместе с тем, возможность выбора оптимальной системы налогообложения доходов (традиционная или специальный налоговый режим) является практически единственной возможностью для малых предприятий увеличить сумму чистой прибыли, эффективно организовать денежные потоки, связанные с перечислением денежных средств в бюджет.

Для налогоплательщиков налоги олицетворяют конфликт общественных и личных интересов: понимание необходимости финансирования потребностей общества, в том числе социальных, противостоит главной цели коммерческой деятельности — получению максимальной прибыли с учетом той ее части, которая останется в полном распоряжении хозяйствующего субъекта. Для малых предприятий ситуация обостряется на фоне ограниченности финансовых, материальных и трудовых ресурсов, имеющих в их распоряжении. Поскольку налоги являются императивным рычагом, т. е. устанавливаются, изменяются и отменяются государством, формируют сумму бюджетных доходов и воздействуют на деятельность экономических субъектов на территории государства, существует насущная необходимость комплексного решения вопросов аккумулирования доходов в бюджеты всех уровней в сочетании с оптимизацией налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты, особенно на малые предприятия, учитывая значительную роль последних в экономической и социальной сферах общественной жизни. В этой связи основная цель совершенствования налоговой системы состоит в достижении оптимальных параметров использования налогов в качестве стимулирующего, регулирующего и фискального инструмента.

Для достижения поставленной цели необходимо решить, во-первых, какие критерии определяют оптимальность организации налогообложения для налогоплательщиков и государства; во-вторых, с помощью каких показателей и как количественно оценить эти критерии.

Вопрос оптимизации налогообложения следует рассматривать двуедино: что является наилучшим для участников налоговых отношений, а также из чего и как можно выбирать. В качестве критериев такой оптимизации можно рассматривать цели (их достижение) государства и налогоплательщиков как субъектов налоговых взаимодействий.

В цели государства входит максимизация доходов бюджета, упрощение сбора платежей и снижение недоимки, простота контроля за процедурами исчисления и уплаты налогов, развитие приоритетных отраслей экономики. Такие же цели ставятся в процессе администрирования налогов, уплачиваемых малыми предприятиями.

Согласно Налоговому кодексу РФ [2] налогоплательщиками признаются организации и физические лица, на которых возложена обязанность уплачивать налоги. С позиции величины сумм уплачиваемых обязательных платежей, а также с учетом масштабов финансово-хозяйственной деятельности особый интерес вызывает оптимизация налогообложения коммерческих организаций. Основными факторами-целями для таких налогоплательщиков являются: наименьшее отвлечение денежных средств на налоги с целью увеличения объема оборотных средств; максимизация чистой прибыли, остающейся в распоряжении хозяйствующего субъекта; сохранение и увеличение объемов реализации продукции, товаров, работ и услуг; снижение риска налоговых ошибок и, как следствие, снижение суммы финансовых санкций за нарушения налогового законодательства; упрощение бухгалтерского и налогового учета наряду со снижением расходов на бухгалтерские, консультационные, аудиторские и юридические услуги, включая уменьшение затрат на приобретение периодической и специальной литературы; достижение социального эффекта через увеличение заработной платы, сумм единого социального налога и взносов на обязательное пенсионное страхование работников.

Средством достижения перечисленных целей является установление государством нескольких систем налогообложения доходов, определяющих величину налогового бремени хозяйствующих субъектов и правила взимания других налогов. Достижение фискальных целей налогового регулирования базируется на результатах финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков, их желании заниматься определенными видами деловой активности. В этой связи главное значение имеет выбор системы (систем) налогообложения доходов конкретными организациями.

Состав показателей оптимизации различается в зависимости от фактора цели, а их значение – от сферы деятельности налогоплательщика, рентабельности (прибыльности), состава затрат, контрагентов и др.

Наиболее емким показателем, характеризующим величину отвлечения денежных средств на уплату налогов, можно считать налоговую квоту, т. е. долю налогов в доходах налогоплательщика [1]:

$$HK = (H / ЧВрп) 100\%,$$

где HK – налоговая квота, %; H – сумма налога (группы налогов), руб.; $ЧВрп$ –

выручка (предполагаемая или фактическая) от реализации товаров, работ и услуг без НДС, руб.

Оценку величины прибыли, остающейся в распоряжении налогоплательщика, следует проводить с помощью двух показателей, выбор которых, в свою очередь, может быть поставлен в зависимость от частных целей организации. В случае направления части прибыли на выплату дивидендов или доходов учредителям имеет смысл говорить об абсолютном показателе чистой прибыли и достижении его заданного уровня:

$$ЧП = ЧВрп - З - НП,$$

где *ЧП* – чистая прибыль, остающаяся в распоряжении организации, руб.; *З* – общая сумма произведенных расходов, включая затраты, не принимаемые к вычету при исчислении налога на прибыль организаций, руб.; *НП* – сумма исчисленного налога на прибыль организации (налога на доходы), руб.

Показатель налогового бремени (гнета) используется при выборе системы налогообложения доходов с целью оценки возможности финансирования текущих затрат и инвестиций за счет собственных финансовых ресурсов (прибыли) и расчета периода аккумуляирования необходимых средств [1]:

$$НБ = (НП / ЧП) 100\%,$$

где *НБ* – налоговое бремя, %.

В процессе хозяйственной деятельности налогоплательщика могут возникнуть ситуации, когда важно выбрать тот вариант налогообложения, который позволяет найти оптимальный баланс между удовлетворением двух или нескольких целей, например, максимизировать прибыль, остающуюся в распоряжении организации, и минимизировать объем денежных средств, отвлекаемых на уплату налогов. В этом случае следует показатели оптимизации рассчитать с учетом их зависимости от практических условий деятельности, в том числе в зависимости от величины желаемой или фактической рентабельности (прибыльности), и комбинировать полученные данные в таблицы.

Рассмотрим более подробно соотношение размера подлежащих к уплате в бюджет налогов и финансовых результатов деятельности организаций, основным видом деятельности которых является материальное производство (выпуск) продукции, применяющих традиционную (табл. 2) и упрощенную систему налогообложения (табл. 3, 4).

Расчеты, представленные в таблице 2, основаны на следующих условиях. Выручка от реализации продукции принимается за константу в размере одной тысячи рублей. Изменение суммы осуществленных расходов на выпуск и реализацию продукции влечет изменение рентабельности (прибыльности),

доля затрат на оплату труда составляет 20% общей величины затрат; удельный вес затрат, не принимаемых к вычету при исчислении налога на прибыль, составляет 5% общей величины затрат.

Таблица 2

Анализ сумм уплачиваемых налогов и основных характеристик финансово-хозяйственной деятельности организаций сферы материального производства, ведущих налоговый учет по традиционной (общей) системе налогообложения

Показатель	Рентабельность, %							
	5	10	20	30	40	50	60	70
Чистая выручка, руб.	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Затраты, принимаемые к вычету при исчислении налога на прибыль, руб.	904	864	791	731	679	634	571	515
затраты на оплату труда, руб.	190	182	167	154	143	133	120	108
единый социальный налог, руб.	68	65	59	55	51	47	43	38
Затраты, не принимаемые к вычету при исчислении налога на прибыль, руб.	48	45	42	38	35	33	29	26
Всего затрат, руб.	952	909	833	769	714	667	600	541
Налог на имущество организаций, руб.	50	50	50	50	50	50	50	50
Налогооблагаемая прибыль, руб.	46	86	159	219	271	316	379	435
Налог на прибыль, руб.	11	21	38	53	65	76	91	105
Чистая прибыль, руб.	-13	20	79	128	171	207	259	305
Отвлечение денежных средств на уплату налога на прибыль, ЕСН и налога на имущество организаций, %	12,9	13,5	14,7	15,7	16,6	17,3	18,4	19,3
Налоговое бремя, %	Прибыль отсутствует	101	48	41	38	37	35	34

Анализ поступающих в бюджет доходов производится в разрезе начисления налога на прибыль организаций, единого социального налога и налога на имущество организаций. Поскольку исчисление налога на имущество организаций не зависит от показателей выручки, затрат или прибыли, хозяйственного субъекта, а при использовании общей системы налогообложения доходов такой обязательный платеж должен быть внесен в бюджет, его сумма принимается за константу в размере 50 руб.

Приведенный расчет показателей оптимизации традиционной системы налогообложения (см. табл. 2) показывает, что при низкой рентабельности производства (в нашем случае 5%) налоговая квота принимает минимальное значение (12,9%), постепенно увеличиваясь с ростом рентабельности. Вместе с тем выбор традиционной системы налогообложения с целью достижения двух первых финансовых факторов-целей в ситуации низкорентабельного производства не является оптимальным. Об этом свидетельствует значение показателя налогового бремени: при рентабельности 5% чистая прибыль отсутствует; при уровне рентабельности 10 и 15% сумма налога на прибыль составляет более 100% и почти 50% чистой прибыли, остающейся в распоряжении хозяйствующего субъекта соответственно.

Согласно Налоговому кодексу РФ налогоплательщик, применяющий упрощенную систему налогообложения, в качестве объекта обложения может выбрать или доходы (ставка единого налога в этом случае составит 6%), или доходы, уменьшенные на величину расходов (ставка единого налога равна 15%). При расчете показателей оптимизации при втором случае следует учесть, что перечень расходов, которые не уменьшают налоговую базу по единому налогу, значительно длиннее тех расходов, которые не принимаются к вычету при исчислении налога на прибыль организаций. К таким, в частности, относятся расходы на обеспечение нормальных условий труда и мер по технике безопасности; расходы по набору работников, на подготовку и переподготовку кадров; расходы на юридические, информационные и консультационные услуги; расходы на текущее изучение конъюнктуры рынка; представительские расходы и др. В этой связи при анализе сумм уплачиваемых налогов и налогового бремени доля расходов, не принимаемых к уменьшению доходов, возрастет и составит условную величину 8% общей суммы произведенных расходов.

Показатели налоговой квоты и налогового бремени в случае выбора упрощенной системы налогообложения (см. табл. 3) с объектом «доходы» гораздо более благоприятны для достижения всех факторов-целей финансовой группы. Уровень налоговой квоты соответствует ставке единого налога и остается неизменным при увеличении рентабельности, что значительно упрощает процедуры финансового планирования. В свою очередь для хозяйствующих субъектов, работающих с рентабельностью выше 20%, величина чистой прибыли превышает уровень аналогичного показателя у организаций, применяющих традиционную систему налогообложения, на 15–20%.

Упрощенная система налогообложения с объектом «доходы минус расходы» является оптимальной для низкорентабельной деятельности: уровень показателей налоговой квоты и налогового бремени для организаций с рентабельностью до 40% значительно ниже аналогичных показателей по другим системам налогообложения (табл. 3, 4).

Таблица 3

Анализ сумм уплачиваемых налогов и основных характеристик финансово-хозяйственной деятельности организаций сферы материального производства, ведущих налоговый учет по упрощенной системе налогообложения с объектом обложения «доходы»

Показатель	Рентабельность, %									
	5	10	20	30	40	50	60	70	80	90
Доходы, руб.	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Расходы, уменьшающие доходы в целях налогообложения, руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Расходы, не учитываемые при налогообложении, руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Всего расходов, руб.	952	909	833	769	714	667	600	541	482	422
Налогооблагаемый доход, руб.	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Единый налог по результатам деятельности, руб.	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Чистая прибыль, руб.	-12	31	107	171	226	273	340	399	458	518
Налоговая квота, %	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Налоговое бремя, %	Прибыль отсутствует	194	56	35	27	22	18	15	13	12

Приведенные расчеты показателей налоговой квоты и налогового бремени для упрощенной системы налогообложения (см. табл. 4) без ограничения могут быть использованы для оценки выбора системы налогообложения и в сфере услуг.

Однако уровень налоговой квоты для организаций этой сферы, использующих традиционную систему налогообложения, как правило, выше, чем у хозяйственных субъектов в сфере производства, исчисляющих налог на прибыль организаций. Организации, применяющие общую систему налогообложения доходов, являются плательщиками единого социального налога, тогда как использование упрощенной системы налогообложения предусматривает замену уплаты налога на прибыль организаций, налога на имущество и единого социального налога уплатой единого налога, исчисляемого по резуль-

татам хозяйственной деятельности. Таким образом, при расчете налоговой квоты для традиционной системы налогообложения необходимо использовать следующую формулу:

$$HK = [(НП+НИ+ЕСН) / ЧВрп] 100\%,$$

где *НИ* – сумма налога на имущество организаций, руб., *ЕСН* – сумма единого социального налога, руб.

Таблица 4

Анализ сумм уплачиваемых налогов и основных характеристик финансово-хозяйственной деятельности организаций сферы материального производства, ведущих налоговый учет по упрощенной системе налогообложения с объектом обложения «доходы, уменьшенные на величину расходов»

Показатель	Рентабельность, %									
	5	10	20	30	40	50	60	70	80	90
Доходы, руб.	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Расходы, уменьшающие доходы в целях налогообложения, руб.	876	836	766	707	657	614	552	498	443	389
Расходы, не учитываемые при налогообложении, руб.	76	73	67	62	57	53	48	43	39	34
Всего расходов	952	909	833	769	714	667	600	541	482	422
Налогооблагаемый доход, руб.	124	164	234	293	343	386	448	502	557	611
Единый налог на совокупный доход, руб.	19	25	35	44	51	58	67	75	84	92
Чистая прибыль, руб.	29	66	132	187	235	275	333	384	435	486
Налоговая квота, %	1,9	2,5	3,5	4,4	5,1	5,8	6,7	7,5	8,4	9,2
Налоговое бремя, %	63	37	27	23	22	21	20	20	19	19

Показатели сумм налога на имущество организаций и единого социального налога при расчете налоговой квоты для упрощенной системы налогообложения использоваться не должны.

Показатели налоговой квоты, чистой прибыли, налогового бремени могут использоваться для оценки оптимальности выбора систем налогообложения, если критериями оптимизации выступает минимизация объема

средств, отвлекаемых на уплату налогов, максимизация чистой прибыли или совмещение этих факторов-целей. Проблемы такого рода решаются в процессе планирования финансово-хозяйственной деятельности или текущего финансового управления, например, в случае принципиального выбора сферы деятельности или для оценки эффективности перехода на другую систему налогообложения в следующем финансовом периоде, если уровень основных финансовых характеристик деятельности сохраняется.

Устойчивое развитие фирмы предполагает не только сохранение, но и рост объемов реализации товаров, работ и услуг. В практической деятельности в этой связи приходится искать ответы на важные вопросы: как повлияет выбор той или иной системы налогообложения на показатели финансово-хозяйственной деятельности и как повлияет изменение этих показателей на величину налоговой квоты и налогового бремени.

Согласно статье 346.11 Налогового кодекса РФ организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, не признаются плательщиками налога на добавленную стоимость (кроме НДС, взимаемого при пересечении таможенной границы РФ). Для хозяйствующих субъектов, которые выполняют работы, оказывают услуги, реализуют продукцию и товары покупателям, не являющимся плательщиками НДС (например населению), указанная норма позволяет получить положительный эффект в части упрощения бухгалтерского и налогового учета. Вместе с тем, фирма, перешедшая на упрощенную систему, рискует тем, что с ней перестанут сотрудничать покупатели – плательщики НДС, что связано со значительным увеличением сумм НДС, которые покупатели должны будут перечислять в бюджет из-за отсутствия «входного» НДС.

Определять степень влияния выбора системы налогообложения на объем реализации следует с помощью силы воздействия производственного рычага. Такой показатель рассматривается как базовый инструмент операционного анализа в теории финансового менеджмента [3, с. 122] и может быть, на наш взгляд, использован для анализа соотношения «выбор системы налогообложения» – «выручка от реализации товаров, работ и услуг». Действие производственного (операционного, хозяйственного) рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли. В основе этого механизма лежит неодинаковое поведение постоянных и переменных затрат при изменениях объема производства и, как следствие, объема реализации (*табл. 5*).

Сила воздействия производственного рычага показывает, насколько изменится прибыль при заданном изменении выручки от реализации. Значит, можно определить: как повлияет выбор системы налогообложения на финансовые результаты.

Поведение переменных и постоянных затрат при изменении объема производства (реализации)

Объем производства (реализации)	Переменные затраты		Постоянные затраты	
	суммарные	на единицу продукции	суммарные	на единицу продукции
Растет	увеличиваются	неизменны	неизменны	уменьшаются
Падает	уменьшаются	неизменны	неизменны	увеличиваются

В практических расчетах для определения силы воздействия производственного рычага применяют следующую формулу:

$$СВПП = (V_{pn} - ПЗ) / (V_{pn} - З),$$

где СВПП – сила воздействия производственного рычага, руб., ПЗ – переменные затраты, руб.

Эффект производственного рычага наблюдается как при росте объема реализации, так и при его снижении. Таким образом, снижение выручки от реализации за счет сокращения числа покупателей в определенном периоде хозяйственной деятельности приведет к снижению прибыли, что не может оцениваться положительно. Вывод очевиден: если выбор системы налогообложения приводит к уменьшению выручки, такой выбор неоптимален не только по причине снижения оборотов реализации, но и приведет к еще большему уменьшению прибыли.

В случае если есть необходимость оценить степень изменения налога на прибыль или доходы в зависимости от изменения выручки от реализации товаров, работ и услуг, можно предложить рассчитать силу воздействия налогового рычага. Затраты коммерческой организации классифицируются по нескольким признакам. В зависимости от их реакции на изменение выручки от реализации выделяют постоянные и переменные затраты; в целях налогообложения – принимаемые к вычету при исчислении налога на прибыль (доходы) и не принимаемые. Поскольку любое изменение выручки от реализации ведет к еще большему изменению прибыли, налог на прибыль также изменится. Однако степень изменения суммы обязательных платежей будет отлична от силы воздействия производственного рычага за счет влияния затрат, которые не уменьшают налогооблагаемую прибыль (доходы). Таким образом, по мнению авторов, силу воздействия налогового рычага можно определить следующим образом:

$$СВНР = (V_{pn} - ПЗ) / (V_{pn} - З - З1),$$

где З1 – затраты, не принимаемые к вычету при исчислении налога на прибыль, руб.

Выбрать оптимальную систему налогообложения, решая вопросы достижения финансовых факторов-целей с одновременным упрощением учета и отчетности, снижением риска налоговых ошибок, позволяет анализ и сопоставление конкретных положений Налогового кодекса РФ (табл. 6).

Таблица 6

Оценочные параметры преимуществ и недостатков традиционной и упрощенной систем налогообложения

Показатель	Оценка		
	традиционная система налогообложения	упрощенная система налогообложения	
		объект	
		доходы	доходы – расходы
Принципиальная возможность добровольного выбора	+	+	+
Наличие ограничений выбора	–	+	+
Наличие вариантов принудительного использования	+	–	–
Необходимость ведения бухгалтерского одновременно с налоговым учетом	+	–	–
Упрощение бухгалтерского и налогового учета	–	+	+/-
Уменьшение риска налоговых ошибок	–	+	+/-
Зависимость суммы налога от величины произведенных расходов	+	–	+
Ограничение видов и величины расходов в целях налогообложения	+	–	+
Возможность (обязанность) уплачивать НДС	+	–	–

Переход к упрощенной системе налогообложения или возврат к общему режиму налогообложения осуществляется организациями добровольно. Однако такое право хозяйствующий субъект может реализовать не всегда. Пункт 3 статьи 346.12 Налогового кодекса РФ запрещает принципиальную возможность применять упрощенную систему организациями некоторых сфер деятельности (например, банками, страховщиками, инвестиционными фондами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг, субъектами игорного бизнеса и др.). В этом случае выбор системы налогообложения дохода как метод оптимизации налогообложения не рассматривается. Для остальных организаций существуют ограничения другого рода, действие которых зависит от показателей финансово-хозяйственной деятельности. В состав «индикаторных» ограничений включаются: возможность перехода на

упрощенную систему налогообложения в зависимости от объема дохода от реализации, остаточной стоимости основных средств и нематериальных активов, средней численности работников и некоторых других показателей.

«Индикаторные» ограничения необходимо иметь в виду, если развивающаяся организация преследует цель упрощения бухгалтерского и налогового учета. Организации, перешедшие на упрощенную систему, могут не вести бухгалтерский учет (за исключением учета основных средств, нематериальных активов, ведения кассовых операций и составления статистической отчетности). Определенные проблемы могут возникнуть, если в процессе хозяйственной деятельности «индикаторные» ограничения перестанут соблюдаться. В этом случае налогоплательщик автоматически переходит на общий режим налогообложения с начала того квартала, в котором это нарушение было допущено. Рассмотренный сценарий уменьшает преимущества упрощения бухгалтерского и налогового учета в качестве показателя оптимизации.

Практика показывает, что выбор системы налогообложения должен быть основан на анализе всей системы существующих показателей оптимизации (табл. 7).

Таблица 7

Анализ показателей оптимизации выбора системы налогообложения доходов

Показатель	Система налогообложения	Рентабельность, %							
		5	10	20	30	40	50	60	70
Налоговая квота, %	Общая	12,9	13,5	14,7	15,7	16,6	17,3	18,4	19,3
	Упрощенная «Д»	6	6	6	6	6	6	6	6
	Упрощенная «Д-Р»	1,9	2,5	3,5	4,4	5,1	5,8	6,7	7,5
Чистая прибыль, руб.	Общая	-13	20	79	128	171	207	259	305
	Упрощенная «Д»	-12	31	107	171	226	273	340	399
	Упрощенная «Д-Р»	29	66	132	187	235	275	333	384
Налоговое бремя, %	Общая	убытки	101	48	41	38	37	35	34
	Упрощенная «Д»	убытки	194	56	35	27	22	18	15
	Упрощенная «Д-Р»	63	37	27	23	22	21	20	20

Примечание. Упрощенная «Д» – упрощенная система налогообложения с объектом налогообложения «доход»; упрощенная «Д-Р» – упрощенная система налогообложения с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов».

Действительно, организации, применяющие этот специальный налоговый режим, освобождаются от уплаты налога на прибыль, единого социального налога, налога на имущество организаций, не являются плательщиками НДС (кроме таможенного). Выбор такой системы налогообложения оптимален для хозяйствующих субъектов, у которых в составе расходов доминируют расходы на оплату труда (например, в сфере оказания услуг, научной деятельности) или с низкой общей рентабельностью деятельности (в среднем до 40%). Использование упрощенной системы с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» позволяет достичь минимального уровня показателей налоговой квоты и налогового бремени, наряду с высокими значениями чистой прибыли.

Эффект перехода на уплату единого налога по результатам хозяйственной деятельности не всегда можно оценить положительно. Серьезные проблемы упрощенной модели налогообложения связаны с НДС и возможной потерей покупателей. Кроме того, риск совершения налоговых ошибок при выборе объектом налогообложения доходов, уменьшенных на величину расходов, достаточно велик, поскольку перечень расходов, не уменьшающих доходы, включает более сорока пунктов. Кроме того, плательщикам, избравшим такой объект («доходы минус расходы»), необходимо прибегнуть к налоговому планированию, с тем чтобы избежать уплаты так называемого минимального налога, сумма которого всегда больше суммы налога, исчисляемого по ставке 15%. Минимальный налог рассчитывается в случае, если сумма налога, рассчитанная по ставке 15% от суммы доходов, уменьшенных на величину расходов, становится равна сумме налога, исчисленной по ставке 1% от суммы доходов. Неудобным и с организационной, и с финансовой точек зрения является необходимость обязательного перехода на общий режим налогообложения, если не соблюдаются «индикативные» ограничения.

Практические расчеты и анализ действующего налогового законодательства позволяют подвести итоги проведенному исследованию и сделать необходимые выводы.

1. Одной из целей совершенствования налоговой системы является эффективное использование налогов как инструмента государственного регулирования экономики, в том числе для развития малого предпринимательства. Такая цель достигается за счет баланса между практической реализацией фискальной и регулирующей функций налогов.

2. Для реализации поставленной цели определяются критерии, средства и показатели оптимизации. Критериями оптимизации являются факторы-цели, которые различны у государства и налогоплательщиков. Средством оптимизации может служить установление государством и выбор субъектом малого предпринимательства системы налогообложения доходов. Показате-

ли оптимизации налогообложения на микроэкономическом уровне зависят от факторов-целей и включают налоговую квоту, величину чистой прибыли, налоговое бремя, силу воздействия производственного и налогового рычагов, эластичность налога и др.

3. Значение показателей оптимизации различается в зависимости от сферы деятельности налогоплательщика, рентабельности, состава затрат, контрагентов. Для низкорентабельных производств оптимальным является упрощенный режим налогообложения. Однако оценивать все преимущества и недостатки систем налогообложения необходимо, используя наиболее полный арсенал показателей оптимизации вместе с анализом положений налогового законодательства.

Предложенные рекомендации по оптимизации выбора системы налогообложения доходов позволят субъектам малого предпринимательства прогнозировать ожидаемые налоговые выплаты, что приведет к стимулированию развития предпринимательской деятельности в регионе, а на субфедеральном уровне повысить качество налогового администрирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Вылкова Е. С., Романовский М. В.* Налоговое планирование. СПб.: ПИТЕР, 2004.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (в 2-х частях). М.: Книга-сервис, 2005.
3. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Е. С. Стояновой. М.: Перспектива, 2002.

УДК 330

Ф. Перру

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО: ТЕОРИЯ И ПРИЛОЖЕНИЯ

Рассматриваются варианты понимания пространства, возможности применения абстрактных пространств в экономическом анализе, феномен локализации и делокализации. Определяются типы экономических пространств. Предлагаются варианты применения различий между типами экономического пространства на примере денежного и национальных пространств; приложение изложенного подхода к группе стран.

Абстрактные пространства, экономическое пространство, виды экономических пространств, план, силовое поле, гомогенный агрегат, локализация, делокализация, денежное пространство, национальное пространство, Европейский союз.

Мне не хочется играть простую и малопривлекательную роль европейца, приехавшего в Америку, чтобы критиковать Европу. Однако, поскольку я не раз критиковал Европу в своих публикациях и высказываниях в самой Европе, то, как мне кажется, имею право сказать здесь и сейчас, что тяжелые испытания, выпавшие на нашу долю, привели к формированию, как у нашей элиты, так и общества в целом, ряда патологических комплексов, сильно затрудняющих осуществление разумной внешней политики.

Я назову четыре из этих комплексов: а) комплекс «малой страны»,

© Perroux F., 2007

Perroux F. Economic Space Theory and Applications // Quarterly Journal of Economics. Vol. 64. Feb. 1950. P. 89–104.

Данная статья была составлена по лекции, прочитанной в Гарвардском университете 2 ноября 1949 г. Я благодарен за перевод на английский моим коллегам Й. Мэйнгай, директору Лондонского отделения Института прикладной экономической науки, Г. Ротьеру, заместителю директора, и миссис Копп, техническому секретарю. (*Примеч. авт.*)

б) комплекс окружения (*Einkreisung*), в) комплекс народа без земли (*Volk ohne Raum*) и г) «естественных» и исторических границ.

Каждый из этих комплексов, очевидно, имеет под собой реальную основу, и если бы факты, формирующие эту основу, были подвергнуты объективному анализу, то необходимость в использовании терминов, вроде «комплекс» и «патология», отпала бы. Однако вокруг любого зерна истины всегда зарождается двойной процесс *интерпретации* и *драматизации*. Этот процесс порождается более или менее спонтанной реакцией общества, но стимулируется и поддерживается политическими лидерами.

Высокий уровень неравенства стран и их обеспеченность экономическими ресурсами являются фактом. Интерпретация и драматизация этого факта начинается, когда, безо всякого разбирательства и подробного анализа, формируется мнение о том, что малая страна обречена на беспомощное и зависимое существование и эксплуатацию.

Еще одним фактом является то, что ни одна страна или группа стран не занимает все мировое пространство. С точки зрения картографии, не существует ни одной страны, которая бы не была, в той или иной мере, окружена другими странами. Тем не менее из этих общеизвестных фактов рождается ментальность «осажденного замка».

Разные страны характеризуются разной степенью остроты демографических проблем (*population pressures*). Но это еще не является основанием считать эти проблемы источником «пролетаризации», жизненной необходимости войны или доктрины «нужды как источника права».

География — это холст, на котором пишет свою картину история, а история — это один из материалов, с которыми работает государственный деятель. Земную поверхность нельзя изменить полностью и в один миг, и прошлое не отменить. Однако ничто из этого не является естественным основанием для ядовитых и нескончаемых споров об исторических и естественных границах.

Я считаю, что такая патологическая деформация неоспоримых фактов возможна только благодаря *некорректному и широко распространенному пониманию пространства*. Обычное (*banal*) представление пространства создает иллюзию совпадения политического пространства с экономическим и социальным (*human space*) пространством. Точнее, мы представляем себе отношения между разными странами, так будто эти страны есть совокупности людей и вещей, находящихся в *едином* пространстве, как *материальные* объекты, *содержащиеся в некоем контейнере*. Как следствие, патологические доктрины, упомянутые выше, представляются нам как выражение «здорового смысла», подтверждаемое общепризнанными фактами. Люди и объекты, находящиеся внутри национального пространства, оказываются в действительности под угрозой, если страна небольшая, если она окружена со всех сторон соседями, если она

плохо экономически обеспечена и если ее фактические границы не совпадают с теми, которые она мнит для себя естественными в силу особенностей географии или исторических традиций. Эти понятия «контейнера» и «содержимого» вступают в многочисленные противоречия с реалиями современной жизни, особенно в ее экономическом аспекте. Тем не менее эта концепция все еще является главенствующей, и попытки удалить ее из экономического анализа и процесса принятия политических решений должны иметь под собой стройную теоретическую базу. Если международная политика терпит поражение, то в этом можно обвинять разницу интересов и желаний, но главным виновником будут все же традиционные понятия. Мы рискуем упустить шанс построить новый мир и новую экономику, если будем по-прежнему подходить к ним с позиций заимствованных у старого мира и старой экономики.

В данной связи я попытаюсь обосновать три утверждения.

1. До сих пор на область экономической науки не распространена, даже в зачаточной форме, концепция абстрактного пространства, разработанная в современных математике и физике.

2. Даже в самой зачаточной и общей форме эта концепция стала бы действенным лекарством от патологических комплексов, озвученных мной. Она освобождает нас от одержимости «содержимым» и позволяет увидеть реальную картину экономических связей, которую эта одержимость скрывает или, как минимум, искажает. Данная концепция открывает путь к пониманию мировой экономики, отличному от того, которое можно составить посредством сложения и комбинирования отдельных стран.

3. Распространение этой концепции необходимо для радикальной трансформации некоторых фундаментальных экономических теорий. Поскольку нам необходимо остановиться на чем-то конкретном, данный пункт будет проиллюстрирован на примерах, с одной стороны, определенного вида экономической деятельности, а именно денежного пространства (*monetary space*), а с другой — сложным комплексом видов экономической деятельности — экономического пространства страны и группы стран, например так называемого «Европейского» экономического пространства.

I. ИДЕЯ АБСТРАКТНОГО ПРОСТРАНСТВА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

В математике давно используется пространство, определяемое в двух или трех измерениях, где положение точек, прямых и фигур может быть найдено через их координаты. Геометрические фигуры, в рамках эвклидовой геометрии, расположены внутри этого пространства-«контейнера» — они содержатся в нем.

Современная математика, следуя выдающимся работам, среди которых есть и выполненные французами, начала рассматривать абстрактные связи, характеризующие математические объекты, и присвоила структурам таких связей имя «пространств». Таким образом, число возможных пространств равно числу структур абстрактных связей, которыми обладает объект. Эти *абстрактные пространства*, некоторые из которых оказываются весьма сложными, представляют собой множества связей, отвечающие на вопросы об описываемых ими объектах, без прямого использования положения точки или фигуры, выраженного двумя или тремя координатами.

Посредством принятия этого различия между эвклидовым и абстрактным пространствами мы можем выявить в нашей дисциплине столько разных экономических пространств, сколько существует структур абстрактных связей, характеризующих каждый экономический объект. Поскольку математически абстрактное пространство описывается структурой или математической системой уравнений и поскольку мы не имеем ни перечня связей между всеми экономическими объектами (или хотя бы наиболее значительными из них), ни символического аппарата для выражения этих связей, то может создаться впечатление, что перед нами стоит непреодолимое препятствие и все, что может дать нам различение пространств — это чувство сожаления и ностальгии. По моему мнению, такое впечатление обманчиво. Абстрактные пространства были четко определены в математике и физике путем четких и тщательных исследований, а значит, такие же исследования нужны для их определения в экономике. По меньшей мере, мы способны начать необходимые теоретические работы и эксперименты, в которых упомянутое различие будет служить отправной точкой. Сформулированное обычным языком, при помощи лишь инструментов логики, это различие уже способно помочь нам в интерпретации бесчисленных актов *делокализации* экономической деятельности в современном мире.

Феномен делокализации проявляется в весьма простой форме в связи с классическим спором о национальном доходе. Оставляя в стороне все сложности с определением дохода, должны ли мы рассчитывать доход *в* стране или же доход *страны*? Доход *в* стране — это сумма чистых услуг приобретенных на территории страны ее гражданами и резидентами (негражданами). Территория страны в данном случае воспринимается как контейнер: люди и объекты содержатся *внутри* страны. Наблюдатель оценивает поток чистого объема услуг, являющегося частью общего объема. Это приводит нас обратно к определению пространства, на котором формируется национальный доход, и подмене его территорией страны, определенной ее государственными границами.

Доход же *страны* — это нечто иное; он включает в себя чистые услуги, приобретенные гражданами страны, вне зависимости от того, являются или

нет они резидентами этой страны. (Социальное счетоводство не слишком обременяет себя логическими ограничениями и не чуждается соображениями простого удобства рассуждений.) Здесь более нет необходимости определять содержимое контейнера: наблюдатель действует так, будто объект составил план использования товаров и услуг, которые периодически приносят доход в рамках всего мира. От обычного пространства мы перешли к пространству экономическому, характеризующемуся *гипотетическим* планом использования страной товаров и услуг.

Этот пример, выбранный в силу своей известности, призван показать четкое разграничение *геономического* пространства и *экономических* пространств. Хотя последние, по определению, являются естественными объектами изучения нашей дисциплины, они при этом наименее изучены. Можно сказать, что феномен пространства породил менее точную и глубокую литературу, нежели феномен времени. Однако в нашей науке есть ряд математически проработанных трудов, предметом которых является локализация экономического объекта или деятельности, рассмотренная с точки зрения затрат и цены, в части их зависимости от пространства. Но, насколько мне известно, в ней отсутствует фундаментальное исследование, посвященное изучению *иллюзий локализации*, что ясно демонстрирует тот факт, что локализация в обычном пространстве, с точки зрения цены и затрат, является всего лишь одним из аспектов проблем нашего анализа и определения политик. Другой аспект, не менее важный, обусловлен *невозможностью локализации* экономических единиц и экономической деятельности; конкретная экономическая политика обязана всегда учитывать это.

Геономическое пространство — термин, который мы будем использовать как синоним «обычного» пространства, определяется геономическими отношениями между точками, линиями и фигурами. Люди и группы людей, объекты и их группы, имеющие экономические характеристики, находятся в этом пространстве; они могут рассматриваться с точки зрения их геономического положения, обуславливающего определенные экономические последствия.

Однако пространства, непосредственно интересующие нас, являются экономическими. Они определяются экономическими отношениями, существующими между элементами экономической системы. Все множество экономических пространств можно свести к трем видам: 1) экономическое пространство, *определяемое планом*; 2) экономическое пространство как *сило-вое поле*; 3) экономическое пространство как *гомогенный агрегат (табл. 1)*¹.

¹ Мой коллега У. Изард из Гарвардского университета во время обсуждения данной лекции довел до моего сведения тот факт, что некоторые из моих выводов были упомянуты Августом Лешем в его книге «Die raumliche Ordnung der Wirtschaft» (Jena: G. Fisher, 1944). Я готов согласиться, с той лишь оговоркой, что подход Леша отличается от моего и что обобщение в терминах «абстрактных пространств» чуждо сути его работы.

Синоптическая таблица экономических пространств

Пространство	Связи	Единица		Локализация
		простая	сложная	
I. Геоэкономическое пространство (E_0)	Геоэкономические связи между: точками отрезками поверхностями объемами	Люди Вещи	Группы людей Группы вещей	Геоэкономическая
II. Экономическое пространство (E_a)	Экономические связи	Микроединицы производства	Макроединицы производства	Экономическая
1. Пространство, определенное планом (E_{a1})	Связи, описывающие план единицы Связи, описывающие планы других единиц из того же множества	Микроколичества Цены микроколичеств	Макроколичества Цены макроколичеств	
2. Пространство как силовое поле (E_{a2})	Силы, исходящие от единицы Силы, действующие на единицу	Микроединицы потребления		
3. Пространство как гомогенный агрегат (E_{a3})	Отношения гомогенности по отношению к единицам и отношениям между ними			

Примечание. Каждое множество связей, обозначенных как E_{a1} , E_{a2} и E_{a3} , может рассматриваться как *абстрактное пространство*. Этот подход, использованный французским математиком Фреше, основан на свойствах абстрактных пространств и в математическом представлении (например, векторного пространства, топографического пространства и т. д.). Можно предположить, хотя определенно утверждать это можно только на основе математического анализа, что E_{a1} , E_{a2} и E_{a3} требуют использования разных подходов для своей математической формализации.

Значение и значимость этих категорий можно оценить на примере фирмы, взятой как базовая единица производства и рассматриваемой, согласно общепризнанному определению, как набор материальных ресурсов и труда, подчиненных единому экономическому субъекту.

Обычное пространство фирмы то, в котором расположены материальные и трудовые ресурсы этой фирмы на момент осуществления ей своей деятельности: здания, оборудование, исходные материалы и рабочие. Положение фирмы в этом пространстве определить достаточно сложно, и для осуществления этой задачи необходимо соблюдение нескольких условий: производство и

управление должны быть единым целым в рамках фирмы, она должна располагаться на одной площадке, используемые ей экономические ресурсы должны быть исключительно материальными и иметь предельно простую природу. Таким образом, рассматриваемое пространство является скорее технологическим, нежели экономическим. Количество квадратных метров, необходимых для строительства и работы фирмы, несомненно является функцией от ее размера, но эффект масштаба не может реализовываться бесконечно; поэтому конечными определяющими факторами оказываются технологические особенности, такие как природа материалов, которые необходимо хранить и перерабатывать; используемые машины и оборудование; пространство, необходимое для подготовки и осуществления работ. При соблюдении этих условий для данной единицы промышленного производства могут быть найдены оптимальные технологические параметры пространства.

Как только мы отменяем упрощения, принятые для облегчения задачи, мы оказываемся неспособны определить местоположение фирмы в обычном пространстве. Фирма зачастую состоит из организаций, распределенных в пространстве, между которыми образуются разные по своей интенсивности связи. Одна организация при этом может состоять из частей, не являющихся непрерывными. Средства производства включают оборудование и материалы, но также и электроэнергию и деньги на банковских счетах. Однако все эти сложности локализации нас не интересуют, главным является понимание того, что экономический анализ *этой* локализации или связанный с ней основан на серьезных иллюзиях, скрывающих суть *экономического* пространства, предложенного нами.

Фирма, прежде всего, действует в пространстве, определяемом планом. Этот план представляет собой набор связей между фирмой и, с одной стороны, поставщиками средств производства (сырье, труд, энергия, капитал), а с другой стороны, потребителями продукта (как промежуточного, так и конечного). Экономическое расстояние в денежном выражении, то есть в терминах цен и затрат, определяется факторами вне этого плана; оно зависит от структуры и организации плана фирмы и структуры и организации планов групп, связанных с фирмой. То есть такое экономическое пространство не только не поддается картографированию, но и не может быть представлено даже *единым* перечнем характеристик. Грубое представление этого пространства может быть получено для некоего временного промежутка путем построения *альтернативных* перечней характеристик, в рамках множества возможных комбинаций. Глава фирмы, в некоторой степени, способен самостоятельно определять экономические расстояния фирмы на период. Однако в случае расширения [производства] план на один период включает не только величины для следующего периода. План развития сам по себе огра-

ничен экономическим *горизонтом*, что в данном случае означает все множество элементов, принятых во внимание при формулировании плана. Таким образом, экономические расстояния могут определяться главой фирмы. Нам необходимо продолжить анализ.

Сеть прав собственности не менее обманчива, чем пространство, очерченное физическими или географическими границами. В этих пространствах глава фирмы должен учитывать планы государства, работников и конкурентов. Эти помехи расстраивают его собственные расчеты экономических расстояний, выработанные исходя из рутинного процесса локализации, и для достижения своей цели глава фирмы должен преодолеть как эти помехи, так и результаты влияния физического расстояния. Следовательно, экономическое пространство фирмы – это, прежде всего, структура связей, определяющая план этой фирмы и планы других фирм, и оно в основном не зависит от обычного пространства.

Во втором аспекте фирма обладает пространством, определяемым как *силовое поле*. В качестве силового поля экономическое пространство состоит из центров (или полюсов), из которых исходят центробежные силы и в которые направлены центростремительные силы. Каждый центр центростремительных и центробежных сил обладает собственным полем, находящимся во взаимодействии с полями других центров. С этой точки зрения любое обычное пространство – это набор центров и место взаимодействия сил.

Фирма, представленная как центр, является источником центробежных и центростремительных сил. Она привлекает людей и объекты (людские и материальные ресурсы, концентрируемые фирмой) в свое обычное пространство или удаляет их из него (отвлечение туристической активности, резервирование земельных участков для будущего строительства и т. д.). Она привлекает или удаляет из своего «планового» пространства экономические элементы, спрос и предложение на товары и услуги.

В результате протекания этого процесса определяется зона экономического влияния [фирмы], независимо от того, совпадает она с соответствующей топографической зоной или нет. Топографическая зона влияния фирмы Michelin во Франции заключена в рамках определенного региона, но зона ее экономического влияния, как и у любой крупной фирмы, находится за пределами возможностей картографии.

В третьем аспекте фирма обладает пространством, определяемым как *гомогенный агрегат*. Степень гомогенности, описывающая экономическое пространство, определяется относительно экономических единиц и их структуры или относительно связей между этими единицами.

Фирма обладает (или не обладает) структурой, более или менее сходной со структурами других фирм, являющихся ее топографическими или эконо-

номическими соседями. Грубо говоря, фирма принадлежит к пространству, на котором действует единая цена. Выражаясь точнее, каждая фирма имеет свою цену. Даже в условиях конкуренции фирмы различаются по условиям производства, или реализации продукции, или по уровню затрат. Однако случается, что фирмы оказываются в примерно равных условиях и устанавливают примерно одинаковую цену для потребителей, находящихся на равном физическом удалении. С другой стороны, фирмы, действующие в разных условиях относительно затрат, могут предлагать свою продукцию клиентам на разных удалениях по одной и той же цене. Такие фирмы оказываются в едином экономическом пространстве, независимо от их координат в обычном пространстве.

Я считаю, что проведенный анализ достаточно ясно показывает, до какой степени, несмотря на несколько веков развития экономической науки, существующие представления, лежащие в основе наших решений, являются грубыми и неточными. Не будет преувеличением сказать, что мы по-прежнему одержимы *обыденным пространством* (everyday space) и *обыденной локализацией* (everyday localization). Эта одержимость имеет опасные и даже трагические последствия: она поддерживает и распаляет споры территориального характера в момент, когда сама эволюция требует от наций и классов *размывания их границ* и, по возможности, согласования планов использования экономических и людских ресурсов, приводящих к *делокализации* не только технологического прогресса, но и прогресса научного видения мира. Пришло время осознанно спровоцировать *перемену угла зрения* на более системный и объективный, в пике экономическому анализу, пытающемуся определить *место* экономической единицы в обыденном пространстве и *причины, это место обуславливающие*.

Я начну движение к этой цели с рассмотрения нескольких конкретных приложений различия между тремя экономическими пространствами: 1) пространство как план; 2) пространство как силовое поле; 3) пространство как гомогенный агрегат.

II. НЕКОТОРЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ТРЕМЯ ТИПАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Области приложения бесчисленны, и выбор некоторых из них по необходимости случаен. Однако я не думаю, что мне в вину можно будет поставить невнимание к наиболее серьезным и существенным затруднениям, если для проверки предложенных мной базовых различий я сосредоточу внимание на двух экономических пространствах: 1) *денежном пространстве* и 2) *национальном пространстве*.

1. Понятие денежного пространства, которое, естественно, требует внима-

ния само по себе, также заслуживает рассмотрения и анализа, поскольку в результате мы сможем прояснить суть таких туманных и неопределенных понятий, как национальные деньги, наднациональные деньги и мировые деньги.

До 1913 г., в период действия золотого стандарта, золотые монеты разных стран, как правило, имели хождение в разных регионах мира. Фунт стерлингов имел наиболее обширную сферу обращения. Американский орел и двойной орел ходил в Тихоокеанском регионе, а также в регионах, торговавших с Соединенными Штатами. Луидор и Наполеон, за пределами Франции, встречались преимущественно в странах, которым Франция предоставляла кредиты. Места фактического использования золотых монет четко отличались от мест их *возможного* использования в рамках золотого стандарта. Сегодня использование чеков в сельской местности Франции весьма ограничено. В зависимости от рассматриваемого периода уровень предпочтения, отдаваемого банкнотам и золоту, различается в городах и сельских районах. Локализация денежных потоков и денежных запасов, находящихся в состоянии покоя или медленной циркуляции, происходит в рамках обычного пространства. Их делокализация, которая нас, собственно, и интересует, осуществляется и измеряется в совершенно иных пространствах.

Во-первых, рассмотрим денежное пространство, выраженное через *план*. В данном смысле денежное пространство единицы формируется связями, составляющими план использования денег этой единицей. Существуют планы использования денег, составляемые индивидами, денежными центрами и государствами. Деньги интернационализируются или делокализуются согласно степени сходимости разных планов их использования, а эта степень определяется осознанной организацией, а не механистическим движением металла в обычном пространстве. Денежное пространство, являющееся самодостаточным в рамках страны или империи, становится таковым благодаря усилиям государства, действующего в собственных интересах, то есть согласно собственному плану и планам использования денег, составляемым индивидами и группами, над которыми это государство имеет власть. Денежное пространство валютного союза или соглашения является результатом усилий государств, которые предоставляют контрактным законам решать задачу согласования их собственных планов использования денег с планами их граждан; на практике доминирующие планы оказывают частично необратимое влияние на подчиненные планы. Формирование денежного пространства самого золотого стандарта, на пике его влияния, было результатом действий доминирующих денежных центров и функционировало в соответствии с установленными ими правилами игры.

Единый план организации использования денег должен был править во всем мире. Деньги конвертировались в соответствии с содержанием в них

золота. Все это происходило так, будто единый всемирный центральный банк, с национальными отделениями, принуждал стороны принимать условия конвертируемости и многосторонности. На деле, как хорошо известно, все было в точности наоборот, и практическое функционирование золотого стандарта обеспечивалось взаимодействием доминирующих и зависимых денежных центров, причем неравенство этих центров носило такой характер, что денежное пространство золотого стандарта всегда до определенной степени принадлежало одной или нескольким доминирующим экономикам. Делокализация денег носит относительный характер в силу, главным образом, того, что в экономике, основанной на конкуренции индивидов и групп, планы использования денег не могут быть полностью совместимыми ни за счет применения общих правил игры, ни — давления со стороны единого центра власти. Повторять это не имело бы смысла, если бы не находились все еще экономисты верящие, или делающие вид, что верят, в применение устаревших правил или эффективность фактического источника власти для установления стабильной системы международного денежного обращения.

Представить себе денежное пространство в виде силового поля весьма сложно, если находишься в области его действия. Понять суть этого представления проще, если интерпретировать его как «сеть» (в математическом смысле) платежей или в терминах денежных потоков. В этом случае необходимо выбрать центр (или полюс), от которого начинается построение «сети» платежей; или, с точки зрения потоков, — к которому притекают или из которого исходят денежные потоки. Наиболее значимые из этих «центров» являются сложными агрегатами денежных и финансовых организмов — «местами». Денежные потоки, привлекаемые к одному из таких финансовых «мест» XIX или XX в., или исходящие из него, вариации направления этих потоков, их состав и объем, описывают денежное пространство, которое не является совершенно отличным от описанного с позиции планов, однако не может быть приближено или сведено к нему.

История зоны обращения стерлинга — в одно время неофициальной, в другое — обеспеченной официальными и властными институтами, служит хорошей иллюстрацией столкновения денежных планов организации с объективной величиной силы притяжения финансового места. Деньги могут быть делокализованы для широкого спектра трансакций либо благодаря тому, что определенное место играет в мире роль централизации спроса и предложения валюты и перераспределения платежных средств, либо в случае если несколько мест, каждое в своей сфере, играют эту роль и способны достаточно гармонично взаимодействовать друг с другом. Бессмысленно надеяться, что в экономике, основанной на конкуренции между индивидами и группами (странами), возможна совершенная делокализация денег.

Тем не менее наш подход выявляет сомнительность идеи международного денежного пространства и международной валюты. Международная валюта — это, в одном случае, доминирующая национальная валюта, а в другом — валюта, принимаемая в нескольких местах, сравнимых по уровню своего влияния и характеризующихся достаточно сходными институтами. Обсуждение ключевых валют и «скромных» успехов Бреттонвудской системы в деле контроля девальвации, вполне вероятно, связано с данной интерпретацией.

Наконец, денежное пространство в виде *гомогенного агрегата* предполагает наличие практически совершенного международного валютного рынка и единства обменных курсов. Теоретически это соответствует денежному пространству золотого стандарта, функционирующему без сопротивления и трения. На практике мы находим примеры зон, где валюты обмениваются друг на друга на рынках, близких к совершенным, а цена одной валюты по отношению к другой относительно едина. Но среди международных денежных пространств история знает лишь недостаточно гомогенные примеры.

Различение экономических пространств рассеивает иллюзию эффективной и полной интернационализации денег, однако показывает, что *практическая* интернационализация вполне возможна. Ее можно достичь посредством совмещения планов использования денег и гармонизации влияний доминирующих денежных центров. Различение это также позволяет нам вынести правильное суждение об истинной природе автаркических пространств, скрывающихся под столь же ложным, сколь и устаревшим ярлыком «Европейской Федерации».

2. Сфера рассмотрения значительно расширяется с введением в анализ *национального пространства*, то есть когда мы применяем идею абстрактных пространств для изучения неопределенной концепции нации в рамках мировой экономики с ее доктринальными и практическими изъянами.

В процессе своего усиления и формирования умонастроений, ею поощряемых и даже создаваемых, эта концепция породила и поддерживает *иллюзию того, что различные социальные и экономические пространства совпадают*.

Пример Франции является в этом смысле типичным. Для многих из наших соотечественников Франция — это политическое пространство, более или менее совпадающее с культурным и экономическим пространствами. Люди и объекты, принадлежащие Франции, *содержатся внутри контейнера*, заключенного внутри государственных границ. Это видение весьма сильно возбуждает некоторых националистов. Они впадают в состояние экстаза по поводу «шестиугольника», превознося его пропорции, его единство, находя источник бесконечного счастья в «равновесии» сухопутных и морских границ, красоте горных хребтов и водных артерий. Внутри шестиугольника ца-

рит политическая система, границы которой определяются «свободой». Там существует «сбалансированная» экономика, с правильным соотношением сельскохозяйственного и промышленного секторов, тяжелой промышленности и промышленности потребительских товаров и т. д. Границы очерчивают, таким образом, некий шедевр, слишком совершенный, чтобы меняться. Адепты этого культа замкнутого поля, исполненные благоговения перед объектом своего религиозного пыла, не замечают недостатка благоговения по отношению к объектам, о которых они забывают. Тысячи французов живут и умирают за пределами Франции: не весь «прах мертвых», «создавших страну», закопан в ее подвале. Пространство, в котором живут французские идеи, традиции и чувства, выходит во всех направлениях далеко за границы метрополии. Французская экономика, постольку, поскольку она сохраняет свою жизнеспособность и здоровье, находится вне Франции, так же как и внутри нее. Обычная локализация скрывает незабываемое утверждение Ренана о том, что нация — это «духовный принцип».

Однако давайте закроем скобку и вернемся к чистому экономическому анализу. Во всех своих формах, даже наиболее современных, анализ всегда рассматривал нацию как факт *локализации* в обычном пространстве. Он не мог привести доказательства феномена *делокализации*, которые можно увидеть лишь при рассмотрении с позиций экономических пространств, которые мы выявили. Тем самым традиционный анализ лишь усугубил тиранию «локальной» интерпретации, которой мы так подвержены, вместо того чтобы освободить наш разум и позволить нам увидеть ошибочность наших взглядов, согласно которым национальная экономика содержится в определенном месте. Только либерализм, в ходе своего развития, смог оценить преимущества делокализации экономической деятельности. Однако он не использовал в полной мере преимущества своей интуиции и предоставил ценам решать задачу гармонизации планов индивидов и групп, в то время как для приведения к гармонии планов групп, в особенности национальных групп, требуются сознательные решения. Конечно, экономика предстает в локализованном виде, если рассматривать ее в рамках обычного пространства. В этом случае можно с легкостью определить, что находится «внутри», а что «снаружи», что «отечественное», а что «зарубежное». Этот способ рассмотрения превратился в более или менее элегантную концепцию, и, несомненно, даже самые передовые теоретики внешней торговли сильно удивятся, если вы скажете им, что они так и не смогли полностью преодолеть ограничения органицизма. Тем не менее дело обстоит именно так, поскольку для органицизма всех разновидностей нация — это, по сути, «большой индивид» — коллективная единица, занимающая определенное пространство. То есть в экономической мысли существует глубоко укорененная и невысказанная концепция ав-

таркии, близкая к концепции нации. Ущербность этой концепции не будет полностью устранена даже если мы примем во внимание тот факт, что все жизненно важные функции организма (оборона, производство, потребление) оцениваются без учета людей и объектов, собранных и организованных в пространстве. Совокупные кривые безразличия (изокосты и бюджетные ограничения), построенные для страны в целом, по поводу которых появляется все большее количество литературы, относятся к «большому индивиду», который обладает агрегированными предпочтениями, распоряжается запасом благ, разрабатывает производственные планы и иногда получает возможность конкурировать с другими «большими индивидами».

Кроме того, последние исследования рассматривают страну как локальный комплекс факторов производства, состав которых определяется относительным предложением этих факторов разными странами. Национальное пространство во всех этих случаях рассматривается как «содержимое», находящееся внутри «контейнера». Традиционный анализ привязывает свои выводы к обычному пространству, очерченному политическими границами, тем самым *принимая те ограничения, которые должны быть преодолены*.

Аналитический подход, который предлагаю я, развивается в противоположном направлении. Экономические пространства, лежащие в его основе, рисуют образ страны, который не может дать ни одна карта, поскольку взаимосвязи, определяющие эту картину, лежат вне обычного пространства.

Пространство национальной экономики есть не территория страны, но зона действия экономических планов государства и индивидов. (Заметьте, что речь не идет об экономическом *плане* страны, который привел бы нас обратно к концепции «большого индивида».) Эти экономические планы, даже при либеральном режиме, являются по отношению друг к другу доминирующими и зависимыми и, как правило, не совместимы друг с другом. Интернационализация этих пространств, таким образом, состоит не в перераспределении ресурсов между разными национальными пространствами или в сложении и сочетании национальных пространств, а в максимально возможном совмещении планов государств и индивидов. Усилия по такому совмещению приводят к возникновению реальных трудностей, но они же приносят и все реальные плоды. Трудности существуют независимо от контуров границ; *теоретически* страны, принимающие базовые принципы рыночной экономики, могут достичь результатов без изменения собственных границ.

В экономическом пространстве, представленном в виде *силовых полей*, страна становится либо местом действия сил или набором центров или полюсов, из которых исходят и к которым притекают эти силы. Национальные пространства могут изменяться в зависимости от характера рассматриваемой

экономики, природы экономической активности и изучаемого периода, и контуры этих пространств не могут быть описаны при помощи границ или контейнера.

Наконец, экономическое пространство, рассматриваемое как *гомогенный агрегат*, позволяет измерить эффект таких явлений, как «национальный рынок» и «национальный уровень цен». Принимаемые политические решения в стране и рост ее экономики создают условия формирования рынка и цен. Однако, за исключением случая интегрального планирования, национальное пространство представляет собой сложную сеть национальных и международных рынков, разграниченных по категориям благ и услуг и цен, устанавливаемых в национальном пространстве, внешних пространствах, а также в пространствах экономических планов правительства и граждан.

Приложение подхода, изложенного здесь, к группе стран (например к Европе), немедленно избавляет нас от чар европейского экономического пространства, великой европейской нации, большого Европейского рынка и даже «либерального блока». Становится очевидной разница между экономической кооперацией, размывающей границы, и кооперацией, лишь раздвигающей их; между либерализацией торговли внутри и вокруг Европы и так называемой федеральной доктриной, которая снижает внутренние барьеры за счет их переноса на внешние рубежи. Для демонстрации этого утверждения таблица «Европейский союз» (*табл. 2*) представляет две разные концепции, подразумеваемые под одним и тем же выражением — европейский федерализм (или Европейский союз. — *Примеч. авт.*).

Европейская экономика, как и любая другая, не поддается локализации, и политические решения, не учитывающие этой истины, способны принести лишь вред.

Принятие абстрактных пространств экономической наукой, вероятно, окажет влияние на ее дальнейшее развитие, а также прояснит уже пройденный путь. Абстрактные пространства сформируют будущее и добавят красок прошлому, их эффекты будут распространяться в обе стороны.

Среди будущих эффектов можно выделить получение относительно нового понимания и обобщения некоторых классических положений либерализма. Как бы мне хотелось увидеть краткую историю либерализма, написанную с точки зрения диссоциации экономического и социального пространств, или, если угодно — *делокализации экономических единиц и экономической активности!* Возможно, выводом из такой истории станет тот, что наиболее замечательным и существенным вкладом либерализма явились не эмансипация индивида и не космополитизм, как часто утверждают, а *по-настоящему важная* догадка о существовании *абстрактных пространств*, сделанная в эпоху, когда их математическая теория не была еще создана.

Европейский союз

А. Большая страна	Б. Размытые границы
<i>В экономической сфере</i>	
1. Европа ограничена таможенными барьерами или преференциальными тарифами.	1. Страны Европы снижают торговые барьеры как друг для друга, так и для мира вне Европы.
2. Европа состоит из взаимодополняющих частей или частей, становящихся взаимодополняющими.	2. Отношения взаимодополняемости, оцениваемые в мировом масштабе, могут изменяться, они не фиксированы институциональной структурой.
3. Внутри Европы существует свободное движение людей, товаров и капитала, однако это движение через границы Европы ограничено.	3. Страны Европы постепенно отказываются от ограничения этого движения между собой и остальным миром.
4. В Европе существует единая транспортная сеть, единая валюта, единая армия и т. д.	4. Страны Европы используют мировые деньги, международные транспортные сети, участвуют в мировой армии.
5. Экономика большой европейской страны обладает расширенными рынками, принимает меры для увеличения производительности и оказывает общественные услуги так же, как это делает крупное предприятие.	5. Экономия от масштаба реализуется посредством объединения экономических усилий, а не объединения стран.
<i>В политической сфере</i>	
1. Европа становится третьей сверхдержавой.	1. Европейские нации предлагают упразднить или снизить значение политического веса страны в мировом устройстве.
2. Европа считает или делает вид, что считает, что она в состоянии выступать «арбитром» в возможных конфликтах двух других сверхдержав.	2. Европейские нации принимают политические решения, необходимые для обеспечения мира и безопасности, а также сохранения базовых ценностей цивилизации, как в мирное, так и в военное время.
<i>В духовной сфере</i>	
1. Европа предлагает свод европейских ценностей; она стремится усиливать значение «европейских» ценностей; она является «европейской нацией».	1. Европейские нации предлагают свод «общечеловеческих» ценностей, они понимают, что культурные противоречия XX в. не могут быть разрешены исходя из европейской шкалы ценностей; они отказываются добавлять еще один пример национализма к тем, что уже разрывают на части мир.
2. Европа считает или делает вид, что считает, что национализм в большом масштабе становится менее опасным.	2. Европейские нации знают, что большие нации представляют не меньшую опасность для мира, чем малые.

Понимание различия между: 1) пространствами политической суверенности; 2) пространствами юридической собственности и 3) пространствами экономической власти — это интеллектуальное оружие, при помощи которо-

го либерализм атаковал обман и двусмысленность экономической политики, основанной на обыденной локализации. Либерализм помог нам понять, что «нормальная нация», или шире — «нормальная экономическая единица», — это не то, что является «самодостаточным», а то, что в случае его исчезновения сделает все остальные части системы «неадекватными». Преодолевая трудности своего времени, либерализм указал нам способ, при помощи которого мы можем сформулировать и разрешить главную проблему нашего времени, а именно — *преодоление границ страны и национальной экономики*. Он сделал это при помощи теории экономических и социальных пространств, которая теперь должна быть пересмотрена и развита посредством интеллектуальных инструментов XX в.

Перевод с английского А. П. Горюнова

Небольшой комментарий к тексту лекции Ф. Перру необходим по очень простой причине: лекция была прочитана в ноябре 1949 г. Весь пафос этой лекции обращен против иллюзии совпадения политического пространства с экономическим и социальным пространством.

Здесь необходимо обратить внимание читателей, как минимум, на два обстоятельства. Первое из них имеет, исторический аспект и проявился он, как отмечает сам Ф. Перру еще в ходе обсуждения лекции еще в 1949 г. Речь идет о предшественниках, в частности об А. Лёше, на что в ходе обсуждения было обращено внимание У. Изардом. К этому можно добавить, что выделение специфического экономического пространства, содержатся не только в работах А. Лёша, но и в работах представителей «штандортной школы» начиная с И. Г. фон Тюнена. Что же касается отечественной экономической науки, то здесь пионером в этой области был А. Н. Челинцев. Но при этом концепция абстрактного экономического пространства Ф. Перру самобытна и необычайно плодотворна. Не случайно, что она послужила своего рода импульсом развития теории полюсов роста и теории пространственной диффузии нововведений, которые в свою очередь были положены в основу региональной политики, причем не только в Европе.

Второе обстоятельство мимо, которого никак нельзя пройти, имея в виду современное реформирование территориального устройства России, было сформулировано Ф. Перру следующим образом: «Пространство национальной экономики есть не территория страны, но зона действия экономических планов государства и индивидов». От себя добавим, что в еще большей мере справедливо в отношении пространства региональной экономики, т. е. в нашем случае субъектов РФ. — *Примеч. ред.*

К 80-летию принятия первого пятилетнего плана развития народного хозяйства СССР

М. Бирбраер

К ВОПРОСУ О МЕТОДОЛОГИИ ПОСТРОЕНИЯ «ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПЛАНОВ»

IV

Вопрос о соотношении «прогноза» и «директивы» имеет центральное значение во всей методологии вопроса. Необходимо поэтому указать, что различие между нашей формулировкой и формулировкой, данной в «контрольных цифрах», довольно существенно. Мы заменяем слова: «и наметить» словами «чтобы наметить». Тем самым получается принципиально иная связь между прогнозом и директивой, как конечными результатами научного планирования, связь не механическая, а органическая и целеустремленная.

Авторы и руководители «контрольных цифр» и «перспективного плана» в своих теоретических работах о методологии планирования затрагивают, естественно, и вопрос о соотношении между «прогнозом» и «директивой». В частности, тов. В. А. Базаров говорит по этому поводу следующее.

Тов. Базаров вводит несколько необычную терминологию. «Прогноз» он называет «генетикой», «директиву» — «телеологией». Такая терминология вряд ли приемлема для последователей строгого диалектического материа-

© Бирбраер М., 2007

Бирбраер М. К вопросу о методологии построения «перспективных планов» // Экономическое обозрение. 1927. № 6. С. 85–99; 1927. № 7. С. 81–95.

Окончание. Начало опубликовано в журнале «Пространственная экономика». 2007. № 1. С. 135–149.

лизма. Однако не в терминах дело, тем более, что тов. Базаров прямо указывает, что введенные им термины являются синонимами «прогноза» и «директивы». Важно соотношение между этими элементами плана, или словами тов. Базарова: «Каковы должны быть взаимоотношения между генетикой и телеологией?»

«(Этот) вопрос, — отвечает тов. Базаров, — в принципе разрешается очень просто. Само собою понятно, что поле телеологического конструирования тем сильнее расширяется *за счет* генетического прогноза, чем полнее охвачена данная отрасль хозяйства *непосредственным* оперативным содействием государства». (Курсив наш. — М. Б.)

Отсюда тов. Базаров приходит к выводу, что

«сельское хозяйство... является той областью, где генетическое исследование играет преобладающую роль».

Наоборот:

«Государственный сектор народного хозяйства является областью телеологических построений по преимуществу».

Однако как в сельском хозяйстве, так и в государственном секторе имеются, по мнению тов. Базарова, «элементы» и «генетики», и «телеологии». Какие же это «элементы»? В отношении сельского хозяйства:

«Прямое плановое воздействие на крестьянское хозяйство мы можем оказывать лишь в той мере, в какой государственная промышленность предъявляет определенный спрос на сельскохозяйственное сырье. Косвенно, через фонд заработной платы, размах оперативной деятельности государственных предприятий и учреждений».

В отношении государственного сектора:

«Генетическое исследование дает *лишь* количественный учет тех ресурсов, которые могут быть использованы государственным сектором».

Тов. Базаров слишком сильно суживает сферу нашего планового воздействия на сельское хозяйство, с одной стороны, явно недооценивает значение «генетики» в процессах, протекающих в государственном секторе народного хозяйства, с другой. То, что говорит тов. Базаров, неверно ни теоретически, ни практически. Прежде всего, неверно само это разделение нашего хозяйства китайской стеной на два сектора, которые имеют связь между собой лишь на почве спроса и предложения и лишь в меру количественных соотношений обмена. Было бы неточно, если бы мы сказали просто, что оба сектора нашего хозяйства представляют собой «сообщающиеся сосуды», ибо межсекторные связи очень глубоки и разнообразны и далеко не ограничиваются одними только количественными отношениями. Вообще, как это легко видеть из приведенных цитат, тов. Базаров делает чересчур сильный формально-количественный уклон в анализе интересующей нас темы.

Возвращаясь к вопросу о «взаимоотношениях между генетикой и телеологией», мы вправе спросить: «Установлены ли тов. Базаровым определенные границы между генетикой и телеологией?» И думаем, что, несмотря на утверждение тов. Базарова, дело отнюдь не так просто разрешается у него. «Генетика» и «телеология» везде находятся во взаимной конкуренции, и границы их власти покрыты дымкой тумана. В самом деле, если вдуматься в определения тов. Базарова, то увидим, что «генетика» определяет «лишь ресурсы, которыми может воспользоваться государственный сектор. Но тогда в чем заключается *преимущественная* власть «телеологии» в планировании государственного сектора хозяйства? Таково же положение и в сельском хозяйстве. Оказывается, что *преимущественная* власть «генетики» здесь сильно стеснена не только «плановым спросом», но еще и «системой мероприятий». После этого крайне трудно сказать, какая власть где имеет преимущество, ибо ниоткуда не следует, что, скажем, властитель ресурсов в государственном секторе («генетика») обладает меньшей властью, чем плановый конструктор («телеология»).

Если тов. Базаров разделяет сферы действия «прогноза» и «директивы» по признаку, мы бы сказали, административного подчинения, то тов. С. Г. Струмилин находит другой *principium divisionis*, а именно в зависимости от масштаба планирования во времени. Он говорит:

«Годовой план наиболее обусловлен не зависящими от нашего планового воздействия объективными обстоятельствами. Капитальные вложения предшествующих лет и последний урожай предопределяют собой экономику будущего года в области возможного производства, товарооборота, ввоза и вывоза, бюджета, кредита и т. д. — почти на все сто процентов. Возможности перераспределения наличных производительных сил, в целях получения более эффективной их комбинации — *в пределах одного года* — чрезвычайно ограничены. На протяжении пяти лет они уже гораздо шире, а за 10–15 лет при значительном накоплении — они огромны. Поэтому возможности проявления свободных творчески-реконструкционных идей социального организатора в проектировке генерального плана особенно велики, в пятилетке меньше, а в годовых планах и вовсе ничтожны. И если всякий план представляет собой известную комбинацию из элементов предвидения объективно-неизбежного и проектировки целесообразного с точки зрения наших субъективных социально-классовых устремлений, то в годовых планах первое место принадлежит предвидениям, а в многолетнем — предуказаниям».

Тов. Струмилин, по-видимому, совершенно не разделяет точки зрения тов. Базарова насчет невозможности планировать сельское хозяйство. Напротив того, он считает, что «перспективы сельского хозяйства при наличии плана промышленности в известной мере им предопределены». Естествен-

но, в многолетнем плане, ибо в пределах одного года, как мы видели, и плана промышленности предугадать нельзя, так как все «почти на все сто процентов обусловлено не зависящими от нашего планового воздействия объективными обстоятельствами».

Легко, однако, видеть, что и тов. Базаров, и тов. Струмилин – оба представляют дело планирования, дело «директивы» («предуказания», «телеологии») слишком механически и потому, как нам кажется, совершенно неправильно и ненаучно. Их построения в высокой степени «рационалистичны», можно сказать, поставлены на голову. В представлении тов. Базарова государственное хозяйство находится почти вне воздействия «стихийных» сил (т. е. диалектических сил развития); если бы не было частного хозяйства, в первую очередь хозяйства крестьянского, то практически почти не видно было бы пределов усмотрению планового руководителя. Тов. Базаров не видит сопротивления, оказываемого силами развития, имманентными самому государственному хозяйству (во всяком случае до тех пор, пока оно действует в условиях товарно-денежных связей), всякому «неправильному» заданию и, наоборот, помощи, оказываемой теми же силами развития, всякому заданию, удачно разгадавшему внутренние законы данных общественных процессов. Между «предвидением» и «предуказанием» в жизни не может и не должно быть разрывов, иначе эволюция окажется искаженной и неизбежно испытает задержку.

За примерами идти недалеко: «просчеты» 25/26 г. Сейчас можно с полной очевидностью показать, что вызванный этими «просчетами» товарный голод обуславливался не только процессами, идущими со стороны неорганизованного хозяйства, но что и организованное хозяйство, в частности госпромышленность, своими действиями, напр., в области своего снабжения, много содействовало усилению нездоровых явлений, обнаружившихся на рынке. Сама госпромышленность, следовательно, находится под действием «законов развития», отменять которые никому не дано. Эти законы необходимо познать, чтобы, пользуясь ими, заставить их действовать в пользу, а не во вред нашим интересам. Если же попытаться воздействовать на развитие, игнорируя его законы, то такая попытка обычно обходится слишком дорого.

Ибо и само планирование, как только оно становится реальностью, немедленно включается в состав объективных факторов, определяющих их развитие. Подобно всякому другому фактору, плановое хозяйство может оказывать на развитие хозяйства, в зависимости от обстоятельств, либо положительное, либо отрицательное влияние. За короткое время нашего планирования мы имели возможность на опыте испытать и то и другое. Передовая «Правды», посвященная оценке «просчета» 25/26 г., совершенно правильно указала на «издержки планового хозяйства». В этом свете становится совер-

шенно очевидной неправильность утверждения, что в 25/26 г. нас «регульнул мужик», ибо в 25/26 г. мы не встретились с враждебной классовой силой, которая стала нам сознательно противодействовать. Дело обстояло и лучше, и в известном смысле хуже: наш неправильный план столкнулся с серьезными экономическими законами, которые он попытался игнорировать, но которые, естественно, этого позволить не могли. Вот почему противодействие плану было оказано не со стороны «кулака» и «нэпмана» (им-то, собственно, и не надо было противодействовать, ибо они только выиграли), а как раз со стороны государственного сектора, в первую очередь, со стороны кредитной системы, монопольно концентрированной в руках пролетарского государства. Теоретическое обобщение вышеприведенного взгляда тов. Базарова на соотношение между «прогнозом» и «директивой» в деле планирования может произвести впечатление, что тов. Базаров в данном случае не учитывает роли «надстройки» в составе факторов, определяющих экономическое развитие, впадая в своего рода философский дуализм.

Но тем же «дуализмом», да еще в гораздо большей степени, страдает и концепция тов. Струмилина, несмотря на то, что, как мы видели, он далеко не разделяет точки зрения тов. Базарова насчет возможности планирования сельского хозяйства. «Элементы» «предвидения» и «проектировки» состоят, по тов. Струмилину, в некоторой, как бы это сказать, конкуренции между собой. Усиление одних означает ослабление других. Вместе они составляют некую «комбинацию» противоположностей: «в годовых планах первое место принадлежит предвидениям, а в многолетних — предуказаниям».

На практике пока что тов. Струмилину не удалось осуществить только что приведенного теоретического положения. Составленная под его руководством пятилетка меньше всего имеет в себе элементов «предуказания», роль «предвидения» тяготеет над ней в гораздо большей мере, чем над любым годовым планом. Достаточно для этого сослаться хотя бы на построенную перспективу динамики себестоимости и цен. Даже сумма капитальных затрат промышленности (уже где бы дать простор предуказаниям) оказалась решительно детерминированной. Роковое «предвидение» почти безраздельно властвует над перспективой безработицы, кредита, бюджета, денежного обращения, жилищного строительства, дорожного строительства, развития транспорта, сельского хозяйства — одним словом, всюду. Чем объясняется такой разрыв между теорией и практикой?

К сожалению, генеральный план Госплана еще не готов. Тов. Струмилин вправе надеяться, что в генеральном плане положение в этом отношении резко изменится. Мы не можем разделять с ним этой надежды, ибо мы полагаем, что само его теоретическое положение неверно. Как уже раньше указывалось, мы полагаем, что между «предвидением» и «предуказанием» нет

никакой противоположности. Наоборот, они могут и должны представлять собою совершенное единство. *Чем лучше мы сможем предвидеть, тем лучше будут наши директивы, чем больше в плане «элементов» прогноза, тем больше и «элементов» преуказания* — и никак не наоборот. Если в этом пункте сделать ошибку, если в процессе планирования возникнет серьезный разрыв между предвидением и директивой, необходимо все переделать наново, ибо тогда неизбежно и неумолимо вступает в силу закон возмездия за неумелое планирование.

Теоретическое положение тов. Струмилина в известном смысле стоит на голове. Если его перевернуть, то оно будет гораздо вернее. Действительно, в годовых планах и теоретически, и практически больше всего места для активного человеческого воздействия, в том числе имеется огромный простор для человеческих ошибок исполнителей. Поэтому в годовых планах директивы должны быть довольно подробно конкретизированы, развиты, должны охватывать больший круг объектов. Наоборот, чем дальше отодвигается исполнение плана, чем длительнее период, к которому относится перспектива, тем общее будет директива, тем меньший круг объектов ей следует охватить для того, чтобы получить реальное осуществление в жизни. Но и в перевернутом виде формула тов. Струмилина будет верна лишь при условии устранения разрыва между «предвидением» и «преуказанием». Действительно, в годовом плане представляется возможность гораздо лучше, гораздо больше и гораздо подробнее предвидеть, чем в пятилетнем, а в пятилетнем, чем в многолетнем.

Что верно, по нашему мнению, у тов. Струмилина, хотя и не совсем удачно выражено? Верно то, что результат нашего планового воздействия с течением времени возрастает. Будучи проведено сегодня, плановое мероприятие вплетается в экономические процессы и становится реальным, активным фактором, который действует затем довольно длительное время совершенно, так сказать, объективно, подчиняясь внутренним законам своего развития. Кроме того, широкие мероприятия не могут проводиться мгновенно, иные требуют десятков лет для своего осуществления. Возможность скачков, действительно, довольно ограничена, по крайней мере они невозможны ежегодно. Они, впрочем, никому ежегодно и не нужны. *Но отсюда не следует ничего такого, о чем говорит тов. Струмилини.* Остается неверным, будто только два «вещных» фактора — «капитальные вложения предшествующих лет и последний урожай предопределяют собою экономику будущего года в области возможного производства, товарооборота, ввоза и вывоза, бюджета, кредита и т. д. — почти на все сто процентов». Это неверно ни теоретически, ни, следовательно, и практически. Это методологически дезориентирует. В смысле цифровых скачков указанные «вещные» факторы имеют, правда, свое лимитирующее значение, однако это значение далеко не абсо-

лютно даже в смысле цифр. Еще менее верно утверждение тов. Струмилина о том, что «возможности перераспределения наличных производительных сил в целях получения более эффективной их комбинации в пределах одного года *чрезвычайно* ограничены». Мы имеем опыт 1921 г., когда введение новой экономической политики довольно резко «перераспределило наличные производительные силы». Тов. Струмилин здесь явно погрешил против четкого разделения между широким планом, исполнение которого рассрочивается во времени, и возможностями планового воздействия вообще. Если бы в пределах ближайшего года было бы невозможно (или чрезвычайно трудно) производить «перераспределение» (точнее, форсирование развития) производительных сил, то это значило бы, что и вообще эту задачу решить нельзя, ибо на практике мы все время имеем дело с «пределами одного года». В силу сказанного мы считаем неправильным и глубоко-пессимистический вывод тов. Струмилина о том, что «возможности проявления свободных творчески-реконструкционных идей социального организатора в проектировке генерального плана особенно велики, в пятилетке меньше, а в годовых планах и *вовсе ничтожны*». Между генеральным планом на много лет и «контрольными цифрами» на ближайший год, по нашему мнению, нет такой пропасти: от почти полной свободы творчества до почти полного отсутствия ее. Соотношения здесь совершенно иные, ибо и генплан в очень сильной степени детерминирован, и годовой план дает большие возможности для свободы творчества.

Власть статистики и статистических цифр доминирует над методологическими положениями тов. Струмилина. Именно поэтому он воспринимает, естественно, больший масштаб цифр в перспективе многих лет по сравнению с перспективой одного года, как полный переворот метода.

V

Выше мы пытались критически проанализировать общую методологическую установку, которая практически и теоретически применяется при построении планов. Мы стремились доказать, что эта общая установка страдает некоторыми весьма существенными дефектами. Указывая на чрезмерную власть цифр и статистических данных при построении планов, мы отмечали крайнюю недостаточность применения при исследовании подлинно качественного анализа, а также и абстрактного анализа. По нашему мнению, чрезмерная власть цифр привела к тому, что при планировании живые отношения людей, т. е. отношения экономические и социальные часто подменяются мистическими отношениями вещей. Мы также вскользь указали, что вопрос «о темпах» поставлен в нашем планировании не так, как следует;

что в этой постановке совершенно выпало понимание диалектических законов развития процессов и явлений; что вообще, вместо разбора развития процессов, мы большей частью встречаем так наз. «динамические ряды», скрадывающие эволюционность общественных явлений. Вопрос о соотношении между «прогнозом» и «директивой» в построении планов подвергся довольно обстоятельному рассмотрению, ибо он является узловым во всей проблеме методологии планирования. Путем критики существующих на этот счет взглядов было установлено, что никакой противоположности между «прогнозом» и «директивой» мыслить нельзя. Следовательно, правильное планирование требует в качестве действительно научного предвидения исчерпывающего знания и объяснения экономических явлений, чтобы выработать правильные линии воздействия на них в целях бескризисного перерастания нашего переходного хозяйства в хозяйство социалистическое. Тем самым все больше заострялась потребность в выработке научно-методологических способов построения планов. Значение этой потребности трудно переоценить, ибо от нее зависит правильность построения планов, а от правильности или неправильности последних зависит в довольно заметной степени и все развитие нашего хозяйства.

Необходимо поэтому несколько ближе рассмотреть существующие в настоящее время методы составления планов. Сначала перечислим их, ибо они пока еще не вполне «кодифицированы». При этом нам придется опираться исключительно на данные Госплана СССР и его работников, ибо, насколько мы знаем, другие плановые органы своей методологии не вырабатывали и во всяком случае ее не публиковали.

При представлении контрольных цифр на 1925/26 г. Госплан выдвинул следующие методы:

- 1) метод динамических и статических коэффициентов;
- 2) метод экспертных оценок;
- 3) метод контрольных сопоставлений с довоенными данными.

В контрольных цифрах на 1926/27 г. к ним прибавился и занял доминирующее положение:

- 4) метод балансовый.

Наконец, при составлении пятилетки тов. Струмилин выдвинул два новых метода:

- 5) метод последовательных приближений и
- 6) метод инженерной проектировки.

Кроме того, в работах и выступлениях тов. Базарова, Струмилина и др. имеется упоминание о необходимости руководствоваться «регулятивными идеями», но эта мысль, к сожалению, не получила пока никакого оформления в качестве метода планирования.

Метод «динамических коэффициентов» в настоящее время не пользуется больше признанием. Контрольные цифры на 1926/27 г. крайне ограничивают действие этого метода.

«Научная статистическая теория не дает нам формально математического права экстраполировать на будущее динамические тенденции прошлого», говорится там (стр. 13).

К этому замечанию можно присоединиться, но с весьма существенной оговоркой о том, что оно верно, поскольку речь идет о механическом перенесении коэффициентов прошлого на будущее. Впрочем, даже и с этой оговоркой формулировка должна быть изменена, ибо для механического перенесения динамических коэффициентов развития с прошедшего на будущее не только нет «формально математического» права, но и, вообще, никакого. И тут, как нам кажется, мы подходим к самому существу дела.

Динамические коэффициенты представляют собой несомненную реальность. Совершенно также несомненно, что они не случайны, так как, как и все другие экономические явления, они причинно-обусловлены. Следовательно, они подчиняются совершенно определенным закономерностям. Задача исследователя (а конструктор-плановик, по нашему мнению, не может не быть исследователем) — открыть эти закономерности. В этом смысле мы выше говорили о заслуге тов. Громана в постановке вопроса об эмпирических закономерностях.

Могут ли быть эти закономерности изображены математически? Несомненно, да, и поскольку мы от теоретизирования в области экономического строительства, после завоевания власти пролетариатом, перешли к практическому строительству, мы должны иметь математические цифровые масштабы. Если, скажем, нам раньше достаточно было знать в самых общих линиях, что рост населения, территория и время кладут довольно узкий предел увеличению национального дохода за один год; если раньше мы могли удовлетвориться очень широкой формулой (например, «прирост национального дохода колеблется при нормальных условиях в пределах от 2 до 15% в год»), то теперь нам необходимо было бы найти более точные формулы и выявить условия, при которых «национальный доход растет быстрее или медленнее. Формула при этом неизбежно получит многочленный вид, она отнюдь не будет проста, но она будет тем, что нам нужно.

Грубейшая ошибка считать, что «темпы» можно механически экстраполировать из года в год. До тех пор, пока общество будет развиваться, совершенно неизбежно изменение «темпов» по закону о переходе количества в качество. Но это не значит, что «темпы» имеют полную свободу скакать. Не приходится скрывать, что открытие законов, управляющих «темпами», иначе говоря — отыскание «динамических коэффициентов», представляет весь-

ма серьезные трудности. Мы, однако, не думаем, что это дело находится вне пределов нашей досягаемости. Во всяком случае, попытаться надо, и отказ «контрольных цифр» от «динамических коэффициентов» мы склонны считать недостаточно обоснованным.

Открытие «динамических коэффициентов» можно, как нам кажется, приравнять к открытию естественных законов. Инструменты наблюдения и анализа должны быть весьма индивидуально приспособлены. Если для наблюдения за звездами нужен телескоп, то для рассмотрения слона на земле он уже не годится, а для рассмотрения строения кровяного шарика этого же слона требуется уже микроскоп. К сожалению, приходится констатировать, что для установления всяких «динамических коэффициентов», фигурально выражаясь, у нас всегда употребляют телескоп. Мы это видели на примере с проблемой дифференциации крестьянства. Авторы «контрольных цифр» не мыслят себе возможности анализа этой проблемы без массовых статистических данных. Между тем, как раз массовые данные, если бы даже они были, способны скрадывать наиболее существенные черты этой дифференциации. Еще хуже то, что массовые данные способны обнаружить болезнь лишь много времени спустя после (продолжая метафору) инкубационного периода, когда, следовательно, научный анализ, состоящий в исследовании причины и процесса, уже практически невозможен. Наши экономисты исследуют в 100%-ном масштабе, по крайней мере, стремятся к этому. Они хотят на все иметь цифры, охватывающие предмет на 100%, иначе они отказываются дать анализ. Можно ли сказать что-нибудь о капитальных затратах, если неизвестно на все 100% количество производства извести в стране? Некоторым плановикам кажется это невозможным, они затрачивают колоссальную энергию для того, чтобы добыть необходимые 100%-ные цифры. Естественно, что они при этом неизменно промахиваются. Стремление к 100%-ному охвату при анализе и исследовании производит огромные опустошения в нашей экономической мысли. Это — прямо национальное бедствие. Если размышления о сущности денег делали в Англии людей глупыми в большей мере, чем любовь, то соответственный эффект от метода астрального 100%-ного охвата без размышлений увеличивается во столько раз, во сколько раз лучший телескоп увеличивает астральное тело. С таким методом, конечно, никаких «динамических коэффициентов» открыть нельзя.

Между тем, значение «динамических коэффициентов» для всего дела планирования у нас прямо-таки колоссально. Это — вопрос о нашей революции и ее значении для развития производительных сил страны. Нас учили, что революция является выражением новой структуры производительных сил, что революция именно тогда и бывает победоносной, когда она дает новый, более мощный, размах производительным силам. Октябрьская революция в

смысле расчистки общественного поля сделала несомненно гораздо больше и гораздо радикальнее, чем все революции до этого. Поэтому все «динамические коэффициенты» хозяйства должны получить невиданный по мощи размах. Так говорит абстрактный экономический закон, в правильности которого у нас никто не сомневается. В чем задача экономиста-конструктора? Его задача заключается в том, чтобы, вооруженный наукой, он претворил в действительность огромные возможности, предоставленные ему революцией. Метафорически можно дело изобразить таким образом: революция открыла богатейшие нефтеносные земли; задача инженеров получить из них максимум золота в минимальный срок.

Мы, следовательно, горячо настаиваем на сохранении метода «динамических коэффициентов», однако при условии, если эти коэффициенты будут исчислены действительно научными способами и будут исследованы причины, которые влияют на величину самих коэффициентов при различных условиях. Нельзя, например, просто экстраполировать темп роста довоенных бюджетов на бюджеты СССР, точно так же нельзя и современные темпы экстраполировать на будущее механическим путем. Это было бы бессмысленным арифметическим упражнением. Но если бы из исследования ряда довоенных бюджетов и бюджетов иностранных государств мы могли бы получить алгебраическую формулу роста при различных условиях со взвешиванием каждого из этих условий, то такие «динамические коэффициенты» несомненно могли бы составить надежную опору для планирования. Естественно, что такая алгебраическая формула должна учесть не только количественные факторы, но и ряд качественных и социальных, определяющих данное явление.

Вышесказанное, казалось бы, не нуждается в дальнейших пояснениях и примерах. Совершенно очевидно, что все сказанное относительно «динамических коэффициентов» относится всецело и к методу «статических коэффициентов». Нам представляется (и это ясно из предыдущего изложения), что контрольные цифры 1925/26 г., объединяя метод «статических и динамических коэффициентов» воедино, развивали более правильный взгляд на этот вопрос, чем контрольные цифры 1926/27 г., сделавшие попытку разделить эти методы. «Статические коэффициенты», как известно, должны отражать взаимозависимость отдельных экономических явлений и процессов между собой, но ясно, что различная конфигурация отдельных явлений и процессов в экономическом комплексе именно в силу существующих взаимозависимостей отразится на каждом из явлений и изменит его собственный темп. Действительно, предлагаемая нами алгебраическая формула «динамических коэффициентов» должна включать в качестве членов ряд «статических коэффициентов».

Другой подход к «статическим коэффициентам» способен привести лишь к неизбывным недоразумениям. Возьмем такой пример. Казалось бы, чего проще определить соотношение («статический коэффициент») между денежной массой и товарооборотом. Вряд ли найдется много явлений, где характер взаимозависимости был бы менее прост в математическом выражении. Однако как раз на этом пункте оказался наибольший «просчет». Еще при составлении «контрольных цифр» на 1925/26 г. было совершенно справедливо указано, что состав нашего товарооборота по сравнению с довоенным количественно сильно изменился, ибо из него выпали сделки земельные и фондовые. Но дело при ближайшем рассмотрении оказывается не только в этом. Тут, оказывается, необходимо привести немного «качественного анализа» и анализа абстрактного. Мы имеем опыт Англии, где «статический коэффициент» денежной массы к товарообороту неизмеримо ниже, чем он был в царской России.

Эмпирически данный «статический коэффициент» может быть принят не иначе, как с большой осторожностью, ибо, прежде всего, следует доказать, что в действительности все обстоит (или обстояло) действительно «разумно», т. е. необходимо подвергнуть анализу всю конкретную обстановку и установить основные факторы, определившие данное соотношение, и их роль при этом. «Статический коэффициент», напр., довоенного царского бюджета к национальному доходу нельзя канонизировать для СССР не только потому, что царские условия несопоставимы с нашими, но еще и потому, что царский бюджет сам по себе был плох и служил орудием задержки развития производительных сил.

Метод «коэффициентов» таит в себе серьезную опасность. Неумеренное и неумелое пользование им способно, действительно, превратить плановую работу в «кладбище цифр». Но задача заключается в том, чтобы действительно научным путем получить не мертвые, а живые «коэффициенты», эмпирически установленные на основании изучения действительности во всей ее конкретности и сложности.

Наше отношение к методу «контрольных сопоставлений» с довоенными данными явствует из вышесказанного. Этот метод надо решительно переконструировать, и тогда он может сделаться весьма плодотворным. В этом смысле мы многого ждем от предпринятого коллективного исследования «Динамика русской промышленности за последние 40 лет». Поскольку наше строительство протекает на территории прежней России и мы в весьма значительной мере и еще довольно долго будем опираться на старый материальный и культурный остов, сравнение с довоенным будет представлять интерес еще очень долго, хотя уже не в качестве масштаба, а в качестве «лабораторного» материала, на котором мы будем проверять выведенные нами экономические законы.

Можно в силу этого только приветствовать попытку «контрольных цифр» 1926/27 г. привлечь к делу нашего планирования исследование опыта капиталистических стран. К сожалению, часть, трактующая в «контрольных цифрах» мировое хозяйство, оказалась «отрезанным ломтем». Это очень жаль, ибо из мирового опыта нам еще долго придется черпать культуру для нашего строительства.

Методу «экспертных оценок» мы, по-видимому, в значительной степени обязаны тем, что в плановой работе мы получили, по выражению тов. Кржижановского, «рассыпной, ведомственный фронт». Мы думаем, что этот метод меньше всего может претендовать на то, что способ пользования им сколько-нибудь прочно выяснен. По свидетельству «контрольных цифр» на 1926/27 г., «экспертные оценки» оказались методом очень плодотворным, поскольку ведомства сумели придать своим претензиям вид «обстоятельных рефератов».

Вопрос о ведомственных претензиях имеет в вопросе о планировании самостоятельный интерес, точно так же, как и вопрос о районных и республиканских претензиях. Однако этот вопрос мог бы вывести далеко за пределы нашей темы: мы в данном случае говорим о методологии составления планов, а не об их содержании. В данной связи мы считаем необходимым сказать лишь, что самостоятельная разработка ведомствами и районами своих планов совершенно неизбежна, как неизбежна борьба и за свои интересы. Попутно мы бы хотели отметить упрощенное представление о «параллелизме», господствующее у нас и подчас приводящее к довольно нелепым результатам. У нас «параллелизмом» нередко считают всякое рассмотрение одного вопроса в двух местах, хотя бы и с различных точек зрения. Схематизм таких упрощителей представляет себе возможность разрезать живую ткань явлений на основе, якобы, «разделения труда», при котором полностью обесцвечивается живой интерес дела. В интересующем нас вопросе упрощители представляют себе дело таким образом, что, скажем, ВСНХ должен строить перспективу промышленности, не интересуясь бюджетом в целом: нужная, де, цифра из бюджета может быть получена из НКФ или Госплана. Это — явно смехотворная борьба с «параллелизмом». Однако, противоположный способ, при котором никакого разделения труда нет и один орган, вышестоящий, переписывает у нижестоящего его «экспертные соображения», тоже представляет собой нонсенс. Разделение труда и ответственности в планировании — задача назревшая. Однако повторяем, ее подробное рассмотрение выходит за пределы нашей темы.

Возвращаясь к вопросу о методе «экспертных оценок», нам кажется, что этот метод может принести значительную пользу в деле планирования, однако не в том виде, в каком он до сего времени практиковался. «Экспертные оценки», как голос людей повседневного опыта, могут дать огромной цен-

ности материал, отдельные факты, количественно сегодня еще ничтожные, но которые представляют собой эмбрионы завтрашних крупнейших явлений и процессов. Нечто вроде таких «экспертных оценок» представляют собою парламентские комиссии в Англии, материалами которых пользовался Маркс в I т. «Капитала». «Экспертные оценки» должны быть поставщиками отдельных характерных фактов, иллюстрационного материала, обобщение которого может дать весьма плодотворные результаты, порой гораздо более плодотворные, чем «массовые статистические данные». Никакие суммарные конъюнктурные данные не в состоянии заменить для политика-экономиста, экономиста-конструктора этих разрозненных по внешности крупиц живого опыта во всей его комплексности. Только на этом основании он в состоянии своевременно подметить зарождение нового процесса и, в зависимости от своих устремлений, усилить его или убить его системой целесообразно направленных мер. Особенно огромно значение «экспертных оценок» в вопросах, касающихся организации. До сих пор мы в нашем планировании не отдавали никакого внимания этим вопросам. Жизнь показала все их значение, и ошибка должна быть исправлена¹.

В более широком смысле методом «экспертных оценок» следует пользоваться экономисту-конструктору во всех случаях, когда ему требуется ученая экспертиза специалиста по какой-нибудь детали его плана, будь то проблемы техники производственной, финансовой и т. п. Привлечение заграничной экспертизы, использование опыта и знаний крупнейших иностранных авторитетов должно нами проводиться не только в области техники, но и в области экономики. Разрозненные случаи, насколько мы знаем, подобного использования имели у нас место.

Все вышеприведенные методы могут привести к правильным результатам лишь в соединении с другими научными методами. К сожалению, слишком часты случаи обратные, когда выведенные «коэффициенты» и «экспертные оценки» приводят к совершенно неправильным выводам и дезориентируют исследователя, вместо того, чтобы дать ему надежную опору в понимании явлений. Дело в том, что тут легко попасть в «наивный эмпиризм», который узаконяет, как норму, явление, в действительности либо отклоняющееся от нормы (что чаще всего), либо выражающее совершенно другой закон. «Наивный эмпиризм» у нас довольно сильно распространен, что объясняется чересчур большой властью статистики без достаточного ка-

¹ Примеров того, как организация может повлиять на всю материальную сторону общественных процессов, можно показать сколько угодно. Финансовый капитализм с известной точки зрения есть новая форма организации капиталов. Раздаточные конторы при превращении в мануфактуру на заре капитализма тоже вначале были только новой формой организации. Организация системы долгосрочного кредита в наших условиях способна внести огромные изменения во все процессы производства и т. д. и т. п.

чественного и абстрактного анализа, а также и распространенностью конъюнктурных наблюдений. Не очень заботливые насчет глубины анализа, некоторые литераторы-экономисты очень быстро возводят любое конъюнктурное наблюдение в «закон развития». Любопытная в этом отношении история произошла с вопросом о движении текущих счетов. Когда в 1924/25 г. движение текущих счетов в банках испытывало непрерывный рост, приближаясь к некоторой высоте, на которой стояла сумма денежного обращения, в печати очень убедительно доказывалось, что между суммой текущих счетов и суммой денежного обращения существует некая постоянная зависимость. Из этого легко делали вывод о широких возможностях эмиссии и еще больших кредитных возможностях, ибо каждый эмиссионный рубль должен, по этой теории, вызвать приток 80–90 коп. в виде текущих счетов. Прошло немного времени. Изменившиеся конъюнктурные условия привели, при росте эмиссии, к падению текущих счетов. Вся «теория», естественно, была торжественно похоронена ее же авторами, которые тут же выдвинули новую. Оказалось, что «динамика» текущих счетов, эмпирически обнаружившаяся за последние два квартала (бывает, что и меньшего периода достаточно), «ясно» показывает, что в движении текущих счетов «мы достигли уже предела». Маленький миг размышления, и выносится решение: «в советских условиях текущие счета, вообще, расти не могут». Так порой идет фабрикация «обобщений». Из обобщения эмпирической динамики текущих счетов в 1925/26 г. делали весьма серьезные выводы некоторые очень умные экономисты. В частности, на этом основании некоторые экономисты утверждали, что долгосрочный кредит в СССР, вообще, невозможен. Однако конъюнктуре угодно было вновь потешиться над этими обобщениями. Первый квартал 1926/27 г. вновь обнаружил рост текущих счетов. Мы еще не знаем, какую новую «теорию» изобретут по этому поводу, но факт тот, что к обобщениям нельзя подходить так упрощенно, на основании одной только эмпирической динамики. Нужна еще научно установленная теоретическая проверка.

VI

«Балансовый метод» заслуживает гораздо более подробного рассмотрения, чем мы в состоянии это сделать в настоящих строках.

Не подлежит никакому сомнению огромная значимость балансового сведения воедино всего хозяйственного комплекса для установления правильного понимания всех пружин хозяйства и выработки целесообразной экономической политики. *Но... необходимо с полной отчетливостью уяснить себе трудности составления такого народнохозяйственного баланса.* Тут

огромные горы всяких методологических проблем, конечно, еще больше трудностей выполнения.

Отнюдь не случайно то обстоятельство, что до настоящего времени во всем всемирном опыте не было случая составления полного народно-хозяйственного баланса. «Экономические таблицы» Кенэ и схемы Маркса не представляют собой даже попыток произвести подобный баланс во всей его сложности. Это только гениальные схемы, чрезвычайно упрощающие все отношения действительности. Единственное назначение этих схем – представить более наглядно некоторые весьма важные абстрактные идеи, развиваемые их авторами. Это – прекрасные диаграммы, особенно схемы Маркса, полные живого, действенного смысла, это – облеченные в плоть и кровь абстракции, но ни с какой стороны не попытки даже первого подхода к разрешению задачи построения народнохозяйственного баланса.

Тов. В. Г. Громан полагает, что только недостаток статистических данных помешал Марксу развить свои схемы в баланс. Мы полагаем, что это не так, хотя одной этой причины достаточно для того, чтобы и в условиях СССР сделать еще надолго невозможным составление удовлетворительного народно-хозяйственного баланса во всей его сложности. Но, повторяем, дело не в одной статистике. Маркс вряд ли мог бы принять самую идею баланса всей системы капиталистического хозяйства в то время, когда он видел свою основную задачу в том, чтобы показать не условия равновесия этой системы, а, наоборот, силы, непрерывно выводящие ее из состояния равновесия. В этом отношении задача советских экономистов, поскольку речь идет о советской экономике, противоположна вышеуказанной задаче Маркса, ибо мы как раз ищем условия подвижного равновесия, бескризисного развития нашего хозяйства. Идея народнохозяйственного баланса поэтому нам крайне близка. К сожалению, однако, для нас остается пока один, очень важный лимит, который помешает нам практически разрешить задачу изображения баланса нашего хозяйства. Этот лимит – наше недостаточное знание законов нашего хозяйства. Схематизируя свои вычисления, Маркс легко (и, конечно, законно) абстрагировался от влияний, осложняющих положение в действительности. Он «отмысливал» существование остальных классов, кроме буржуазии и пролетариата, он «отмысливал» существование цен и принимал, что продукты обмениваются по их стоимости, он легко пренебрег делением постоянного капитала на основной и оборотный, он исключил из оборота деньги, он совершенно игнорировал многочисленные диспропорции, обнаруживающиеся при экономическом развитии классового общества. Все это ему не нужно было для построения схемы, хотя не кто иной, как тот же Маркс в своем общем анализе резко подчеркивает значение всех указанных осложняющих моментов. Построение же балансов без всех указанных плюс

и плюс единица неуказанных элементов совершенно невозможно. Это особенно невозможно в стране, где до сих пор имеется не одна форма хозяйства, а пять (Ленин).

Мы поэтому полагаем, что неуспех предпринятого ЦСУ построения, народнохозяйственного баланса за 1923/24 г. объясняется отнюдь не одними методологическими погрешностями его авторов. Мы полагаем, что в ближайшее время построение народнохозяйственного баланса представляет собой задачу, невозможную для выполнения. При наилучшей номенклатуре нам придется допустить такую массу экстраполяции, такое количество догадок и прикидок, такую уйму всяких условных и мнимых величин, что результат вряд ли окупит ту колоссальную затрату энергии, остроумия, человеческих физических сил и наличных денег, которых требует построение народнохозяйственного баланса.

Мы имеем гораздо более скромные опыты балансовых построений, опыты, которые имеют неизмеримо больше шансов на успех, чем построение народнохозяйственного баланса. И пока эти опыты все еще мало удовлетворительны. Таково, например, положение с построением сводного баланса одной только государственной промышленности. Имеем ли мы такой сводный баланс хотя бы за один год, который мог бы удовлетворить требованиям грамотного экономиста? На основании личного опыта в этом деле мы утверждаем, что такого баланса еще пока, увы, нет. В лучшем случае мы имеем сумму балансов отдельных предприятий, но эта сумма, конечно, далеко не может считаться балансом промышленности. До сих пор не удается освободиться от многократности счета по отдельным статьям, в частности, пока не удалось выделить внутривидовые расчеты, не удалось слить баланс производственных организаций с обслуживающими их торговыми и всякими иными организациями, составляющими, по сути дела, единую «систему, лишь искусственно разделенную. Такой, казалось бы, простейший расчет, как «расчетный баланс» между госбюджетом и госпромышленностью, пока вызывает массу споров. Огромные трудности для составления баланса, даже единичного предприятия, представляет такая штука, как денежная оценка. Единственно благодаря существованию денежной оценки только и становится возможным сводить воедино в балансе самые разнообразные статьи хозяйства, без этого универсального измерителя баланс по существу был бы просто несводим. Но денежная оценка допускает известный произвол, и часто в силу одного этого балансовые величины теряют всю ясность очертаний. Всем хорошо известно, как несовершенна оценка основного капитала промышленности не только в СССР, но и везде во всем мире. Даже баланс единичного промышленного предприятия заключает в себе известные условности.

Необходимо иметь в виду, что составление баланса промышленности

в СССР обставлено огромным количеством исключительно благоприятных факторов, совершенно немыслимых ни в какой другой стране, совершенно невозможных и в СССР для такой отрасли хозяйства, как сельское хозяйство и т. п. Кроме того, когда мы говорим о балансе промышленности, мы имеем в виду, по сравнению с балансом народного хозяйства, нечто гораздо более скромное не только по объему, но и по содержанию. Ибо под промышленным балансом мы понимаем только статическое состояние капиталов на определенную точку во времени, между тем как под балансом народного хозяйства обычно понимается (Громан) вся совокупность производства, распределения, обмена и накопления.

До сих пор мы говорили об отчетном балансе. Трудности его составления возрастают почти беспредельно, когда мы от баланса отчетного переходим к построению «планового баланса», баланса «будущего». На основании многолетнего опыта построения «плановых балансов» промышленных предприятий и всей промышленности в целом, можно прийти к заключению, что пока мы в этом деле еще очень мало можем грамотно творить. До сих пор пределы ошибок «плановых балансов» в отдельных частях достигают огромных размеров. Почему это происходит? Причина столь же проста, сколь и неумолима: мы пока знаем очень мало о действительных законах, формирующих баланс.

Все же, что касается промышленного баланса, то со всякими оговорками он может служить довольно надежным документом для познания и планирования промышленности. Мы накапливаем также опыт и знание балансовых законов в отношении промышленности, и можно поэтому надеяться, что со временем мы научимся строить и грамотные «плановые балансы». Что же касается балансов народного хозяйства, то нужно заранее оказать, что грамотное их составление потребует очень долгой выучки.

Мы бы поэтому считали, что задачу построения баланса народного хозяйства нужно, по крайней мере, временно поставить вне методов планирования. *Другое дело – разнообразные балансовидные схемы.* Не претендуя ни в какой мере на точность, давая в некоторых случаях (где это возможно) ориентировочное представление о порядке цифр, балансовидные схемы должны иметь главной целью, по аналогии со схемами Маркса, раскрытие и иллюстрацию установленных другими путями (путем качественного и абстрактного анализа на основе изучения жизненных фактов и характерных отдельных цифр) экономических явлений и процессов, их взаимозависимостей и скрещивающихся влияний. Такие схемы при достаточном анализе в состоянии выявить статические и динамические закономерности нашего хозяйства и, следовательно, могут оказать делу познания и планового строительства огромной ценности услуги.

В этих схемах должны найти себе широкое применение знания и конструкторские таланты «архитекторов» нашего планового хозяйства. Вот тут-то и место для практического разрешения задачи трисекции угла, теоретически неразрешимой, о чем говорит тов. Струмилин в защиту «прикидок» при построении планов.

В «контрольных цифрах» Госплана и его «пятилетней перспективе» приведено очень значительное число балансов. Некоторые балансы имеют все права на существование, например, баланс бюджетный, баланс внешней торговли и т. п. При некоторой осторожности вполне возможно и законно для практических целей строить сводный баланс госпромышленности, сводный баланс кредитной системы, государственной крупной торговли, транспорта и т. п. организованных и централизованных отраслей народного хозяйства, где исчисление опирается на проверенный отчетный материал, где величина и качество неизбежной ошибки в достаточных пределах известны. Сюда же относятся и балансы некоторых видов сырья (хлопка, свеклы), минерального топлива (впрочем, по углю суммарные данные гораздо менее интересны, чем разрозненные балансы по отдельным районам добычи), централизованного электроснабжения (суммирование его с сельскими и мелкими электростанциями — безусловная безвкусица), машиноснабжения, вагоно- и паровозоснабжения и т. п.

Допустимо ли составление таких «балансов», как «баланс города и деревни», баланс «производства и накопления в сельском хозяйстве» и т. п., т. е. таких балансов, которые неизбежно составляются исключительно путем экстраполяции, путем более или менее обоснованных статистических прикидок с точностью «до двух крокодилов»? Совершенно допустимы, но их результат не может служить основанием для теоретического анализа. Наоборот: они могут строиться не иначе, как на основе предварительного теоретического анализа, опирающегося на всю совокупность научных методов, не зависящих от наличия массы статистических таблиц. Такие балансы должны строиться на основании, так сказать, алгебраической формулы, выведенной аналитическим путем, лишь путем подстановки числовых величин для конкретизации и уяснения, а никак не наоборот. Результатное «мы видим» должно предшествовать балансу, а не вытекать из него.

В этом случае «баланс» окажется насыщенным содержанием и окажется возможность его проверки. А то сейчас, право же, навеки останется погребенной ошибка в кропотливых исчислениях общей суммы вложений крестьян в свое хозяйство, или в исчислении суммарной величины «платежеспособного фонда крестьянства», установленной героическими усилиями Наркомторга со скрупулезной точностью. *Погребенной бесплодно — вот в чем дело. Нам же нужно на ошибках учиться — вот что.* Надо, следовательно, так ошибиться, чтобы по обнаружении ошибки легко было найти и ее причину.

Резюмируем вышесказанное о «балансовом методе». В этом деле, по нашему мнению, следует ставить себе исключительно выполнимые задачи. Вследствие целого ряда причин построение «балансов» представляется делом крайне трудным и сложным. Пользоваться «балансами» при построении планов следует поэтому с большой осторожностью, отнюдь не переоценивая их значения. Там, где есть хорошо проверенный отчетный баланс, его цифры, после достаточного теоретического анализа, могут служить основанием для построения «плановых балансов», выполнение которых обеспечивается рядом мер, основанных на «прогнозах-директивах». В тех же случаях, где и отчетные балансовые данные представляют собой плод более или менее, смелых экстраполяций и прикидок, «балансовые» данные не могут служить основанием для теоретических выводов. Наоборот, они сами должны быть оправданы теоретическим анализом. Не рекомендуется портить отчетные данные включением в них экстраполяционных, в крайнем случае, те и другие должны быть показаны и анализированы отдельно. Наконец, что касается построения единого народнохозяйственного баланса, то мы бы полагали, в целях экономии сил и средств, временно от него отказаться вовсе. Надо предварительно накопить богатейшие запасы динамических и статических коэффициентов в отношении отдельных элементов народного хозяйства и попутно теоретически проверить самую возможность построения полного народнохозяйственного баланса, установить его методологию и пределы возможных ошибок. Тем временем мы научимся строить балансы хотя бы отдельных отраслей. Только после этого нужно будет поставить вопрос о составлении «отчетного баланса» с тем, чтобы по накоплению достаточного числа таких балансов перейти к построению «плановых балансов». К тому времени, кстати, мы будем настолько богаты, что предел возможных ошибок сможет быть нами сочтен незначительным.

В тесной связи с балансовым методом стоит вопрос о соотношениях и связях отдельных отраслей народного хозяйства между собой. Выше мы много говорили о крайней недостаточности чисто количественной «увязки» отдельных отраслей между собой, ибо характер взаимозависимостей здесь крайне сложен, часто противоречив и запутан. Если мы говорили, что в народном хозяйстве господствуют «цепные связи», то это следует понимать не только в однократном смысле, что изменение-де в какой-нибудь одной решающей отрасли влечет за собой изменения в ряде соприкасающихся с ней отраслей. Дело обстоит гораздо сложнее, ибо причинно-обусловленные изменения сами становятся причинами изменений, множась и окрещиваясь в своих влияниях.

Существующая в настоящее время номенклатура отраслей весьма далека от идеальной научной классификации. От этого, впрочем, она не становит-

ся плохой. Наоборот, ее сила заключается в том, что она отражает жизнь, а не схематическую конструкцию. Как бы то ни было, но существующее разделение отраслей имеет ярко ведомственный уклон. Особенно богато содержанием наименование «промышленность»: сюда входит и сельское хозяйство Сахаротреста, и полукустарные во многих случаях подсобные производства отдельных трестов; часть мукомольной промышленности входит в «промышленность», часть же в «торговлю», ибо она подведомственна Наркомторгу; кинопромышленность вообще не входит в состав народного хозяйства: она подчинена не хозяйственному наркомату и т. д. Еще большее разнообразие в содержании понятий отдельных отраслей промышленности: то, например, что мы называем «металлической» отраслью, включает в свой состав частично руду, огнеупорный кирпич, кирпич, лесозаготовки, цемент, стекло, химию, производство электроэнергии и пр. и пр.; продукция металлопромышленности относится как к «группе А» (производство средств производства), так и к «группе Б» (производство средств потребления). То же и в других отраслях.

При таких условиях крайне затруднительно получить представление о конкретном направлении плана, если пользоваться только количественными показателями. (Вряд ли нужно подчеркивать, что причина трудности в основном не в номенклатуре отраслей). В самом деле: что собой представляет шоссификация страны: индустриализационное или аграризационное мероприятие? В ВСНХ подсчитали, что одна промышленность переплачивает на перевозках по плохим гужевым дорогам не менее 250 млн руб. в год. Эти переплаты представляют собой прямой вычет из национального накопления, ибо они не идут никому на пользу, они просто пропадают. Частично потеря получается натуральная, путем раструски, рассыпки и порчи продукта. Замедляется оборот капитала, т. е. мы с большим капиталом достигаем меньших успехов. Во всем народном хозяйстве потеря *энергии капитала и материальных ресурсов* от плохого состояния дорог измеряется колоссальными суммами. Не подлежит никакому сомнению, что во всякой стране, особенно в такой стране, как СССР, с ее огромными пространствами, с ее продолжительной осенью и весной, когда бездорожье останавливает жизнь огромных территорий, что в такой стране нынешнее состояние наших дорог представляет собой серьезный фактор задержки развития производительных сил страны. Шоссификация страны есть крупный элемент обороноспособности ее. Значение шоссификации может быть соизмеримо только со всеобщей грамотностью в деле развития производительных сил. Это также вопрос о повышении товарности сельского хозяйства, а, следовательно, и вопрос о развитии сырьевых культур, о переходе к многополью. Тракторизация немыслима в широких размерах при нашем бездорожье. Шоссификация лучший

из возможных наших ответов на вопрос об аграрном перенаселении. Она может дать работу, хотя бы частично, безработным и вместе с этим разрешить наиболее безболезненно вопрос о рационализации в промышленности.

Что же это – индустриализация или аграризация? Ассигнование на шоссификацию пойдет, конечно, в основном в деревню. На этом основании найдется чудака, который будет плакать, что из наших скудных ресурсов, могущих послужить для капитального строительства промышленности, урываются суммы для «сельского хозяйства», другой отнесет это к затратам на транспорт, третий на «потребительские» нужды, поскольку речь идет об общественных работах для борьбы с безработицей. Но все это – формальный схематизм. В действительности подобные мероприятия являются самой доподлинной индустриализацией, действительным выполнением линии XIV съезда партии, а не «отпиской» о выполнении. Так, по крайней мере, представляется дело при первом подходе к нему, ибо более подробное рассмотрение его выходит далеко за пределы настоящей статьи. Вопрос должен быть специально разработан специалистами и экономистами, и здесь он приведен лишь для примера.

Приведенный пример ясно показывает, что в перспективной проектировке возможны весьма сложные и любопытные комбинации, совершенно не укладывающиеся в рамки обычной классификации. Об этом очень удачно говорит тов. Струмилин, когда указывает, что всегда может найтись конструкция, которая разрешает те же задачи проще, изящнее и целесообразнее. Однако нужно какое-то мерило для этого. Мало сказать: индустриализация страны. XIV съезд и не сказал просто: индустриализация, а еще прибавил: в целях построения социализма. Для политической директивы такого указания достаточно, тем более, если взять эту директиву в рамки завета «смычки с крестьянством». Задача экономиста-конструктора – разложить данную ему эпохальную задачу на последовательные звенья во времени и избрать кратчайший и наиболее безболезненный путь для выполнения задачи.

Мы, таким образом, считаем совершенно правильными оба предлагаемых тов. Струмилиным метода: «метод последовательных приближений» и метод «инженерной проектировки», но их следует толковать разрешительно.

Метод «последовательных приближений» есть не только (и даже не столько) «уточнение темпов», сколько определение переходных звеньев, «за которые надо изо всей силы ухватиться в каждый момент для того, чтобы повернуть всю цепь» (Ленин). Общую «идею» надо конкретизировать *в ряде* общих же «идей», руководящих планом данного отрезка времени, данной части плана. Лишь после этого вступает в свою роль «инженерная проектировка», т.-е. «материальное оформление и монтаж» отдельных деталей плана.

В этом отношении и «контрольные цифры», и «пятилетка» Госплана

имеют существенные погрешности. Руководящие «идеи» очень слабо конкретизированы, переходные звенья и их взаимозависимость крайне недостаточно выяснены. В этих работах очень мало дисциплинирующее начало, господствует «рассыпной ведомственный фронт». Симптоматично, что ни в общей статье тов. Кржижановского, ни в общей статье тов. Струмилина не чувствуется напряжения борьбы, очень много бесстрастной объективности. Оттого именно конкретные цифры планов нередко превращаются в мертвые схемы.

Мы не можем здесь заняться анализом руководящих «идей», которые нам следует конкретно положить в основу планов на ближайшие 10–15 лет, 5-летие и 1927/28 г. Но, говоря о методах планирования, мы считаем необходимым указать, что, наряду с научно-исследовательскими и научно-конструирующими методами, в данном деле требуется разработка и некоторых материальных методов, обеспечивающих выполнение плана. В частности, таким методом является «метод резервов». Нельзя не пожалеть, что этот вопрос так слабо затронут в «пятилетке» Госплана.

Л. А. Дятлова

НЕИЗВЕСТНЫЙ ЛИДЕР ОРГАНИЗАЦИОННО- ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ШКОЛЫ: Б. Д. БРУЦКУС

Учение о системах хозяйства Б. Д. Бруцкус рассматривал как методологическое ядро аграрной экономики, которое усилило бы ее практическую значимость.

Что же понимал Б. Д. Бруцкус под системой хозяйства. Прежде всего, он считал необходимым развести такие понятия, как «система» и «форма» хозяйства. По мнению Бруцкуса, «система хозяйства есть внутреннее свойство предприятия, а поэтому характеристику системы хозяйства необходимо строить на его внутренних признаках, а не на внешних отношениях, то есть на экономических его признаках» [1, с. 5]. Из приведенного определения вытекает, что внутренние признаки системы представляют собой структурные характеристики хозяйства, которые складываются в определенное целостное сочетание под воздействием экономических «признаков», то есть внешних экономических условий, которые оказывают влияние на уровень интенсивности, а через нее на организацию хозяйства.

Для характеристики предприятий с точки зрения их внешних экономических отношений (цель производства, отношение к сбыту, земле) Бруцкус использовал понятие «форма хозяйства», что позволяло ему выделять соответственно такие типы хозяйств, как натуральное и меновое; семейно-трудовое и капиталистическое. Разведение понятий «система» и «форма» хозяйства, как мы увидим дальше, имеет непосредственное отношение к выбору и успешному осуществлению стратегии хозяйственной деятельности в соответствии с природой сельского хозяйства и имеющей целью сохранение

© Дятлова Л. А., 2007

Окончание. Начало опубликовано в журнале «Пространственная экономика». 2006. № 4. С. 140–147.

сельского хозяйства как необходимой социально-экономической подсистемы общества.

На организацию сельскохозяйственного производства, связанного с эксплуатацией земли, рассуждал Бруцкус, влияют естественно-исторические (прежде всего климат, почва) и экономические условия (густота населения, положение по отношению к рынку, предложение капитала и т. д.). Однако, если в пределах очень широких областей можно считать естественно-исторические условия неизменными, то экономические условия могут быть как схожими, так и различными. Именно это обстоятельство, по мнению Бруцкуса, открывало исследователям «широкое поприще для наблюдения влияния экономических условий на сельское хозяйство» [1, с. 7].

Система хозяйства понималась им как «совокупность черт организации хозяйства, определяемых экономическими условиями» [1, с. 7]. Но это вовсе не означало необязательность учета влияния физико-географических особенностей конкретной местности. Более того, Б. Д. Бруцкус сделал вывод: «Каждая система хозяйства как совокупность целого ряда организационных признаков, связанных между собою и друг друга обуславливающих, соответствует определенным естественно-историческим областям. В естественно-исторической среде, существенно отличной, те же экономические условия породят уже отличные системы хозяйства. Тем не менее, изучение влияния сходных экономических условий на хозяйство в различных естественно-исторических средах представляет известный интерес. В технической организации хозяйства даже весьма различных естественно-исторических зон все же имеются некоторые общие начала, вследствие сродни или даже полного тождества тех видов растений и животных, с которыми имеет дело человек даже в самых различных климатах. Но конечно, чем глубже различие естественно-исторических условий, тем менее можно найти черт сходства в системах хозяйства, развивающихся при сходных экономических условиях» [1, с. 8]. И все же, понимая естественную связь сельского хозяйства с природными условиями, Бруцкус видел задачу аграрной экономики в области учения о системах «в рассмотрении признаков, из которых складывается система хозяйства, в выяснении их взаимной зависимости и соотношения с экономическими условиями производства. На основании этого исследования должна быть построена классификация систем хозяйства применительно к определенным естественно-историческим условиям» [1, с. 8].

Для того, чтобы понять влияние экономических факторов, он считал необходимым элиминировать влияние природной обстановки¹, потому как «в

¹ Такой же прием в целях сельскохозяйственного районирования использовал сподвижник Б. Д. Бруцкуса по организационно-производственному направлению А. Н. Челинцев [9, с. 763]. Подробно о концепции А. Н. Челинцева см. в статье [4].

однородной естественно-исторической среде и при данном уровне техники организация хозяйства меняется исключительно под влиянием экономических условий, и, следовательно, признаки, которые должны войти в понятие системы хозяйства, выступают с полной отчетливостью» [1, с. 9].

В качестве признаков системы¹ хозяйства Бруцкус называл: «систему земледелия (систему полеводства, что выражает соотношение между угодьями и между группами высеваемых на пашне растений), способ обеспечения плодородия почвы, соотношение между двумя важнейшими отраслями сельского хозяйства, земледелием и скотоводством и ближайший характер продуктов, являющихся главной целью производства» [1, с. 9]. Но важнейшим внутренним признаком системы хозяйства, определяющим все остальные вышеназванные организационные признаки, как при натуральном хозяйстве, так и в условиях рынка, по его мнению, является уровень интенсивности, то есть «количество продуктов, требуемое населением с единицы площади» [1, с. 21]. Принципиально важно отметить, что понимание Бруцкусом интенсивности выходило за рамки простого соотношения количества произведенной сельскохозяйственной продукции и земельной площади хозяйства. Он пришел к выводу, что повышение интенсификации сельскохозяйственного производства может быть не тождественно повышению эффективности хозяйства, если исходить из главной долгосрочной цели (длительного сохранения плодородия земли), особая значимость которой жестко обусловлена природой и спецификой сельского хозяйства.

По сути, говоря языком теории менеджмента, Бруцкус говорил о необходимости выбора в сельском хозяйстве эффективной стратегии и соответствующей ей организационной формы. Традиционно считается до сих пор, что с ростом интенсификации растет и эффективность, что часто достигается за счет специализации, то есть на основе организации крупного производства (такая точка зрения относительно сельского хозяйства является преобладающей в современной России). Но если бы речь не шла о весьма специфической сфере человеческой деятельности — сельском хозяйстве, где крайне важна гармонизация краткосрочных и долгосрочных целей!² Бруцкус показал, что это бывает не всегда. Цель сохранения природы и, прежде всего, земли является по определению долгосрочной и должна быть превыше всего. А повышение интенсификации за счет специализации и массового производства ради быстрого результата может разрушить естественную среду обитания человека и лишить его жизненно важных ресурсов. Именно поэтому в концепции Бруц-

¹ А. Н. Челинцев к признакам системы, которые он назвал «генетическими», относил, как и Бруцкус, первые три, при этом характер производимых продуктов им не рассматривался. Именно эти признаки, по мнению Челинцева [9; 10], должны были стать основой выделения сельскохозяйственных (генетических) районов.

² Подробно этот вопрос рассмотрен в статье [5].

куса четко прослеживается выстраиваемая им логическая цепочка «уровень интенсивности – рассмотрение природы и, прежде всего, земли как главных ценностей – разнообразие хозяйства как лучший способ длительного сохранения плодородия почвы, а следовательно, эффективная стратегия – крестьянское семейно-трудовое хозяйство, как типичная для сельского хозяйства организационная форма – сохранение народнохозяйственной системы».

По сути дела, задолго до П. Друкера и М. Портера, этих великих философов бизнеса, Б. Д. Бруцкус высказывал идеи, имеющие самое непосредственное отношение к теории стратегического менеджмента. На примере сельского хозяйства он показал, что кажущееся эффективным достижение краткосрочных целей может оказаться на самом деле неэффективным, если приведет к негативным долгосрочным и даже необратимым последствиям. Правильно избранная стратегия ведения сельского хозяйства при поддержке подходящей организационной формы позволяет увязать в единую систему оперативные, стратегические, главные цели и наилучшим образом обеспечить их достижение. И еще один очень важный вывод вытекает из концепции Бруцкуса, который он выразил опять же задолго до П. Друкера, М. Портера и др. Он заключается в том, что сельскохозяйственное предприятие (как любое другое) обретает устойчивую жизнеспособность и завоевывает социальную значимость не столько благодаря своим деловым качествам, сколько благодаря своему восприятию окружающего мира, своим убеждениям и стереотипам, которые она закладывает в основу своей стратегии. Следует обратить внимание, что такая постановка проблемы не может не отвечать народнохозяйственным интересам и не иметь ценности в контексте современного аграрного реформирования.

Но вернемся вновь к главным признакам системы хозяйства, о взаимозависимости которых Б. Д. Бруцкус писал: «Само собой разумеется, что все указанные признаки хозяйства, будучи определяемы уровнем интенсивности, находятся в известном взаимоотношении и меняются параллельно. Каждой системе земледелия соответствует свой способ поддержания плодородия почвы, свое соотношение между растительной и животной продукцией и свой особый характер производимых продуктов».

Таким образом, «каждому уровню интенсивности соответствует своя совокупность организационных признаков, своя система хозяйства» [1, с. 24]. При этом, понимая бесконечное разнообразие жизни, Бруцкус замечал, что «границы между этими системами хозяйства, конечно, в известной мере условны, ибо имеется много переходных форм» [1, с. 24].

Из вышеприведенных определений и рассуждений следует, что сформулированные признаки, сведенные в том или ином варианте в систему, представляют собой некую целостность, включающую пространственно объединенные в одном хозяйстве и специально скоординированные отрасли. Это

необходимо, чтобы обеспечить хозяйствующей семье в природной обстановке конкретной местности и при сложившихся экономических условиях требуемое количество продукции необходимых видов и определенного характера (для личного потребления, обмена).

Уровень интенсивности при этом должен соответствовать трудо-потребительскому балансу, то есть «специфическому равновесию между уровнем удовлетворения потребностей семьи и тяжестью (обременительностью) самого труда» в крестьянском хозяйстве [7, с. 120]. Не забудем, что именно данное хозяйство находится в центре внимания Бруцкуса, как наиболее соответствующее, по его убеждению, природе и коренным характеристикам сельского хозяйства. Кроме того, система хозяйства должна обеспечить физиологический процесс, который наилучшим образом позволяет длительно сохранить плодородие земли. Поэтому Бруцкус определил уровень интенсивности, как «мерило участия сил природы и сил человека в производстве» [1, с. 20]. И он доказывал, что данный признак является таковым и в условиях менового хозяйства.

При натуральном хозяйстве, когда мотивация крестьянина определяется необходимостью удовлетворять лишь насущные потребности семьи и характер производимых продуктов является в известной мере постоянным, уровень интенсивности, а следовательно, организация хозяйства в неизменной природной обстановке оказываются под влиянием единственного экономического фактора – плотности населения. Увеличение плотности населения в связи с необходимостью обеспечить удовлетворение возрастающих насущных потребностей семьи, при этом соблюсти трудо-потребительский баланс и обеспечить физиологический процесс ради длительного плодородия земли обуславливает, таким образом, повышение уровня интенсивности путем перехода к более интенсивной системе. Бруцкус обращал внимание на тот факт, что при натуральном хозяйстве нет никаких внешних экономических сил, которые бы обуславливали производство дополнительно каких-либо еще продуктов. Вывод: при натуральном хозяйстве уровень интенсивности определяется численностью населения на единицу площади и в свою очередь определяет выбор семьей системы хозяйства¹.

В рыночной обстановке дело обстоит гораздо сложнее, так как появляется новый фактор, влияющий на систему хозяйства, – характер рынка и положение по отношению к нему хозяйства. И действительно, изменяются мотивация хозяйственной деятельности, потребности семьи, организация хозяйства. Бруцкус писал: «Эластичность крестьянских потребностей, все более увеличивающаяся с развитием меновых отношений, а также возмож-

¹ Конечно, натуральное хозяйство было до определенной степени условно, так как рыночные отношения присутствовали даже в условиях крепостного права.

ность накапливать капиталы, — приводят к постепенному проникновению хозяйствующего крестьянина столь характерным для развитого хозяйства приобретательским духом. Целью хозяйства перестает быть удовлетворение определенного уровня потребностей семьи, ибо такового не существует, а вообще, — увеличение дохода, частью для расширенного потребления, частью для расширенного производства, частью для накопления» [2, с. 197].

В связи с этим возникают правомерные вопросы. Прежде всего, является ли рынок фактором, меняющим коренным образом мотивацию крестьянина и отменяющим разнообразие хозяйства? И еще два вопроса, напрямую связанные с первым: «Сохраняет ли уровень интенсивности свое значение основного организационного признака в условиях менового хозяйства? Не устанавливаются ли в меновом хозяйстве другие связи между внешними экономическими условиями и организацией хозяйства?» [1, с. 25].

Попытаемся найти ответы на эти вопросы у Б. Д. Бруцкуса. Действительно, рынок позволяет хозяину специализироваться на производстве тех продуктов, которые соответствуют природной обстановке, пользуются спросом на рынке и которые ему удобно поставлять. Однако специфика и главные долгосрочные цели сельского хозяйства обуславливают жесткие ограничения для специализации, из чего вытекает, повторим еще раз, что крупные, организованные по схеме промышленного производства, предприятия не могут быть типичными для сельского хозяйства¹. Таковыми являются семейно-трудовые хозяйства. Бруцкус объяснял: «Длительное и сколько-нибудь интенсивное использование сил природы исключает чрезмерную одностороность хозяйства. Каждое хозяйство должно производить и поставлять на рынок не один, а несколько товаров. Для производства некоторых продуктов условия могут быть не оптимальные, но они все же должны производиться в хозяйстве для надлежащего координирования его частей» [1, с. 26].

По его мнению, разнообразие хозяйства обусловлено не только причинами экономического свойства, но, главное, необходимостью длительного поддержания плодородия почвы, что наилучшим образом обеспечивается за счет естественного физиологического процесса путем сочетания признаков системы хозяйства в определенных естественно-исторических условиях. Крупные же специализированные предприятия этот естественный процесс нарушают. Поэтому Бруцкус признавал правильным положение Давида:

¹ При этом Б. Д. Бруцкус отмечал, что крупные хозяйства решают определенные народнохозяйственные задачи: когда сельскохозяйственную продукцию необходимо поставить в массовом масштабе (как в России на рубеже 1980–1990 гг.); если сельское хозяйство должно обслуживать техническое производство, требующее большое количество сырья; когда для организации производства требуются большие капиталы и специализированные знания. При этом он пришел к выводу: «Если крупное производство и в сельском хозяйстве является, вообще, производственной организацией, повышающей производительность труда, то все же его преимущества в этом отношении несравненно меньше, чем в промышленности» [2, с. 220].

«Там, где кончается физиологический процесс, там кончается и область сельского хозяйства» [1, с. 10]. Добавим: там начинается массовое промышленное производство сельскохозяйственной продукции, часто с вытекающими необратимыми негативными последствиями, прежде всего для земли, свидетелями коих мы являлись на протяжении десятилетий существования крупных сельскохозяйственных предприятий (колхозов, совхозов, комплексов). Крестьянское же хозяйство — это замкнутый цикл производства, в котором каждый элемент выполняет свою автономную задачу, вписанную в общую систему, которая в свою очередь адекватно вписана в систему большей соразмерности (внешнюю среду).

Объясняется это тем, что даже в условиях рынка цель крестьянина, то есть удовлетворение потребностей семьи, ради которой он создает хозяйство, несмотря на стремление получить денежный доход и расширение в этой связи товарной части хозяйства, не теряет своего значения. Бруцкус пояснял: «Если капиталисту представляется возможность сократить расходы производства применением машин, он это сделает, совершенно не интересуясь тем, что общий заработок местного сельского населения от этого может сократиться. Существенно отличная задача стоит перед крестьянином. И он обладает некоторым участком земли и некоторыми орудиями производства, но если бы он передал их в чужое пользование, — он мог бы за них получить лишь небольшой доход. Земля и капитал — это, прежде всего, средство для использования труда его и его семьи. И только в этом использовании труда его и его семьи заключается залог удовлетворения потребностей крестьянской семьи» [2, с. 199]. И если целью капиталистического хозяйства является чистый доход, то для крестьянина важен не только чистый доход, но и «заработная плата за вложенный в хозяйство труд хозяина и его семьи. И вот эта оплата труда хозяина и его семьи выдвигается на первый план» [2, с. 199].

Таким образом, для крестьянина более важным является получение определенной величины валового дохода, из чего следует, что особое значение приобретает долгосрочная производительность земли, что, по признанию всех представителей организационно-производственной школы и не только, чрезвычайно важно и для народного хозяйства. В то же время, поставляя на рынок продукты труда, крестьянин заинтересован в более высокой оплате, следовательно, в более высокой производительности труда семьи. Однако в крестьянском хозяйстве невозможно представить эксплуатацию членов хозяйствующей семьи в такой же степени интенсивной, как наемных рабочих на капиталистическом предприятии. «Крестьянская семья представляет из себя комбинацию разнородных рабочих (члены семьи являются работниками разного возраста. — *Примеч. авт.*), которые заинтересованы в хозяйстве, как организации, длительно использующей их рабочие силы, как организации,

обеспечивающей им средства существования» [2, с. 208]. То же самое отмечал и А. В. Чаянов: «Мотивацию хозяйственной деятельности крестьянина мы принимаем не как мотивацию предпринимателя, получающего в результате вложения своего капитала разницу между валовым доходом и издержками производства, а скорее как мотивацию рабочего, работающего на своеобразной сдельщине, позволяющей ему самому определять время и напряжение своей работы» [8, с. 203]. Это означает, что крестьянину легче отказаться от какого-либо блага, если оно потребует перенапряжения рабочих сил семьи.

Кроме того, Бруцкус обращал внимание на еще один важный момент, созвучный с современной ситуацией в России, а потому полезный для реформирования сельского хозяйства: «Крестьянин будет исходить из того, что из хозяйства нужно стараться получить возможно больше и отсылать на сторону рабочие силы следует тогда, когда выгоды эти выступают уж очень отчетливо. И этот крестьянский консерватизм следует считать с народнохозяйственной точки зрения оправданным». И далее: «консерватизм крестьянина, который цепко держится своего хозяйства и стремится использовать труд, который может быть в нем еще использован, оправдывается с точки зрения интересов народного хозяйства. Земля должна отсылать от себя избыточные рабочие руки, когда они будут в другом месте существенно лучше вознаграждены... Из этого вытекает особый интерес крестьянского хозяйства к трудоинтенсивным культурам и трудоинтенсивным отраслям... Чем дальше идет экономическое развитие, тем больше растет спрос на труд. А вместе с тем крестьянину представляется все большая возможность сравнивать выгоды работы в своем хозяйстве и вне его, он все точнее оценивает свой труд»¹ [2, с. 202].

Из вышесказанного следует, что для достижения необходимого уровня благосостояния семьи при условии длительного сохранения плодородия земли и при условии сохранения трудо-потребительского баланса крестьянин использует соответствующие технологии, приспособливает организацию своего хозяйства, которая принимает вид той или иной системы хозяйства, соответствующей совокупности экономических условий в пределах конкретной местности.

Это позволяет говорить о вторичности экономических целей крестьян-

¹ В этой связи напрашивается историческая параллель. Когда рухнула неэффективная колхозно-совхозная система, рынок труда оказался перегружен малоквалифицированной, обладающей специфическими навыками свободной рабочей силой, которая не могла найти себе применение в городе. Сказалась еще и массовая остановка промышленных предприятий. Началась маргинализация сельского населения со всеми вытекающими последствиями. До сих пор русская деревня страдает от безработицы, отсутствия заработка и других негативных процессов. На взгляд автора, крестьянское хозяйство может быть использовано как эффективное средство их преодоления. Можно возразить, что в сельской местности не осталось крестьян, способных вести хозяйство. На что автор ответит: таких крестьян нужно возвращать, помогая тем успешным хозяевам и распространяя их опыт, а также создавая в деревне такие условия для жизни и работы, чтобы люди там жили, потому что захотели там жить постоянно, а не от безысходности.

ского хозяйства и в то же время о первичности таких ценностей, как земля и вся окружающая природная обстановка, собственное хозяйство, интересы семьи, направленный на их обеспечение совместный созидательный и сберегающий рабочие силы труд ее членов. Таким образом, следуя за рассуждениями Б. Д. Бруцкуса, можно сделать вывод: рынок не изменяет коренным образом мотивацию крестьянства, а следовательно, не отменяет разнообразие хозяйства и уровень интенсивности, как определяющий признак среди остальных признаков, из которых складывается система хозяйства, что не может не соответствовать народнохозяйственным интересам.

Как же отвечал Б. Д. Бруцкус на вопрос о месте рынка среди остальных экономических факторов? Быть может, в рыночных условиях устанавливаются другие отношения между внешними социально-экономическими факторами и организацией хозяйства? К этим факторам он относил, прежде всего, сгущение земледельческого населения, рост потребностей, развитие техники сельского хозяйства, увеличение неземледельческого населения, развитие промышленности, которое в свою очередь зависит от размеров накопленных страной богатств и профессиональных навыков, развитие транспорта. В ходе исследования, опираясь на мировой опыт, Бруцкус пришел к следующим выводам, которые настолько логичны и ясны, что автор посчитал возможным привести их в сокращенном виде без комментариев:

1. «В настоящее время уровень интенсивности хозяйства предопределен очень могущественными социально-экономическими силами, и рыночные отношения, в большинстве случаев, могут вносить модификации в хозяйство лишь в пределах данного фиксированного внешними экономическими силами уровня интенсивности» [1, с. 28].

2. «Влияние обмена на организацию хозяйства глубже на высших стадиях интенсивности, ибо только тогда эта организация приобретает такую гибкость, которая делает возможным приспособление к весьма разнообразным требованиям рынка» [1, с. 32].

3. «Если интенсивные хозяйства отличаются значительной гибкостью и в зависимости от рыночных условий могут многообразно меняться, то все же для сохранения плодородия почвы они должны быть достаточно разносторонни» [1, с. 33].

4. «Но с развитием обмена появляются и интенсивные специальные хозяйства... Все эти специальные хозяйства по своей организации приближаются к промышленным предприятиям, охватывают лишь небольшую часть сельскохозяйственного производства; для сельского хозяйства в целом они не типичны» [1, с. 33].

5. «Для удержания сельского хозяйства на уровне интенсивности, соответствующем народнохозяйственным интересам, капиталистическое произ-

водство все же следует считать механизмом ненадежным. Чутко откликаясь на рыночные конъюнктуры, стремясь к получению чистого дохода с единицы площади и будучи совершенно незаинтересованным в размерах валового дохода с единицы площади, капиталистическое производство может в некоторых случаях обратиться к понижению интенсивности хозяйства и освобождению такой массы рабочих рук, которая не может найти применения в других отраслях труда» [1, с. 29].

6. «Дать классификацию систем хозяйства не входило в нашу задачу. Это дело индуктивного исследования... ясно, что не может быть такой классификации, которая имеет значение вне определенной естественно-исторической среды» [1, с. 34]. «При постройке классификации необходимо располагать системы хозяйства в порядке их восходящей интенсивности. При этом первичными формами следует считать натуральные или полунатуральные системы хозяйства, а затем необходимо особо проследить те модификации, которым подвергается хозяйство определенного уровня интенсивности под влиянием обмена» [1, с. 35]. «Системы хозяйства, располагающегося в классификации рядом, будут находиться в гинетической связи. Классификационная схема будет в то же время историей эволюции систем хозяйства» [1, с. 36].

7. «Рост населения, рост потребностей и усовершенствование орудий производства обычно создают условия для перехода от менее интенсивных к более интенсивным системам хозяйства. Улучшение транспортных условий дает хозяину лучше приспособить свое хозяйство к обмену. Хорошо разработанная классификация систем хозяйства, учитывающая разнообразие климатических и почвенных условий, может дать ценные указания, как использовать вновь создающиеся экономические условия производства. Правильно поставленное изучение прошлого и настоящего может дать руководящую нить для практической, творческой работы» [1, с. 36].

И вновь возвращаясь к «излюбленному» Б. Д. Бруцкусом семейно-трудовому хозяйству, в которое в России не только не верят, но и считают вредным. На это Бруцкус отвечал: «Принципиально говоря, нельзя указать ни одной задачи, которая, в конце концов, была бы совершенно не под силу крестьянскому хозяйству... Но, чтобы крестьянское хозяйство могло исполнить те народнохозяйственные функции, которые исполняет крупное хозяйство, — крестьянин... должен обладать известным уровнем культуры. Он должен обладать некоторыми профессиональными знаниями. Он должен быть обслужен агрономическими организациями, и он должен объединиться в кооперативы с другими крестьянами» [2, с. 223].

В доказательство правоты Бруцкуса, а заодно и в качестве возражения тем, кто уверен, что мелкое семейно-трудовое хозяйство не может быть эф-

фективным, приведем пример из современной жизни. Крупнейший производитель молочных продуктов компания Arla Foods возникла в 2000 г. в результате слияния датской MD Foods (основана в 1882 г.) и шведской Arla (основана в 1881-м). Обе компании – кооперативы, объединяющие мелких производителей молока. Акционерами Arla являются 11 тыс. датских и шведских фермеров. Сегодня компания контролирует 90% производства молока в Швеции, 60% – в Дании и значительную часть рынка Германии и Великобритании. Также она поставляет свою продукцию в США и страны Ближнего Востока. Компания позиционирует себя как производителя «самого свежего молока в Скандинавии» [3, с. 15].

На российском рынке доля индивидуальных поставщиков молока в молочные компании составляет примерно 2%. Недостаток сырья производители компенсируют увеличением биологических компонентов [6, с. 29].

Теоретические воззрения Б. Д. Бруцкуса многоаспектны и не ограничиваются теми вопросами, которые получили освещение в данном очерке. Но автор считает, что именно они являются ключом к пониманию взглядов Б. Д. Бруцкуса на место и значение сельского хозяйства в жизни общества. А самому Бруцкусу позволили понять и сформулировать причины разбалансировки народнохозяйственной системы в России после Октябрьской революции. Но это уже тема для другого очерка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бруцкус Б. Д.* К критике учений о системах хозяйства // Сельское хозяйство и лесоводство. СПб., 1909. Сент.
2. *Бруцкус Б. Д.* Экономия сельского хозяйства. Петроград: Кооперация, 1924.
3. *Гостев А.* Молочный экспресс // Секрет фирмы. 2007. № 6.
4. *Дятлова Л. А.* Концепция «генетических» районов А. Н. Челинцева // Пространственная экономика. 2005. № 2.
5. *Дятлова Л. А.* Неизвестный лидер организационно-производственной школы – Б. Д. Бруцкус // Пространственная экономика. 2007. № 1.
6. *Литвинова Н.* Молока все меньше, добавок все больше // Эксперт. 2005. № 5.
7. *Чаянов А. В.* К вопросу теории некапиталистических систем хозяйства // Чаянов А. В. Крестьянское хозяйство. Избр. тр. М.: Экономика, 1989.
8. *Чаянов А. В.* Организация крестьянского хозяйства // Чаянов А. В. Крестьянское хозяйство. Избр. тр. М.: Экономика, 1989.
9. *Челинцев А. Н.* Очерки по сельскохозяйственной экономике. СПб., 1910.
10. *Челинцев А. Н.* Сельскохозяйственные районы Европейской России, как стадии сельскохозяйственной эволюции и культурный уровень сельского хозяйства в них. СПб., 1911.

А. Н. Демьяненко, Л. А. Дятлова

Б. Д. БРУЦКУС О ПРИРОДЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СОВЕТСКОЙ РОССИИ

Своего рода итоговой работой, сделавшей Б. Д. Бруцкусу мировое признание (хотя и незаслуженно краткое), стала монография «Экономическое планирование в советской России». Отчасти поэтому авторы посчитали возможным именно разбором этого монографического исследования завершить цикл статей, посвященных творчеству Б. Д. Бруцкуса. Другая причина — многие, можно даже сказать, к сожалению, очень многие положения, сформулированные Б. Д. Бруцкусом, все еще необычайно актуальны.

Итак, первая часть монографии посвящена обзору марксистской доктрины в свете русской революции. Исходная теза сформулирована Б. Д. Бруцкусом следующим образом: «приходится с полной определенностью констатировать поразительный факт: научный социализм, целиком поглощенный критикой капиталистического строя, теории социалистического строя до сих пор не разработал» [1, с. 61]. Позволим себе ремарку: и до сих пор не создал¹.

Тем не менее, не разработав научные основы науки экономической политики, марксизм сформулировал ряд характерных черт, среди которых, по мнению, Б. Д. Бруцкуса, следовало бы выделить: «Марксистский социализм прежде всего не является социализмом мелких общин, это социализм в крупном масштабе — государственный, национальный. Он отрицает рынок и рыночные цены, как регуляторы распределения производительных сил.

Социализм ведет хозяйство по единому государственному плану, построенному на основах статистики. И, наконец, есть еще одна особенность, отличающая социалистическое общество от капиталистического — оно «не

© Демьяненко А. Н., Дятлова Л. А., 2007

¹ Конечно, нам могут возразить: а как быть с политической экономией социализма, которую многие десятилетия читали во всех вузах нашей необъятной страны?

обладает армией предпринимателей, которые всем своим имущественным положением заинтересованы в успехе производства» [1, с. 64].

Однако вернемся к результатам анализа Б. Д. Бруцкуса и в первую очередь обратим внимание на центральную идею марксизма – единый план социалистического хозяйства. Почему возникает потребность именно в едином народно-хозяйственном плане, понятно: «В социалистическом обществе нет рынка. Все распределительные функции централизованы в специальных органах, действующих согласно Госплану. Все предприятия социалистического государства работают для «общего котла» и снабжаются из «общего котла»» [1, с. 77].

Но тогда качественно новые требования должны быть предъявлены к учету. Здесь можно вспомнить широкое хождение в то время мнения, что «социализм есть учет и контроль». Но «даже во всеоружии теоретической науки и громадного статистического аппарата социалистическое государство не в силах измерить, не в силах взвесить потребностей своих граждан, а в связи с этим оно не может дать надлежащих директив производству» [1, с. 81].

Не может дать надлежащих, ну и что? Зато может дать ненадлежащие директивы. И, как показывает история социалистической экономики в России, давала их с пугающей частотой. При этом государство и правящая партия неустанно доказывали и своему населению, и всему «прогрессивному человечеству», что им удалось преодолеть анархию рынка. Однако как тут не вспомнить предсказание Б. Д. Бруцкуса: «Стремясь преодолеть «анархию капиталистического производства», социализм может повергнуть народное хозяйство в «суперанархию», по сравнению с которой капиталистическое государство являет собой картину величайшей гармонии» [1, с. 84].

Однако «самая слабая сторона социалистического хозяйства – заключается в его стремлении централизовать в руках своей бюрократии все распределительные функции» [1, с. 81–82]. И здесь, пожалуй, мы подходим к центральному пункту разногласий Б. Д. Бруцкуса, с одной стороны, и его оппонентами – с другой. Отметим, что среди оппонентов не только российские большевики, но и значительная часть тех, кого в те годы называли буржуазными спецами. И среди них были действительно крупные ученые: А. В. Чаянов, А. М. Гинзбург и ряд других.

В отличие от своих оппонентов Б. Д. Бруцкус считал, что «прибыль и рента являются не историческими, а логическими категориями хозяйства» [1, с. 86].

А этот вопрос непосредственно связан с отношением к принципу хозяйственной свободы, которая «имеет цену для личности, но едва ли не большую цену она имеет для общества» [1, с. 95]. Но тогда возникает законный вопрос: а какой конкретно социальной группе нужна свобода хозяйственной инициативы? Б. Д. Бруцкус дает следующий ответ на этот вопрос: «непосредственно хозяйственную жизнь двигают не ученые, не даже изобретатели, – ее дви-

гают организаторы-практики. Их задача состоит не в научных открытиях, не в изобретениях и обычно даже не в практическом использовании последних. Их задача состоит в том, чтобы найти самую удачную комбинацию факторов производства для создания того или другого продукта с наименьшими затратами; она состоит в том, чтобы отыскать новые, более дешевые или совершенные средства для удовлетворения потребностей или чтобы наметить вновь назревшую общественную потребность, найти дешевые способы ее удовлетворения. Имея дело в большинстве случаев с материальными потребностями людей, предприниматели не могут сами руководиться идеальными устремлениями — их влечет к деятельности жажда обогащения» [1, с. 95].

Здесь необходим комментарий, так как мы имеем дело с текстом, написанным более 70 лет назад, когда и экономика, и состояние менеджмента очень отличались от того, что мы наблюдаем в этих сферах в настоящее время. Тем не менее все сказанное Б. Д. Бруцкусом (за исключением самого последнего пассажа) можно без труда найти в трудах гуру современного менеджмента П. Друкера. Особо следует отметить то, что Б. Д. Бруцкус показал наличие органической связи между менеджментом и предпринимательством. Хотя и до настоящего времени, как отмечал в одной из своих последних работ П. Друкер, «кое-кто пытается противопоставить менеджмент и предпринимательство, представляя их как два взаимоисключающих явления. На наш взгляд, это равносильно утверждению о «непримиримости» и «полной несовместимости» действий левой и правой рук скрипача» [4, с. 26].

Что же касается последнего пассажа, имеющего отношение к жажде обогащения, которая может быть переформирована, как цель бизнеса — достижение максимальной прибыли, то она не бесспорна, хотя и до настоящего времени имеет немало сторонников. Однако авторы склоняются вслед за П. Друкером к тому, что «корыстный мотив и его продукт, максимизация прибыли... не имеют отношения к функциям бизнеса, его целям и задачам. Есть только одно обоснованное определение цели бизнеса — создание потребителя. Рынки создает не Бог, не природа и не экономические факторы, их создает предприниматель» [5, с. 49].

Однако вернемся к работе Б. Д. Бруцкуса, который из анализа места предпринимателя, которого он в значительной мере отождествляет с менеджером, делает совершенно логичный вывод: «Этот [т. е. предпринимательский] интерес в социалистическом обществе отпадает — он противоречит его эгалитарному духу». А далее следует совершенно гениальный прогноз: «Но если бы даже предприимчивость в социалистическом обществе все-таки не заглохла, ей все равно трудно было бы добиться каких-нибудь результатов ввиду полной бюрократизации хозяйственной жизни. Социалистическая организация хозяйства, если бы ей, наконец, удалось бы отлиться в устойчивые

формы, отличалась бы громадным консерватизмом и инерцией» [1, с. 96]. От себя добавим, что «развитой социализм», он же «реальный», который потом стал называться «застоем», действительно отличался «громадным консерватизмом и инерцией».

Авторитарное регулирование в сфере производства неизбежно влечет за собой не менее авторитарное распределение, которое «отрицает право на свободное удовлетворение потребностей» [1, с. 97]. Но и это еще не все: авторитарное распределение вкупе с бюрократизацией хозяйственной жизни «не только ограничивает до крайности свободу граждан, оно понижает также производительность народного хозяйства». К этому следует добавить, что «связь социализма и коммунизма с принудительной организацией труда необходима, а не случайная» [1, с. 97–98]. Отсюда неизбежно следует фундаментальный вывод: «За отсутствием экономических предпосылок индивидуальной свободы в социалистическом обществе в нем не может быть речи о политической свободе, и наши коммунисты с полной последовательностью ее отрицают как институт буржуазного общества» [1, с. 99].

Если в чем и ошибся Б. Д. Бруцкус, анализируя ситуацию в советской России, то это в отношении возможностей государства пролетарской диктатуры воздействовать на экономику. Ни он, и никто другой не мог в то время представить, что можно пойти дальше организации трудармий и насильственной коллективизации. Время показало, что можно.

Здесь вслед за Б. Д. Бруцкусом мы переходим к результатам его анализа истоков и результатов экономического планирования. Иначе говоря, как теоретические послы марксизма были реализованы в практике строительства социалистической экономики. Конечно, пройти мимо «трудов» В. И. Ленина тут невозможно. И Б. Д. Бруцкус дает им экономическую и политическую оценку, в частности, работе «Государство и революция». Относительно первой: «То, что он [Ленин] сказал об этом [организации социалистического хозяйства], производит впечатление поразительной наивности. ...Но конечно, такие мысли наивны только с точки зрения умного экономиста» [1, с. 183].

В то же время, с точки зрения не умного экономиста, а вождя революции такая наивность была оправдана, так как «было бы в высшей степени нецелесообразно говорить партии, которую он призывал к немедленному разрушению социалистического строя, о трудностях, связанных со строительством нового хозяйства» [2, с. 183]. В. И. Ленин не только хотел верить, но и уверил своих последователей, что никаких проблем тут не предвидится. Благо, что они с удовольствием в это поверили, так как в своей массе имели об экономической науке смутное представление.

Не случайно «все попытки постройки «государственного капитализма»

были совершенно бесплодны, и такого строя под эгидой советской власти никогда не существовало. Капитализм построен на принципе частной собственности и правового государства; русская социальная революция, отклонив принцип частной собственности и все основы правового государства, одним ударом разрушила капиталистический строй до основания» [2, с. 184]. Казалось бы, все эти выводы лишь объясняют то, что имело место в нашем отечестве почти сто лет назад. Но, по нашему мнению, это положение имеет смысл помнить и сейчас, так как эффективно функционирующая рыночная экономика не может обойтись ни без частной собственности, ни без правового государства.

Вторая попытка построения системы социалистического хозяйства обычно ассоциируется с «военным коммунизмом». Целью экономической политики советского государства в этот период было «не только приспособить экономическую жизнь к нуждам войны, но воздвигнуть на базе этой военной экономики систему «натурального» социализма» [1, с. 114]. Созданная в тот период «вертикаль власти», имевшая сугубо политический характер, обеспечила своего рода политическую основу для введения «натурального» социализма. Особо следует отметить, что созданный в этот период времени ряд институтов, сохранился до самого конца существования социалистической системы хозяйства. Прежде всего речь идет о Госплане.

Однако советское правительство, стремившееся взять под свой контроль всю без исключения производимую продукцию, «встретило неодолимые трудности в сельском хозяйстве. В результате аграрной революции сельское хозяйство было полностью раздроблено на мелкие крестьянские хозяйства, и по экономическим и политическим причинам его было очень трудно взять под контроль советского правительства» [1, с. 114–115]. Нет необходимости здесь подробно рассматривать причины переходы к НЭП — они хорошо известны. Отметим лишь вслед за Б. Д. Бруцкусом, что «внезапный отход от методов военного коммунизма не был волонтаристским; он был абсолютно неизбежен из-за политического положения, угрожавшего существованию советской власти» [1, с. 114].

Однако введение НЭП, во всяком случае на его начальном этапе, никоим образом не решало проблемы генерального экономического плана. Эта проблема стала приобретать сколько-нибудь реальные очертания по мере осуществления денежной реформы. Своего рода рубежным событием стало опубликование летом 1925 г. «Контрольных цифр» Госплана СССР на 1925–26 г.

Нас же интересует анализ Б. Д. Бруцкусом ситуации, сложившейся накануне принятия первого пятилетнего плана. В немногих словах результаты анализа были сформулированы им следующим образом: советское правительство «поняло, что пока есть частная торговля, «плановые» цены навя-

зять невозможно, и решило ее устранить» — это во-первых. Во-вторых, «было закрыто большинство малых предприятий, конкурирующих с крупной промышленностью из-за сырья» [1, с. 122–123]¹.

Но, как следствие этих мер, «рынок потерял привлекательность для крестьянина» [1, с. 122–123], а «планируемая экономика явно превращалась в принудительную» [1, с. 124]. Очень важное замечание, которое свидетельствует о том, что Б. Д. Бруцкус делал различие между экономикой плановой и экономикой принудительной, т. е. социалистической.

Переходя к рассмотрению взглядов Б. Д. Бруцкуса на сущность первого пятилетнего плана, следует иметь в виду следующее. Во-первых, имеет место преемственность между пятилетним планом и Контрольными цифрами. Но при этом «развитие пошло с несравненно большей скоростью», а цели уже «определялись не только экономическими, но в значительной степени и политическими соображениями» [1, с. 126].

Во-вторых, «пятилетку нельзя рассматривать как результат чисто коммунистических усилий: это был результат содействия лучших умов России. Были широко использованы многочисленные исследования, выполненные еще до войны Императорским русским техническим обществом под руководством известных специалистов В. И. Ковалевского и проф. Л. И. Лутугина»².

В-третьих, время дискуссий закончилось: победили «телеологи», по мнению которых «русский пролетариат своей социальной революцией уже совершил прыжок из рабства необходимости в свободу. Советская экономика может развиваться в темпе, исключенном для капитализма. Не нужно обращать внимания на прошлое. Нужно поставить себе большую цель и искать путей ее достичь» [1, с. 125].

Теперь можно перейти к анализу «технологии» народнохозяйственного планирования, как то было сформулировано в рамках первого пятилетнего плана. Итак, «центральной пунктом пятилетки было расширение национализированной крупной промышленности» [1, с. 126]. Факт хорошо известный. Менее известно другое — в ходе разработки плана подавляющее большинство специалистов (естественно, буржуазных, других в то время просто не было) считали (и их мнение полностью совпадало с мнением Б. Д. Бруцкуса), что такое одностороннее развитие опасно.

Но грандиозные цели требовали немалых капиталов. Так как пятилетка не была рассчитана на иностранные кредиты, то этот огромный капитал надо было сберечь из текущих доходов. Далее будет уместно привести следующую

¹ Последнее обстоятельство весьма показательное и в то же время актуально для современной России. Даже в условиях, мягко говоря, неблагоприятной внешней среды малые и средние частные предприятия оказываются вполне конкурентоспособными в сравнении с крупными государственными.

² К этому следует добавить также и работу В. Н. Гриневецкого [3].

цитату: «Здесь, по мнению Госплана, начинается чудо планирования. Искусное «удобрение» труда капиталом и перенесение самых последних достижений техники западных стран и особенно Америки на русскую почву должно удвоить национальный доход» [1, с. 127].

Благодаря «чуду планирования» предполагалось быстрое увеличение национального дохода, что должно было, по мнению Госплана, создавать условия не только вкладывать до 30,5% национального дохода, но и обеспечить рост доходов населения на две трети [6, с. 38].

Еще одна особенность пятилетнего плана, на которую обращает внимание Б. Д. Бруцкус: «Так как весь план был построен на экономии денег, то большое внимание было уделено его финансированию. Самым главным было финансирование вложений» [1, с. 128]. Причем 31% от всей суммы должен быть обеспечен частным сектором [6, с. 52] – в основном крестьянскими хозяйствами. И это притом, что именно частный сектор был поставлен еще накануне пятилетки в крайне неблагоприятное положение.

Однако, когда «чудо планирования» вошло в фазу его реализации, то стало ясно: «огромные расходы средств несовместимы с одновременным повышением жизненного уровня» [1, с. 131]. Первая проблема была связана с непониманием природы крестьянского сельского хозяйства, которое никоим образом не способно на скачкообразный рост. Более того, «в области сельского хозяйства эволюция социализма привела к мощному перевороту, никак не предвиденному пятилеткой. Это была вторая аграрная революция; она выкорчевала основы сельской жизни много радикальнее, чем аграрная революция 1917–1918 гг.» [1, с. 139]. Результаты этой второй аграрной революции стали давать результаты уже к 1928 г., когда экспорт зерна оказался не выполнен, а, следовательно, «идея основать очень быстрый рост экономики на базе крестьянского сельского хозяйства стала под открытую угрозу» [1, с. 131].

Впрочем, надо отдать должное разработчикам пятилетнего плана: быстрый рост экономики должен быть обеспечен не только за счет крестьянского сельского хозяйства, но и за счет национализированной промышленности. Причем рост промышленного производства должен быть достигнут не только вводом новых предприятий и реконструкцией старых, но и более интенсивной их работой. При этом большие надежды возлагались на применение новой техники и новых форм организации производства.

Однако именно здесь, по мнению Б. Д. Бруцкуса, находился один из органических пороков пятилетнего плана. Ибо «новую технику нельзя механически перенести на чужую почву. Именно здесь необходим отбор, учитывающий специфические русские условия. Более того, преувеличенные темпы, в которых все делалось, создавали большие трудности. Заводы были заполне-

ны совсем необученными рабочими, не умевшими обращаться со сложными машинами» [1, с. 133].

Таким образом, уже в первые годы пятилетки советское правительство оказалось перед дилеммой: или отказаться от амбициозных планов развития тяжелой промышленности, или пожертвовать частным сектором. Последствия выбора, а он предполагал насильственное изъятие продукции частного сектора и удержание цен прежде всего на продукцию сельского хозяйства в определенных границах, хорошо известны. Возник «товарный голод». И здесь Б. Д. Бруцкус задолго до Я. Корнаи дает замечательный анализ причин дефицита товаров. «Производство может отстать от нужд народа и в буржуазном обществе, но «товарного голода» там нет даже при инфляции. <...> Иначе обстоит дело при социалистическом плане, где экономические пороки госпредприятий обычно ведут к инфляции. А так как цены сохраняются по возможности стабильные, возникает несоответствие между количеством денег и товаров. Потребителю не хватает не денег, а товаров, чтобы деньги тратить. В социалистической экономике недостаточная производительность ощущается как «товарный голод», а не нехватка денег» [1, с. 136].

Но в таких условиях говорить о свободной торговле не приходится, поэтому остается только одно – распределять продукты, что и было сделано. Таким образом, «последовательно планируемая экономика показала себя последовательной экономикой силы: у населения все отбиралось и распределялось сверху» [1, с. 137]. И это вполне укладывалось в логику построения социалистической системы хозяйства: централизация экономических функций в руках государства делает ненужным рынок.

Но очень быстро выяснилось, что наркоматы (как и главки эпохи «военного коммунизма») не всеведущи и не всезнающи. Последствия исчезновения хозрасчета и дезорганизация системы распределения в первые годы осуществления пятилетнего плана привели экономику России к кризису, несмотря на ряд превентивных мер, предпринятых правительством с начала 1930 г.

Анализ кризисных явлений в экономике России в конце пятилетки приводит Б. Д. Бруцкуса к следующим выводам относительно причин, их породивших.

Во-первых, несбалансированность в развитии сельского хозяйства и промышленности.

Во-вторых, и это главное – эффект обобществления в сельском хозяйстве был прямо противоположен тому, который ожидался.

Иначе говоря, много лет назад Б. Д. Бруцкус не только показал, но и доказал, что применение к сельскому хозяйству той же системы мер регулирования, что и к промышленности, как минимум, неэффективно. Последующее развитие советского сельского хозяйства лишь подтвердило его выводы. Как

и его положение о том, что «невозможно основывать плановую экономику на одном лишь свободном труде. Чтобы важные отрасли индустрии не были запущены, государству пришлось создать армии принудительных рабочих. Принудительный труд, дополняющий труд свободных рабочих, получался за счет «раскулаченных» крестьян и политически неблагонадежных» [1, с. 153]. Отметим, что эти слова были написаны еще до того, как в законченные формы отлилась система ГУЛАГа.

Наконец, вслед за Б. Д. Бруцкусом рассмотрим результаты плановой экономики и посмотрим, в какой мере оценки, данные им, оправдались.

Итак, Б. Д. Бруцкус считал «специфическим достижением плановой экономики то, что она заставила бедную нацию сделать большие сбережения. Что-либо подобное невозможно для рыночной экономики» [1, с. 159]. Это, действительно, в какой мере фундаментальное, в такой и сомнительное достижение плановой экономики. Удивительно, но факт: сейчас, по мере усиления роли государства в экономике, вновь все более отчетливо проявляется это же специфическое достижение плановой экономики.

Другое «специфическое достижение плановой экономики» — это статистическая эквилибристика. Только один пример. Согласно плану число рабочих и служащих на крупных предприятиях должно было возрасти на 30,5%. Фактически их число удвоилось. Но официально утверждается, что производительность труда возросла на 41,0%. Как Госплан пришел к этому противоречащему фактам результату, остается неясным.

Отмечая быстрый рост крупной индустрии, Б. Д. Бруцкус в то же время приходит к выводу, что «с сельским хозяйством в годы пятилетки дело обстоит совсем по-другому. ...Средний урожай зерновых за годы пятилетки был ниже довоенного. ...В таких обстоятельствах экспорт 1931 и 1932 гг., составлявший в общем 10,7 млн т, был неоправданным и действие его было катастрофическим» [1, с. 166]. Одновременно он делает неутешительный прогноз: «в результате насильственной коллективизации русское сельское хозяйство еще долгое время будет слабым» [1, с. 169].

Однако вернемся к оценке социалистической индустриализации: «В России мы видим пересадку в экономическую систему тяжелой крупной промышленности, которой народ из-за быстрых темпов развития совершенно не научился управлять. С другой стороны, мы видим, что главная поддержка русской экономической жизни — сельское хозяйство — подорвана. С экономической точки зрения это не прогресс, а самая большая ошибка. При рыночной экономике, когда экономическая жизнь подчиняется своим собственным законам, такое положение возникнуть не может, а при плановой экономике, как показывает пример, это патологическое развитие возможно» [1, с. 169].

На первый взгляд, более чем спорное утверждение, ставящее под сомнение регулирующее воздействие государства. И хотя действительно Б. Д. Бруцкус считал, и не без основания, что государственное вмешательство в экономику имеет свои пределы, его скептическое отношение к социалистической индустриализации, которой приписывалась и приписывается до сих пор абсолютная ценность, имеет иную природу.

Во-первых, он не мог согласиться с тем, что количественный рост русской промышленности сопровождал не только деградацией сельского хозяйства, но и падением качества промышленных товаров. К сожалению, его предостережение: «В быстром развитии производства товаров, снабжающего товарами низкого качества и не контролируемого принципом выгоды, есть большая опасность» [1, с. 169–170], — было оставлено без внимания.

Во-вторых, серьезные возражения у Б. Д. Бруцкуса и в отношении целей индустриализации. Он не мог согласиться с тем, что «все эти стройки по большому счету рассматриваются как самоцель. Факт, что они должны удовлетворять требованиям людей, кажется забытым» [1, с. 171].

В-третьих, его явно не удовлетворяет решение важнейшей проблемы «комбинирования плановой экономики с формально свободным рынком» [1, с. 171]. При этом причина не столько в перенапряжении планов, сколько в разрушении рынка. Не случайно «русская экономическая жизнь восстанавливалась сравнительно скоро, лишь пока система НЭП функционировала надлежаще. Но тогда почти не существовало последовательной плановой экономики. Советское правительство позволило частной торговле перекроить свои планы. Они корректировались рынком, и государство не смело отделаться от частного бизнеса. Эта коррекция планового вмешательства стихийными силами рынка благоприятствовала экономической жизни» [1, с. 173–174].

В-четвертых, Б. Д. Бруцкус никак не мог согласиться с пренебрежением текущими нуждами ради достижения целей отдаленного будущего. никоим образом не отрицая, что в каждой системе должно существовать разумное соотношение между усилиями для настоящего и для будущего, Б. Д. Бруцкус отмечал: «Специфическая черта плановой экономики советской России — несбалансированное придавание особого значения будущему, и это ни в каком смысле нельзя рассматривать как достоинство. Жертва интересами целого поколения во имя будущего не может быть оправдана с экономической точки зрения». И далее: «Капитальная ошибка думать, что полное игнорирование нынешних нужд народа послужит его экономическому будущему. Будущее гарантируется не столько сбережениями, сколько напряженной работой в настоящем» [1, с. 177]. При этом Б. Д. Бруцкус, как бы предвидя многочисленные панегирики социалистической индустриализации, отмеча-

ет: «Накануне мировой войны русская индустрия очень сильно прогрессировала, и это не требовало жертв от народа» [1, с. 177–178].

Интересно, что и Сталин не осмеливался оправдывать провал первой пятилетки с чисто экономических позиций, не случайно им не только им, акцент был сделан на неэкономические результаты. Это, в свою очередь, дало основание Б. Д. Бруцкису заметить: «Если проблема в том, чтобы заставить экономическую систему служить внеэкономическим целям, то плановая экономика обеспечивает прекрасное решение» [1, с. 178]. При этом Б. Д. Бруцкус вовсе не отрицает наличие связи между политикой и экономикой, ибо «каждая экономическая система в какой-то мере политическая: одна из ее целей поддержать и усилить экономическими мерами существующую политическую организацию» [1, с. 179].

Но только «с победой плановой экономики экономическая жизнь окончательно подчинилась политике, так как при этой системе государство само заботится об экономической деятельности и не позволяет делать этого гражданам. <...> Любое правительство может делать ошибки в экономической политике, но лишь плановая экономика дает ему столько силы, что ошибки могут привести к катастрофам и угрожать положению государства. Ибо правительство, всесильное экономически, всесильно также и политически» [1, с. 179].

В свою очередь всеилие государства – и политическое, и экономическое – ведет к тому, что «экономическая система управляется не специалистами, а непрофессионалами, и это важная причина ее провала» [1, с. 180].

Завершая эту своего рода ретрорецензию, ее авторы хотели обратить внимание еще на одно обстоятельство, ныне практически забытое: писать о сложнейших теоретических проблемах экономики, оказывается, можно не только просто, но и красиво.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бруцкус Б. Д.* Экономическое планирование в советской России / Бруцкус Б. Д. Советская Россия и социализм. СПб.: Звезда, 1995.
2. *Бруцкус Б. Д.* План и рынок в хозяйстве советской России / Бруцкус Б. Д. Советская Россия и социализм. СПб.: Звезда, 1995.
3. *Гриневецкий В. Н.* Послевоенные перспективы русской промышленности. Изд. 2. М., 1922.
4. *Друкер П.* Энциклопедия менеджмента. М.: Вильямс, 2004.
5. *Друкер П.* Практика менеджмента. М.: Вильямс, 2000.
6. Пятилетний план народнохозяйственного строительства СССР. Т. 2. М.: Плановое хозяйство, 1929.

Яо Шинь-Чуань

ТЕКСТИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ТАЙВАНЯ: В ОЖИДАНИИ ПРОРЫВА

В развитии текстильной промышленности Тайваня можно выделить три основных этапа.

Первый этап развития текстильной промышленности охватывает период с 2000 г. до н. э. до 1895 г. (начало японской оккупации). Именно к 2000 г. до н. э. относится зарождение у племен аборигенов кустарного ткачества.

В период правления династий Мин и Цзин многие этнические китайцы (хань) с побережья материкового Китая начали мигрировать в Тайвань (большинство из них были из Чжанчжоу и Цуаньчжоу провинции Фучень) и принесли с собой технологии ткачества и изготовления одежды. В 1760 г. правительство Цзин позволило эмиграцию в Тайвань. После более двухсот лет окультуривания, претерпевая серьезные лишения, которые начались к концу правления династии Мин, Тайвань к XIX столетию стал богатым и процветающим местом с «урожаем, которые конкурировали на мировом уровне». Жители Тайваня были главным образом заняты в сельском хозяйстве и торговле. Иммигранты использовали в своих интересах легкий морской путь и везли огромные количества хлопка из Нинбо, провинций Чжэцзян и Фучоу, а также из Цуаньчжоу провинции Фучень. Иногда они покупали атлас для изготовления одежды. Поскольку в то время не было недостатка тканей, текстильная промышленность Тайваня практически не развивалась [1]. Среди немногих текстильных изделий, пользующихся популярностью, была «шелковая парча ю», имеющая уникальный характер.

Второй этап развития текстильной промышленности связан с японской оккупацией (1895–1945 гг.), характеризуется тем, что Япония не имела никакого намерения развивать текстильную промышленность на острове. Вместо

этого японскому правительству было нужно, чтобы Тайвань был просто поставщиком сельскохозяйственной продукции.

Основными текстильными изделиями машинного производства были джутовые мешки для риса, сахара и соли, экспортируемые в Японию. В 1902 г. Япония провела эксперимент на Тайване по выращиванию нескольких разновидностей джута, который имел ошеломительный успех, что послужило толчком к созданию в 1905 г. на территории современного Фэньюаня, графства Тячун, фабрики по производству текстиля из джута (Тайваньская компания джутового волокна) для производства джутовых мешков. Открытая в 1907 г., фабрика является самым старым текстильным предприятием на Тайване [2].

Однако полномасштабное развитие фабричной текстильной промышленности Тайваня приходится на 1914–1918 гг. [1]. К концу Первой мировой войны японская текстильная промышленность начала быстро расти благодаря спросу на хлопковые ткани. Вся продукция продавалась в материковый Китай и страны Юго-Восточной Азии для того, чтобы заработать иностранную валюту, что являлось приоритетом. Соответственно было недостаточное предложение для удовлетворения потребления на внутреннем рынке. В этих условиях в 1919 г. в г. Тайнань была создана Тайваньская текстильная компания (со временем компания стала Текстильной компанией Синь Фэн в составе Тайваньской корпорации промышленного развития). Компания начала производство в июне 1921 г. и превратилась в первую ткацкую компанию на Тайване.

К концу своего правления (1941 г.) для удовлетворения потребностей армии в текстиле Япония начала готовиться к открытию прядильных заводов. В это время Япония планировала демонтировать дополнительные веретена в Японии и отправлять их на Тайвань, установив 20 000 веретен на первом этапе и дополнительно 50 000 веретен на втором этапе, и в конечном счете довести их число до 100 000 веретен. Однако этот план не был реализован из-за поражения Японии в ходе Второй мировой войны.

Тем не менее текстильная промышленность Тайваня получила толчок к развитию в период японской оккупации. Однако значительное большинство текстильных фабрик были временными частными предприятиями очень небольшого размера. В 1920 г. среднее число рабочих на текстильных фабриках было приблизительно 20 человек, в то время как в 1941 г. их среднее число составляло 36 человек (*табл. 1*).

Кроме того, грация текстильных фабрик в 1935 г. показывает, что, хотя в то время на Тайване было 72 фабрики, 74% из них нанимали менее 30 рабочих, а 28 фабрик имели менее 5 рабочих.

Согласно «Тайваньскому статистическому ежегоднику», в 1942 г. на Тайване было 109 текстильных фабрик.

Количество фабрик и число работников (1920–1941 гг.)

Год	Фабрики (количество)	Число работников	Среднее число работников на одну фабрику	Год	Фабрики (количество)	Число работников	Среднее число работников на одну фабрику
1920	42	855	20	1931	57	1886	33
1921	53	1061	20	1932	56	1956	35
1922	48	1623	34	1933	60	2130	36
1923	55	1946	35	1934	69	2552	37
1924	67	2127	32	1935	72	2602	36
1925	67	2475	37	1936	82	3688	45
1926	64	1958	31	1937	83	3951	48
1927	59	2474	42	1938	69	3427	50
1928	66	3718	56	1939	148	5950	40
1929	60	2240	37	1940	109	5218	48
1930	59	1909	32	1941	147	5347	36

Источник: [1].

Поскольку текстильная промышленность Тайваня имела ограничения по развитию в период японской оккупации, ее роль в экономике страны была незначительной, что подтверждалось низким удельным весом стоимости продукции текстильной промышленности в общем объеме промышленной продукции. Данные статистики показывают, что текстильная промышленность Тайваня начала увеличивать производство продукции к концу японской оккупации (приблизительно 1941 г.). Однако ее вклад в общий объем продукции промышленного производства был все еще не выше 1,7%.

Третий этап развития текстильной промышленности Тайваня, начавшийся после освобождения от японской оккупации (с 1945 г.) и продолжающийся до настоящего времени, может быть разделен на шесть периодов.

Первый период (1945–1950 гг.) – период восстановления. Ключевым пунктом реконструкции в течение этого периода должно было стать восстановление оборудования, оставленного со времен японской оккупации. С другой стороны, для того чтобы помочь развитию текстильной промышленности, правительство сформулировало правила помощи промышленности и выдвинуло стратегии, такие как, например, стратегия по управлению импортом пряжи и тканей. Оно также использовало помощь США и покупало хлопок у США для распределения по различным текстильным фабрикам [3].

Очень важную роль в начале периода восстановления текстильной промышленности Тайваня играла Программа помощи США. С 1951 до 1967 г. США предоставили в рамках программы хлопок общей стоимостью 230 млн

долл., что составило 20% от суммы всей материальной помощи. Совет по Тайваньскому производству впоследствии использовал это в своей политике «Поручения Производству». При так называемом методе «Порученного Производства» правительство (Центральное Тростовое Бюро) распространяло хлопок и хлопковую пряжу по предприятиям и поручало им обрабатывать материалы. Готовая продукция этих предприятий возвращалась государству. Все производство и продажи направлялись и управлялись правительством. Согласно статистике, в 1951 г. помощь США составляла 98,8% общего импорта хлопка Тайваня в течение года [4]. Таким образом, США оказывали существенную помощь в становлении текстильной промышленности Тайваня.

Необходимо отметить, что в начале освобождения Тайвань имел только 14 ткацких заводов и приблизительно 800 ткацких станков, с ежегодным производством ткани около 2 млн ярдов. Устарелое оборудование было неспособно произвести достаточное количество ткани для удовлетворения внутреннего спроса, в результате чего страна находилась в тяжелой зависимости от импорта. Учитывая это, правительство, кроме предоставления помощи и поддержки текстильной промышленности, также приняло защитные меры, включая контроль текстильного импорта, «Поручения Производству» и разрешение проблемы по капиталу и сырью. Высокий уровень начислений процентов на капитал позволил промышленности развиваться быстро. Между 1948 и 1952 гг. промышленность уже стала независимой (*табл. 2*).

Изменилась структура промышленности, в которой доля текстильной – возросла с 1,7% в период японской оккупации до 14,3% в 1950 г. 1951-й был первым годом, когда текстильная промышленность показала экспоненциальный рост; объем продукции возрос более чем в два раза и составила 62 082 новых тайваньских доллара (NTD).

Таблица 2

**Развитие хлопкопрядения (веретена) и ткачества (ткацкие станки)
в период восстановления**

Год	Хлопкопрядение (веретена)	Ткачество (ткацкие станки)
1945	8268	428
1946	10 664	794
1947	14 564	1087
1948	18 108	1791
1949	23 787	2557
1950	50 020	3326
1951	98 536	5205

Источник: составлено по данным: [5].

Второй период (1951–1960 гг.) – это период развития. В эти годы все еще доминировало производство хлопкового текстиля. Кроме удовлетворения внутреннего потребления, в текстильной промышленности Тайваня также начали создаваться избыточные производственные мощности для производства продукции на экспорт. Этот период был озаглавлен началом реализации государственного плана экономического развития как элемента плановой экономики. В 1952 г. страна приступила к реализации первого 4-летнего плана экономического развития (1952–1955 гг.) под руководством правительства, сформулировавшего цели индустриального развития текстильной промышленности. В соединении с выполнением программы по «замещению импорта» правительство поощряло частные предприятия импортировать оборудование и сырье, а также вкладывать капитал в строительство текстильных фабрик. При этом частные предприятия составляли две трети от общего числа предприятий отрасли.

В это время правительство придерживалось политики «импортировать хлопок, отдавая предпочтение пряже, и импортировать пряжу, отдавая предпочтение тканям», таким образом, заявляя о реализации импортозамещения [6]. Быстрое увеличение числа текстильных фабрик также подтолкнуло к повышению объемов производства. Первый план экономического развития принес очевидный экономический эффект за счет роста показателей производства хлопковой пряжи. Второй план экономического развития (1956–1959 гг.) включал исследование экспортных рынков, независимо от того, будет ли текстильная продукция удовлетворять внутренний спрос. О динамике продаж хлопчатобумажной промышленности можно судить по данным, приведенным в таблице 3.

Достоин быть отмеченным тот факт, что в течение этого периода развития впервые появилось производство искусственных волокон. Текстильная промышленность входила в стадию замещения импорта, и, чтобы достичь самостоятельности по некоторому текстильному сырью, Тайваньская корпорация искусственного волокна в 1957 г. открывает фабрику для производства волокна из восстановленной целлюлозы и называет его «нитью искусственного шелка (вискозы)».

Третий период (1961–1970 гг.) связан с расширением экспорта. В этот период промышленность прошла три стадии. На первой происходило непрерывное развитие хлопковой текстильной промышленности Тайваня, с производством хлопковых веретен, возросшим от 430 тыс. веретен в начале 1962 г. до 1,25 млн веретен в конце 1971 г. [3]. На второй стадии было расширено производство искусственных волокон от искусственного шелка до полиамидного и полиэстерного волокна. Этот период был также началом производства текстурированной пряжи. На третьей стадии под влиянием им-

портных квот США на хлопковые изделия и стремлений Тайваня повышать добавленную стоимость текстильных изделий получили возможность развиваться производства по окрашиванию и обработке тканей.

Таблица 3

Продажи хлопковой пряжи и изделий из хлопка (1956–1971 гг.)

Год	Хлопковая пряжа, кипы, %			Изделия из хлопка, отрезы, %		
	количество продукции	внутренние продажи	экспорт	объем производства	внутренние продажи	экспорт
1956	133 924	–	–	2 154 636	–	–
1957	153 146	–	–	2 329 038	–	–
1958	152 782	–	–	2 070 157	–	–
1959	162 605	82 985 (51,0)	–	2 173 488	19 06 846 (87,7)	–
1960	188 762	89 613 (47,5)	6288 (3,3)	2 629 374	1 757 041 (66,8)	288 891 (10,9)
1961	230 360	88 218 (38,3)	35 962 (15,6)	3 364 799	2 200 707 (65,0)	779 948 (23,2)
1962	282 073	82 308 (29,2)	65 768 (23,3)	4 270 038	1 899 127 (44,5)	228 869 (5,4)
1963	255 495	67 889 (26,6)	76 244 (29,8)	4 254 934	1 778 418 (41,8)	2 475 657 (58,1)
1964	282 344	74 307 (26,3)	62 211 (22,0)	4 817 018	1 441 443 (29,9)	3 399 660 (70,6)
1965	299 365	74 806 (25)	73 180 (24,4)	4 963 391	1 216 121 (24,5)	3 484 024 (70,2)
1966	320 252	65 446 (20,4)	97 442 (30,4)	5 587 111	1 385 555 (24,8)	4 407 628 (78,9)
1967	407 224	71 923 (17,7)	128 310 (31,5)	7 023 286	952 724 (13,5)	6 068 314 (86,4)
1968	506 227	82 604 (16,3)	132 532 (26,2)	7 476 307	1 164 897 (15,5)	6 862 426 (91,5)
1969	520 000	91 550 (17,6)	167 825 (32,3)	7 750 600	1 262 868 (16,2)	7 367 757 (95,1)
1970	560 000	97 862 (17,5)	253 759 (45,3)	9 264 271	1 994 875 (21,2)	11 752 622 (126,8)
1971	598 247	65 209 (10,9)	370 597 (61,8)	7 875 189	1 586 633 (20,1)	10 869 230 (138,0)

Источник: [3].

Примечание. Одна кипа хлопковой пряжи = 400 фунтам пряжи; один отрез ткани = 40 ярдам = 36,576 м.

Для того чтобы поощрять создание фабрик и достичь активного сальдо внешней торговли, правительство приняло ряд законов и нормативных актов, таких как «Закон по стимулированию инвестиций», «Предложение по усовершенствованию и сотрудничеству в хлопковой текстильной промышленности Тайваня», «Правила по налоговым скидкам на экспорт» и «Предложение по ускорению усовершенствований в текстильной промышленности». С быстрым расширением прядильных фабрик в течение этого периода, наряду с одновременным расширением производств веретен и соответствующего оборудования, хлопковые текстильные изделия стали оплотом экспорта Тайваня.

Прекращение программы помощи США в 1965 г. привело к тому, что на Тайване было построено много фабрик по производству искусственного волокна. В то же время на Тайване ускоренно развивались производства по окрашиванию и обработке тканей для того, чтобы увеличить добавленную стоимость текстильных изделий, сокращая зависимость от импорта.

Так, в 1964 г. Тайваньская корпорация химического волокна построила завод по производству волокна из полиэстера, ежедневная производственная мощность которого составляла 25 000 метрических тонн. За этим последовало строительство многочисленных заводов по производству химического волокна. К 1970 г. на Тайване было уже 16 заводов по производству химического волокна, большинство из них являлись или текстильными фабриками, или заводами по окрашиванию и отделке тканей.

Под воздействием ускоренного роста текстильного производства доля добавленной стоимости в текстильной промышленности Тайваня, по сравнению с долей добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности, выросла с 16,3% в 1956 г. до 20,3% в 1972 г. Доля занятых в текстильной промышленности в общем числе занятых в обрабатывающей промышленности также выросла с 22,4% до 28,9%, что составило новый рекорд того времени.

Текстильная промышленность Тайваня, наконец, смогла перейти в стадию расширения экспорта. В это время демонстрировались как улучшение качества, так и увеличение количества текстильных изделий. Ограниченный внутренний рынок позволил текстильной промышленности в этот период занять лидирующие позиции в экспорте Тайваня.

Четвертый период (1971–1980 гг.) назван периодом роста. К 1970-м гг. текстильная промышленность Тайваня достигла значительного масштаба. После 1970 г. обширный спрос на тайваньский текстиль на внешнем рынке вызвал увеличение строительства заводов по производству химических волокон. Это, в свою очередь, позволило промышленности достигнуть экономии от масштаба в результате стремительного снижения затрат. В то же время

производство синтетических волокон стало основным, при этом выпуск полиамида и полиэстера показывало наибольший рост.

В 1973 г. произошел первый нефтяной кризис. Следуя за инфляционными ценами на нефтехимическое сырье, цены на химическое волокно также выросли до беспрецедентного уровня. При цене продажи, значительно превышающей себестоимость, в промышленности по производству химических волокон был достигнут уровень прибыли в 40%. Этот факт привлек инвестиции многих компаний, и за 4 года было построено 12 новых заводов. По оценкам специалистов, в конце 1974 г. ежедневная производственная мощность производства химических волокон Тайваня достигла 1700 метрических тонн. В то же время общий объем производства химических волокон Тайваня увеличился и стал четвертым в мире.

В 1976 г. создание нефтехимической промышленности Тайваня было более или менее завершено, и она смогла удовлетворить основные потребности производства химических волокон в сырье. Однако политика правительства по поддержке нефтехимической промышленности, предоставляя ей протекционизм в части цен на сырье и приоритетное право закупки, способствовала тому, что стоимость сырья для производства химических волокон стала расти. С другой стороны, второй нефтяной кризис в 1979 г., повлиявший на мировую экономику, стал причиной повышения цен на нефть более чем на 60%, что привело к еще одному витку роста стоимости сырья, результатом которого стало увеличение текущих расходов заводов по производству химических волокон. Так же как средне- и низкоразвитые отрасли, не затронутые повышением цен, текстильная промышленность сразу же стала переживать сложные времена. Многие заводы или свернули производство, или прошли реорганизацию, или слились с другими компаниями. Именно в этих условиях была сформирована корпорация Хуа Лун путем слияния 5 заводов по производству химических волокон, а именно Хуа Лун, Ко Хуа, Синь Синь, Лян Хэ и Пао Чэн.

С ростом международных перспектив для производства химических волокон после 1981 г., в частности, расширения торговли с материковым Китаем через Гонконг, многие отрасли промышленности обновили свое оборудование и увеличили производственные мощности.

Другой вопрос, требующий рассмотрения в этот период, — квоты на экспорт текстиля. Так как Тайвань стал к тому времени основным экспортером текстильной продукции, основные страны-импортеры в свою очередь установили импортные квоты, чтобы защитить своих национальных производителей, что неблагоприятно повлияло на экономику Тайваня.

В дополнение к мерам по контролю над экспортом, введенным в 1961 г. по «Краткосрочному соглашению о международной торговле хлопча-

тобумажным текстилем», США также отдельно в 1962 и в 1967 гг. установили квоты на импорт с Тайваня посредством «Долгосрочного соглашения о международной торговле хлопчатобумажным текстилем». В 1971 г. импортные квоты распространились также на шерстяную продукцию и продукцию из химического волокна. Подобным же образом Европейский союз начал устанавливать импортные квоты на продукцию из тайваньского текстиля. В рамках «Соглашения по изделиям из различных видов волокон» США, Канада, Европейский союз заключили двусторонние соглашения с Тайванем в соответствии с условиями МФА, устанавливая квоты на тайваньский экспорт хлопка, химического волокна, шерсти, пряжи, тканей и одежды [6]. Это продолжалось до создания 18 января 1995 г. Всемирной торговой организации.

В течение 1970-х гг. правительство продолжало предпринимать меры по стимулированию экспорта текстиля и одежды. Рыночный спрос на одежду и аксессуары, а также техническая поддержка и поддержка капитала способствовали тому, что одежда и аксессуары стали основной статьей экспорта текстиля в этот период. Общая стоимость экспорта продукции текстильной промышленности также значительно выросла в этот период, увеличившись с 1,240 млрд долл. США (47,1 млрд NTD) в 1973 г. до 4,119 млрд долл. США (148,3 млрд NTD) в 1980 г., что составило рост на 215% [6].

Пятый период (1981–1990 гг.) назван периодом зрелости. Пережив два нефтяных кризиса в 1970-х гг., мировая экономика начала восстанавливаться в 1980-х гг. Текстильная промышленность Тайваня также значительно продвинулась в плане технологии и расширения рынка сбыта своей продукции. На Тайвань было привезено высокоскоростное оборудование. Текстильная промышленность, используя в качестве сырья химические волокна, достигла международной конкурентоспособности по качеству и техническим стандартам. Таким образом, тайваньская промышленность по производству химических волокон продолжала постоянно расти. Однако под влиянием изменений рыночных условий в отрасли происходили большие изменения. Это было вызвано ростом международного торгового протекционизма, а также конкуренцией со стороны новых стран-производителей текстиля в этот период. Нехватка рабочей силы, влекущая рост заработной платы, а также укрепление тайваньской национальной валюты привели к тому, что отрасли, связанные с текстильной промышленностью, которые были преимущественно экспортно ориентированными, начали переносить свое производство в другие страны, побуждая промышленность химических волокон вступить на путь модернизации и трансформации.

В этот период волокно из полиэстера оставалось основной продукцией текстильной промышленности Тайваня. В то же время отрасль начала развивать производство полипропиленового волокна и полиэстерового штапель-

ного волокна для промышленного использования. В промышленности также искали новые возможности для улучшения характеристик продукции, развивая производство волокна высочайшего качества.

1987 г. стал пиком развития текстильной промышленности Тайваня с небольшим ростом впоследствии [6]. Тем не менее после 1989 г. Тайвань начал осуществлять косвенную торговлю с материковым Китаем. Огромный спрос на тайваньские пряжу и ткани со стороны материкового Китая предоставил текстильной промышленности коммерческие возможности. Не подвергаясь массовой трансформации, текстильная промышленность постепенно перешла из разряда трудоемких отраслей в разряд капиталоемких и технологоемких, основу которой составляли производства химических волокон.

Шестой период (1991 г. — до настоящего времени) назван периодом трансформации. В этот период получили развитие несколько тенденций, такие как либерализация международной торговли, формирование региональных экономических группировок, нехватка рабочей силы, укрепление нового тайваньского доллара и постепенная отмена квот на текстильную продукцию (начиная с 1 января 2005 г.). В этих условиях текстильная промышленность Тайваня столкнулась с еще большей необходимостью в трансформации. Это особенно касалось производства изделий на заказ производителей одежды, которые являются в основном малыми и средними предприятиями. С ростом затрат на производство на Тайване многие из них начали переносить свое производство в страны с более низким уровнем заработной платы. Это, в свою очередь, привело к диспропорциям в технологической цепи текстильной промышленности Тайваня.

В этот период происходит расширение стратегий, реализуемых во второй половине предыдущей стадии. Кроме дальнейшего использования преимуществ производства химических волокон, большее внимание уделялось исследованию и разработке вопросов, связанных с технологией, менеджментом и маркетингом продукции из пряжи, ткани и одежды. Целью этого было предоставить текстильной промышленности возможность в целом повысить уровень качества продукции и увеличить свою долю на рынке, тем самым ускорить процесс модернизации и трансформации промышленности. Посредством этого Тайвань мог со временем стать основным производителем текстильной продукции с высокой добавленной стоимостью, не игнорируя свой внутренний рынок.

С другой стороны, правительство также предложило вместо простого выделения основного назначения одежды (легкая, теплая, эластичная и т. д.) особое внимание уделять разработке продукции с комбинированным назначением, чтобы повысить среднюю цену единицы продукции и добавленную стоимость одежды из домашнего текстиля. Более того, основной продукцией

для развития текстильной промышленности был также текстиль промышленного назначения. Правительство надеялось, что волокно, пряжа и ткань могут быть применены в других отраслях, таких как промышленное производство, сельское хозяйство, рыбная промышленность, медицина, охрана окружающей среды, транспорт, строительство, авиация и космическая промышленность, оборона и досуг, чтобы расширить рынок и повысить значимость текстильной продукции.

Производство и продажа текстильной продукции в мире, в общем, могут быть классифицированы следующим образом: общая продукция, производимая в странах с низкими трудозатратами, как их конкурентное преимущество, таких как материковый Китай, Вьетнам, Мексика, в то время как Европа, США и Япония в основном разрабатывают продукцию с высокой ценой единицы продукции или предоставляют услуги по инновационным исследованиям и разработке текстильной продукции. Тайвань в настоящее время быстрыми темпами ведет разработку дорогостоящей продукции. Правительство также делает акцент на разработке функциональной одежды технического назначения и домашнего текстиля, как одного из направлений трансформации отрасли.

С постепенным увеличением соотношения домашнего и технического текстиля в текстильной промышленности Тайваня можно надеяться, что за период с 2000–2010 гг. пропорциональное соотношение потребления волокна для производства одежды, домашней мебели и технического текстиля станет 55:15:30 вместо соотношения 80:10:10 в предыдущий период. Эти изменения начнутся с разработки основного сырья совместно с местными и международными производителями (как имеющими, так и не имеющими отношения к текстильной промышленности) для создания дорогостоящей текстильной продукции комбинированного и технического назначения, одновременно увеличивая рост текстильной промышленности Тайваня.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Chou H. W.* Taiwan Economic History. Taipei: Kaimin Press, 1980.
2. *Li P.* etc., Business News press. Taipei, 1952.
3. *Lin C. H.* A Study on Cotton Textile Manufacturing in Taiwan. Taichung, 1973.
4. *Lin S. S.* Special Project. Taipei, 1994.
5. *Lin H. D.* Taiwan History. Taipei: Mountain Press, 1976.
6. China Credit Information Services. Taipei, 1999.

А. С. Ким

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ЭТНИЧНОСТИ

Этнический ренессанс 60–70-х гг. XX в., развившийся на фоне спада экономики в большинстве стран мира в результате кризиса идеологии всеобщего благоденствия (велферизма) и позволявший надеяться на высокий уровень жизни для всех народов, в значительной степени способствовал этноэкономическим притязаниям. Постепенно стало ясно, что в «золотой миллиард» попадут далеко не все, ибо богатые государства (а следовательно, и богатые этносы) станут еще зажиточнее, а бедные еще беднее. В этой ситуации социально-экономическое благополучие стран и народов стало приобретать этническую окраску.

Дифференциация мирового пространства на «Север» и «Юг», «Запад» и «Восток» привела к тому, что экономические различия стали приобретать национально-этнический и даже этнорасовый оттенок: страны Азии, Африки и во многом Латинской Америки все больше чувствовали себя несправедливо обделенными благами экономического процветания Запада. В то же время даже в самых процветающих обществах патологическую остроту для иммигрантов приобрели проблемы получения гражданства, работы, жилья и т. п.

Во многих полиэтничных обществах этническая консолидация стала происходить на основе борьбы за ресурсы. Имущественные размежевания становятся все заметнее, что имеет следствием конкурентную борьбу между этническими группами за экономически прибыльные ниши производства, сферы услуг, теневой экономики и т. п.

В этой связи представляется интересным рассмотреть понятие «национальная экономика» и «этническая экономика». Как считает известный российский социолог Ж. Т. Тощенко, «под первым понятием — «национальная экономика» — обычно имеется в виду экономический уклад определенной страны во всем его многообразии и многоаспектности, а также политика и

практика государства, отстаивающего и координирующего интересы основных субъектов экономической жизни страны» [9, с. 220]. Он полагает, что в случае, «когда экономическая политика и хозяйственная практика начинают учитывать или ориентироваться на создание привилегий и преференций только для представителей одной нации (обычно автохтонной), то мы вправе говорить об особом феномене — этнической экономике, или, ... — об экономическом национализме» [9, с. 220].

Выяснение того, насколько оправданно отождествление понятий «этническая экономика» и «экономический национализм», требует привлечения массива этносоциального материала и его анализа на предмет рассмотрения объективного содержания экономических процессов, происходящих в этнических отношениях. Пока же можно констатировать фактическую утрату основ так называемых «национальных» экономик, становящихся все более транснациональными и перестающими быть автономными. Как справедливо замечает Ж. Т. Тощенко, «о национальной экономике говорят все меньше. ...если этот термин и применяется, то только к таким уникальным явлениям, как экономика Японии, экономика Китая, частично Южной Кореи. Процессы глобализации и интеграции, нашедшие выражение в научно-технической революции, развитие систем коммуникации сблизили континенты и населяющие их народы. В то же время во многих странах имеет место сегментация рынка, когда этнические группы занимают определенный рентабельный сектор экономики и туда допускают только своих» [9, с. 220].

Что касается содержания понятия «экономического национализма», то прежде, на наш взгляд, необходимо выяснить традиционную научную трактовку национализма. Широко известный в современной политико-философской мысли исследователь Э. Гелнер считает, что «национализм — доктрина, идеология, система взглядов, в основе которых лежат идеи совпадения политических границ государства с границами проживания этноса, образующего это государство» [8, с. 350]. Национализм трактуется в современной отечественной политической теории как «идеология, психология и политика, основанные на проповеди национальной исключительности и превосходства» [2, с. 175]. Известный российский этнолог В. А. Тишков считает, что «национализм — идеология и практика, основанная на представлении, что основой государственности, хозяйственной и культурной жизни является нация» [5, с. 254].

Таким образом, национализм связан с устремлениями и идеями, которые характеризуют определенные политические претензии и амбиции национальных и этнических общностей. Следовательно, если говорить об «экономическом» содержании национализма, то в нем отражаются объективные процессы, характеризующие не экономический уклад, экономическую

практику и экономическую политику, а притязания, связанные с устремлениями, идеями, характеризующими экономические амбиции национальных общностей и этнических групп.

Итак, речь идет о совокупности различных идей, взглядов и представлений, в которых как в теоретической, так и в обыденной форме воплощаются различные экономические потребности и интересы, фигурирующие в национально-этнических отношениях. В таком понимании экономический национализм может вполне стать идейно-теоретической основой этнонационалистической политики в сфере регулирования рынка товаров, услуг, труда и т. п.

Вытеснение из экономических сфер представителей определенных этносов базируется на идеологических постулатах экономического национализма. Их суть сводится к тому, чтобы отстаивать интересы не всего населения данного государства (территории), а интересы определенных этносов, которые называются «титულными», «коренными», «аборигенными», «автохонными» и т. п. народами, в интересах которых, с точки зрения националистов, должна проводиться экономическая политика.

Политика экономического национализма особенно наглядно продемонстрировала себя на постсоветском пространстве. Новые независимые государства, возникшие после распада СССР, зафиксировали ведущие народнохозяйственные отрасли за определенными этническими группами, сознательно ограничив доступ к обладанию собственностью, финансами, природными богатствами представителям других этнических групп. «Именно на этой базе возникли и получили широкое распространение такие явления, как этническая экономика, этническое предпринимательство, этноправовая система государственных предпочтений и привилегий для представителей автохонного народа, защита их интересов в конкуренции с другими субъектами экономической жизни, но олицетворяющих иные этнонациональные группы» [9, с. 219]. Так, «уровень приватизации в интересах представителей коренной нации, например, в Киргизии, уже к октябрю 1997 г. составил в промышленности 80,2%, в строительстве – 56,6%, на транспорте – 47,8%, в торговле и общественном питании – 97,2%, в бытовом обслуживании – 100% [9, с. 222].

К сожалению, проникновение этноэкономического эгоизма в массовое сознание происходит не только в странах СНГ, но и в целом ряде российских административно-территориальных образованиях.

Экономический национализм часто принимает форму экономического господства этнократии, которая, свободно распоряжаясь ресурсами, осуществляет их перераспределение в своих корпоративных интересах. При этом перераспределение ресурсов и материальных благ под флагом экономи-

ческого национализма зачастую происходит не в пользу автохонных этносов, а в пользу различных кланов и группировок, выступающих от их имени.

Этнократические интересы проявляются при решении экономических проблем в тех случаях, когда экономическая целесообразность входит в противоречие с корпоративной выгодой, поскольку на последнюю начинают претендовать не из общественных, а из национально-этнических интересов. Так, бывший президент Республики Саха (Якутия) М. Николаев всячески ратовал за усиление экономической независимости республики. Такая позиция справедливо квалифицируется современными этнополитическими исследователями как «экономический национализм» [9, с. 227].

Феномен «экономического национализма» осуществляется посредством претензий на этническое (зачастую этнократическое) господство в экономической сфере. И это подтверждает вся практика развития новых постсоветских государств. Вместе с тем было бы упрощением сводить этноэкономические притязания только лишь к проявлениям экономического национализма. У любой этнической общности, как уже упоминалось выше, существуют свои экономические потребности и интересы, требующие удовлетворения и реализации. Именно поэтому имеются объективные основания для существования явлений, обозначающихся в содержании понятия «этническое предпринимательство». На это одним из первых обратил внимание немецкий социолог и философ В. Зомбарт [4]. В современной отечественной литературе об этом явлении пишут В. В. Радаев [6], С. В. Рязанцев [7], Ж. Т. Тощенко [9].

Этническое предпринимательство, рассматриваемое как объективное экономическое явление, предполагает субъектов, участников предпринимательства как определенного вида социальной деятельности. Естественно, что далеко не все этносы в равной мере проявляют себя в этой деятельности. Коренная причина этого заключается не в расовых и биологических особенностях, а в характере социальных отношений, формирующихся в процессе развития той или иной этнической общности.

Целесообразно выделить несколько групп факторов, оказывающих наибольшее влияние на формирование особенных предпринимательских склонностей и ориентации людей, принадлежащих к различным этносам.

Во-первых, это факторы природно-климатического характера, ориентирующие людей на занятие теми профессиями, теми видами деятельности, которые вытекают из исторически сложившихся видов экономики, обусловленных объективными условиями их существования.

Во-вторых, это факторы социальной среды, которые создают возможности предпочтительных занятий теми или иными видами труда или являются порождением маргинального положения этнических общностей в случае их вытеснения из социально одобряемых и престижных сфер экономики.

В-третьих, это социально-психологические факторы, обусловленные обычаями, традициями, этническими предпочтениями в сфере экономических отношений, которые обычно складываются в течение веков и тысячелетий.

Исторически сформированное этническое предпринимательство присуще диаспорам, находящимся продолжительное время вне основного ареала расселения своего народа. Для диаспорального предпринимательства характерны следующие черты.

Во-первых, это производство и поставка этнических товаров для коренного населения — предложение «экзотики» на местных рынках.

Во-вторых, это удовлетворение потребностей местного населения в разного рода услугах, которые недостаточно или слабо развиты в конкретном регионе.

И, в-третьих, это заполнение слабозащищенных и неустойчивых рынков, непрестижных сфер экономической деятельности, которыми коренное население не желает заниматься.

Так, корейские диаспоры, проживающие в США, Китае, Японии, России, странах СНГ и Латинской Америке, демонстрируют примеры выживания в труднейших социально-экономических и политических условиях. Но нельзя сказать, что виды их социально-экономической деятельности замыкаются только на сельскохозяйственной, как в России со времен Советского Союза, когда представители корейского населения славились наиболее богатыми урожаями лука. В США, например, в Лос-Анджелесе корейское предпринимательство характеризуется сетью торговых точек и магазинов самой разнообразной направленности. В Казахстане среди корейцев много крупных и средних предпринимателей, но в то же время значительное их количество занято в бюджетной сфере и наемном труде.

Главными причинами существования диаспорального предпринимательства являются тесная связь маргинальности социального положения иммигрантов со стремлением к выживанию любой ценой. Дело не только в том, что тяготы миграции становятся фильтрами, через которые проходят люди наиболее деятельные (большинство из покинувших родину не отличались ранее особыми предпринимательскими талантами). Но в положении этих людей в их новой среде при дискриминации на рынке труда и затрудненности профессиональной карьеры, а часто неготовности к массовым индустриальным типам занятий, они встречаются с ограничением возможностей достижения более высокого социального статуса и вхождения в престижные круги принимающего общества. Чужая культурная среда, языковые барьеры, прохладное отношение коренного населения, а для большинства вчерашних иммигрантов и беженцев нелегкая смена занятий, — все это закрепляет маргинальный статус.

Таким образом, в современных условиях глобализации главным субъектом этнического предпринимательства становятся адаптационные сообщества – диаспоральные общины. Оставаясь во многих отношениях «чужаками», представители пришлых этносов, «еретики» и «иноверцы» менее дорожат господствующими в данном обществе статусными позициями (по крайней мере, материальное положение, как правило, заботит их больше, нежели социальный статус). Они менее стеснены поведенческими нормами, цементирующими местное сообщество, и поэтому оказываются, во-первых, более открытыми для всякого рода инноваций, а во-вторых, более свободными в выборе наступательных стратегий по отношению к представителям господствующего этноса (которые, со своей стороны, считают это проявлением «беспринципности»). Сохраняющаяся же относительная обособленность этнических коммун и «внутренних городов», с одной стороны, рождает спрос на традиционные для этого этноса товары, а с другой – формирует сети деловой поддержки – капиталом и информацией, рабочими руками и заказами.

Миграционные процессы в условиях глобализации напрямую определяют трансформацию диаспоральных общин в трансграничные, в связи с чем их этноэкономические притязания приобретают транснациональный характер. Так, В. Ф. Галецкий в качестве главного субъекта глобализации определяет транссистемный интегративный слой, под которым он подразумевает космополитические группы. Эти сообщества чувствуют себя везде как дома, поскольку являются глобальными деловыми и профессиональными элитами [3]. Еще дальше в рассуждениях о растущей роли диаспоральных общин в условиях глобализации идут С. К. Бондырева и Д. В. Колесов. Они считают, что «контроль за государством может получить некая межнационально-интернациональная структура и, возможно, с преобладанием представителей какой-либо диаспоры, поскольку идея глобализации как нельзя лучше отвечает психологии и идеологии именно диаспор, отрицающих государственность и провозглашающих «открытое общество» [1, с. 291].

В этих условиях значение социально-экономического анализа этничности состоит в том, что он является эвристическим инструментом в процессе научного поиска механизмов сочетания эффективности этнического предпринимательства и безопасности национальных государств. Данный вывод весьма актуален для России, испытывающей давление постсоветской миграции. Практика применения в различных регионах нового, начавшего действовать с 15 января 2007 года, миграционного законодательства показывает недостаточную просчитанность последствий «замещения» иммиграционного «рыночного» ресурса на отечественный. Именно поэтому России следовало бы стремиться к выработке особой, соответствующей ее реалиям, стратегии,

направленной на оптимизацию регулирующего воздействия на этнические компоненты социально-экономических отношений.

Что касается методологии изучения социально-экономических аспектов этничности, то дело не только в необходимости привлечения научного инструментария геополитики, геоэкономики, социальной антропологии, этнологии и этнопсихологии. Помимо смежных усилий различных дисциплин требуется решить главную, на наш взгляд, исследовательскую задачу: интегральное, социально-философское осмысление реалий экономического пространства, в котором разворачиваются этнические процессы. Именно на такой методологической основе целесообразен анализ таких, в частности, понятий, как «национальная экономика», «этническая экономика», «этническое предпринимательство». При условии соблюдения данного требования, с учетом последствий распада СССР и процессов глобализации, станет возможным вести обсуждение известной проблематики с применением термина «этноэкономические процессы».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бондырева С. К., Колесов Д. В.* Миграция (сущность и явление). М.: Изд-во Моск. психолого-социального ин-та; Воронеж: Изд-во НПО «МОДЭК», 2004.
2. *Василик М. А.* Политология: Словарь-справочник. М.: Гардарики, 2000.
3. *Галецкий В. Ф.* Транссистемный интегративный слой как главный субъект глобализации // Народонаселение. 2003. № 2.
4. *Зомбарт В.* Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного общества. М., 1924.
5. *Мельник В. А.* Современный словарь по политологии. Минск: Книжный Дом, 2004.
6. *Радаев В. В.* Этническое предпринимательство: Мировой опыт и Россия // Полис. 1993. № 5.
7. *Рязанцев С. В.* Этническое предпринимательство как форма адаптации мигрантов // Общественные науки и современность. 2000. № 5.
8. Словарь философских терминов. М.: ИНФРА-М, 2004.
9. *Тощенко Ж. Т.* Этнократия: История и современность. Социологические очерки. М.: Российская политическая энциклопедия, 2003.

Н. В. Роднина

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ): ПРОГРАММНЫЕ НАМЕРЕНИЯ

Агропромышленный комплекс (АПК) – один из самых крупных народнохозяйственных комплексов республики, включающий отрасли, имеющие тесные экономические и производственные взаимосвязи, специализирующиеся на производстве сельскохозяйственной продукции, ее переработке и хранении. От устойчивого функционирования аграрного сектора в значительной степени зависит уровень жизни сельского населения.

Начиная с 1992 г. в аграрном секторе осуществляются институциональные преобразования, совершенствуются внутривладельческие отношения, зарождается межфермерская и потребительская кооперация.

Восстановление управляемости агропромышленным комплексом как единым организационно-правовым объектом, поддержание эффективного разделения производства между предприятиями и хозяйствами различных форм собственности на основе гибкого сочетания рыночных принципов с государственным воздействием, повышение уровня жизни селян – основные направления аграрной политики республики в истекший период.

Формирование эффективного и конкурентоспособного агропромышленного производства, способного обеспечить продовольственную безопасность, стабилизацию и укрепление аграрного сектора республики, повышение уровня социального и инженерного обустройства жизни поселений, намечалось осуществить за счет реализации мероприятий «Президентской программы социально-экономического развития села Республики Саха (Якутия) на 2002–2006 гг.» [3].

Главными задачами программы по развитию животноводства на 2002–

2006 г. были определены: стабилизация численности и прирост поголовья сельскохозяйственных животных в хозяйствах всех категорий, увеличение объемов производства и улучшение качественных показателей за счет повышения продуктивности и снижения затрат на производство.

В числе основных мер в животноводстве намечалось воздействие на главные факторы — наследственные, породные особенности, через повышение уровня и полноценности кормления сельскохозяйственных животных, сокращение яловости, улучшение сервисных зоотехнических, ветеринарных работ и услуг.

Кроме этого, программой предусматривалось повышение концентрации производства продукции животноводства в тех районах, которые характеризуются высокой плотностью населения.

Улучшение социально-экономических условий жизни коренных народов, изменения в системе оплаты труда и проведение организационно-технических мероприятий должны были обеспечить стабилизацию и дальнейшее развитие домашнего северного оленеводства и табунного коневодства.

Развитие земледелия предлагалось за счет совместных с федеральной комплексной программой «Повышение плодородия почв России на 2002—2005 годы» [2] мероприятий по регулированию физико-химических и агрохимических свойств почвы, повышению эффективности использования земель, предотвращению и устранению деградации почв, проведению водоводов.

На рост объемов продукции растениеводства, впрочем, как и всего сельскохозяйственного производства, должны были оказать позитивное влияние мероприятия по материально-техническому обеспечению, созданию системы последовательного обновления и укрепления производственной базы товаропроизводителей. Повышению производственного потенциала сельскохозяйственного производства, техническому и технологическому перевооружению способствовало развитие лизинговых отношений.

В результате реализации мероприятий программы в последние годы проявились некоторые положительные тенденции в развитии агропромышленного производства: достигнут по сравнению с 2001 г. прирост производства по отдельным видам сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров: мяса (в живом весе) на 16,2%, молока — на 14,5, яиц — на 61,6, масла животного — на 34,3, макаронных изделий — на 17,4, товарной пищевой рыбной продукции — на 85%, намечалось сокращение удельного веса убыточных хозяйств.

За счет реализации мероприятий программы объем валового производства сельского хозяйства в 2006 г. достиг 13 131,8 млн руб. с ежегодным реальным ростом в среднем 1,1% (рис. 1).

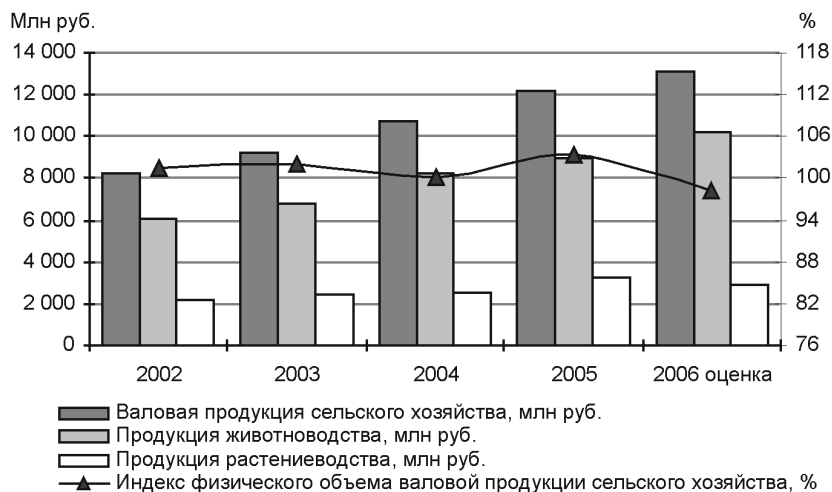


Рис. 1. Валовая продукция сельского хозяйства Республики Саха (Якутия) за 2002–2006 гг.

Более эффективно стали действовать отдельные инструменты государственного регулирования, в том числе комплексные мероприятия по улучшению социально-экономических условий жизни коренных малочисленных народов Севера, стабилизации и дальнейшему развитию домашнего северного оленеводства, возмещению затрат на производство сельскохозяйственной продукции и вылов рыбы.

Выплаты заработной платы оленеводам и чумработникам за счет бюджета республики, субсидий на поддержку оленеводческих хозяйств, сохранность и увеличение поголовья, возмещение части компенсационных затрат на топливо и ГСМ обеспечили прирост поголовья оленей на 19,5%.

Субсидирование закупок промысловой пушнины, возмещение стоимости лицензий, обеспечение спецодеждой и табельным снаряжением увеличили объемы заготовок пушнины соболя на 27,7%, белки – на 118, ондатры – на 65,9%, белого песца почти в 5 раз и рыбы – почти в 2 раза.

За годы реализации программы численность экономически активного населения увеличилась по сравнению с 2001 г. на 4,8%, в том числе в городской местности на 2,9% и сельской – на 9,2% (табл. 1).

За этот же период доля занятых в городской местности снизилась, а в сельской – возросла. Отмечается снижение показателя сельской безработицы (на 2,4 п. п. по сравнению с уровнем 2001 г.).

Для преодоления разрыва в уровне жизни и социального обеспечения между городом и селом за 2002–2005 гг. введено в действие дошкольных учреждений на 1047 мест, из них на 877 мест (83,8%) в сельской местности. Введены больничные учреждения на 1538 коек, в том числе в сельской местности –

на 450 коек, или 29,3%, амбулаторно-поликлинические учреждения – на 1874 посещения в смену, в том числе в сельской местности – на 434 посещения в смену, или 23,2%.

Таблица 1

**Структура экономически активного населения Республики Саха (Якутия)
за 2001–2006 гг., чел.**

Экономически активное население	2001	2002	2003	2004	2005	Февраль – ноябрь 2006
Мужчины	243 591	245 645	251 304	252 114	246 550	251 991
Женщины	229 771	247 279	244 436	240 965	236 875	243 990
В городской местности	332 946	341 038	338 571	338 537	329 620	342 684
В сельской местности	140 417	151 886	157 169	154 542	153 804	153 296
Всего	473 362	492 924	495 740	493 079	483 425	495 981

Построено 1 326 км газопроводов, из них 315 км магистральных газопроводов, 191 км газопроводов-отводов, 820 км межпоселковых и внутрипоселковых газовых сетей, что позволило практически завершить работы по газификации всех сел, расположенных вдоль магистрального газопровода Кысыл-Сыр – Мастах – Берге – Якутск, газифицировать с. Кюль Верхневиллюйского улуса от магистрального газопровода Виллойск – Верхневиллюйск, приступить к строительству магистрального газопровода к с. Бердигестях, начать работы по газификации с. Бясь-Кюель Горного улуса.

За этот период переведены на газовое топливо 70 котельных и газифицирован 11 421 жилой дом.

Для обеспечения электроснабжения сельскохозяйственного производства и социально-бытовой сферы села в 2002–2006 гг. введены в эксплуатацию 23 дизельные электростанции в сельских населенных пунктах, построены линии электропередачи в 13 селах протяженностью 69,2 км.

Вместе с тем используемых мер для устойчивого и динамичного развития аграрного сектора, достижения реального экономического роста во всех отраслях сельскохозяйственного производства оказалось недостаточно (рис. 2).

При увеличении поголовья оленей по сравнению с 2001 г. на 8,6% в 2006 г. отмечается сокращение поголовья крупного рогатого скота на 8,4% (коров – на 3%), лошадей – на 1%, свиней – на 37% и птицы – на 20,6%.

Общая посевная площадь в 2006 г. составила 45,5 тыс. га, что меньше уровня 2001 г. на 12,8 тыс. га (22%). Сокращение посевных площадей сель-

скохозйственных культур отмечено по зерновым на 45,8%, картофелю и овощам – на 20,7%. Ежегодное сокращение посевных площадей в среднем достигало 8,5%.



Рис. 2. Показатели производства основных видов продукции предприятий АПК Республики Саха (Якутия) за 2001–2006 гг., т

В результате в 2006 г. сбор урожая по всем видам продукции растениеводства ниже уровня 2001 и 2005 гг., в том числе: по зерновым культурам – соответственно на 23,2% и 10,7%; картофелю – на 5% и 29,6%; овощам открытого и закрытого грунта – на 4,8% и 18,6% (рис. 3).



Рис. 3. Посевная площадь и валовой сбор сельскохозяйственных культур в Республике Саха (Якутия) за 2002–2006 гг.

Дополнительными сдерживающими развитие земледелия факторами явились нехватка у предприятий и хозяйств оборотных средств на приобретение семенного материала, горюче-смазочных материалов, запасных частей на восстановление сельскохозяйственной техники, а также значительный износ тягловой техники и парка сельскохозяйственных машин.

Дополняется список невыполнением полного комплекса мероприятий по сохранению и повышению плодородия почв, переводом части посевов зерновых на кормовые в связи с запаздыванием созревания, неблагоприятными природно-климатическими и погодными условиями.

Анализ причин позволяет сделать вывод о том, что только на основе преобразования форм собственности, развития заготовительно-сбытовой деятельности и системы инфраструктурного обеспечения динамичного развития во всех отраслях агропромышленного производства обеспечить невозможно.

Достижение программных параметров развития АПК республики возможно только при мощной поддержке государства в виде системы рычагов и стимулов, с помощью которых государство участвует в рыночных процессах на правах субъекта рыночных отношений, обеспечивая устойчивое развитие агропромышленного производства, т. е. государственного регулирования.

Государственное регулирование в развитых странах базируется на применении преимущественно экономических методов: ценовой, налоговой, кредитной политики, бюджетных дотаций и субсидий. Различия определяются географическими, историческими, культурными особенностями стран, их предпочтениями.

Современную политику Российской Федерации в области агропромышленного производства можно охарактеризовать как политику свободного выбора путей, форм и способов регулирования развития и производственной деятельности.

Анализ применяемого экономического механизма регулирования аграрного сектора как в Российской Федерации, так и в республике показывает, что проведенные экономические преобразования оказались недостаточными для устойчивого и рентабельного ведения хозяйства.

Механизм регулирования аграрного производства должен представлять собой комплексную, взаимоувязанную и взаимообусловленную систему законодательно-правовых, экономических и организационно-административных мер. Государство должно создать правовую основу для стабилизационной работы АПК, поэтому решающая роль в регулировании аграрной сферы принадлежит законодательству, и прежде всего законам и нормативным актам федеральных органов власти и управления.

На создание правовых основ реализации государственной социально-экономической политики в сфере сельскохозяйственного производства, обеспечения населения российскими продовольственными товарами нацелены положения Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» [1].

Методы и рычаги воздействия на производство, включая новый федеральный закон, не учитывают объективные особенности функционирования сельского хозяйства в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях.

Кроме того, в законе неясно отражен механизм взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления. Ответы на вопросы о том, каков должен быть характер этих взаимоотношений, какова должна быть субординация и должна ли она быть вообще, степень вмешательства государственных органов в дела местного самоуправления и т. п., означают, сможет ли местное самоуправление реально исполнять свои функции в интересах аграрного сектора экономики и населения (домохозяйств), занимающегося личным подсобным хозяйством.

Остаются неучтенными особенности функционирования и возможного влияния закона на традиционные отрасли сельского хозяйства – северное оленеводство, табунное коневодство и промысловые направления (охота и рыболовство).

Сбалансированное развитие всех сфер АПК – необходимое условие решения проблемы обеспечения республики продовольствием и сельскохозяйственным сырьем, решение проблем занятости и доходности населения.

В настоящее время в республике разрабатывается второй этап целевой республиканской программы социально-экономического развития села на 2007–2011 гг., который должен обеспечить выработку и внедрение эффективного механизма государственного протекционизма, обуславливающего, в первую очередь, рост товарного производства в сельском хозяйстве и создание условий для ведения расширенного воспроизводства во всех сферах АПК, устранить просчеты и промахи предыдущего этапа, не обеспечившего воплощение задуманного.

Сущность государственного регулирования расширенного воспроизводства в АПК раскрывается через его функции.

- Формирование эффективных квалифицированных субъектов рыночных отношений – реальных собственников, предпринимателей, менеджеров и т. д.
- Обеспечение условий для функционирования рынков земли, материально-технических ресурсов и капитала.
- Создание условий для развития конкурентоспособных продовольственных товаров местного производства.

Система регулирования должна базироваться на следующих основных принципах.

- Рациональное применение механизма аграрного протекционизма, сущность которого заключается в поддержке надежности воспроизводства не только в сельском хозяйстве, но и в других сферах АПК; создание на инновационной основе системы организационно-экономических и нормативно-правовых механизмов по обеспечению благоприятных условий для развития АПК.
- Совершенствование бюджетной политики и механизма государственного регулирования в аграрной сфере, эффективного использования средств государственной поддержки.
- Гибкое сочетание рыночных принципов с государственным воздействием на реализацию социальной направленности.
- Создание адаптированной к природно-климатическим условиям региона системы хозяйствования для эффективного использования имеющихся ресурсов и более полного использования потенциала биосистемы.

Целесообразно осуществить переориентацию государственных функций от управления конкретными предприятиями, как это наблюдалось на протяжении последних 5 лет, к экономическому регулированию взаимодействия между субъектами рыночного хозяйства.

Формирование единого экономического пространства аграрного сектора экономики возможно обеспечить через тесное взаимодействие интересов государства и негосударственных формирований, к примеру, путем создания инновационно-инвестиционной финансовой структуры АПК, фонда ценовой поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, развития интеграционных процессов с перерабатывающими предприятиями и создания интегрированных агроформирований.

При этом средства фонда направлять не только на поддержку гарантированных цен и проведение закупочных и товарных интервенций, но и залоговых операций за счет средств республиканского бюджета.

Указанные меры повысят эффективность аграрного сектора, создадут благоприятный климат для развития эффективных производителей, выведут с рынка несостоятельные предприятия и хозяйства, на поддержку которых в течение последних лет расходовались огромные государственные средства.

Зональная система развития агропромышленного комплекса обеспечит концентрацию сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий в точках роста промышленного, транспортного и энергетического комплексов республики.

При этом разработка региональных схем размещения производительных сил повысит экономический и социальный эффект от этих мер с общей увязкой с проблемами занятости населения.

Крупные сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия заслуживают проведения в отношении их избирательной политики. Они должны получать кредиты по строго целевому назначению, с обязательным контролем за использованием выделенных средств и исключением практики огульного списания полученных ссуд. При этом указанные средства предприятиям должны выделяться в рамках специальных программ на конкурсной основе.

Создание благоприятного инвестиционного климата для специализированных сельскохозяйственных предприятий по производству продукции животноводства, растениеводства и промыслового хозяйства, правильное определение стратегии их развития, включая укрепление материально-технической базы с соответствующей фондоотдачей, должны содействовать формированию конкурентоспособных товаропроизводителей.

В связи с изменениями социально-экономической структуры сельскохозяйственного производства, доли в валовой сельскохозяйственной продукции хозяйств населения требуется большее внимание уделить индивидуальному сектору аграрной экономики.

Основной задачей в отношении крестьянских (фермерских) хозяйств является не столько создание новых хозяйств, сколько повышение устойчивости и подготовка условий для их последующего роста и развития.

Агропродовольственная политика и государственное регулирование до 2011 г. должны быть направлены на формирование экономически активных субъектов хозяйствования, создание долгосрочных институциональных стимулов, благоприятной среды для расширения производства конкурентоспособной продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О развитии сельского хозяйства: Федеральный закон от 29.12.2006 г. № 264-ФЗ. Информационно-поисковая система «Консультант-Плюс».
2. Повышение плодородия почв России на 2002–2005 годы : федеральная целевая программа. <http://www.programs-gov.ru/ext/103/content.htm>.
3. Президентская программа социально-экономического развития села Республики Саха (Якутия) на 2002–2006 годы: утв. постановлением Государственного собрания (Ил Тумэн) Республики Саха (Якутия) от 17.10.2002 г. СЗ № 96-П. Информационно-поисковая система «Консультант-Плюс».

А. Н. Демьяненко

ТЕОРИЯ КЛАСТЕРОВ НА РОССИЙСКОЙ ПОЧВЕ (о книге «Нижнее Приангарье на новом этапе освоения: возможности формирования промышленных кластеров»)

Вряд ли можно найти в отечественной регионалистике наиболее часто употребляемое слово, нежели «кластер». В то же время попыток перейти от общих суждений о пользе переноса теории кластеров на отечественную почву к реализации основных положений этой теории применительно к решению российских крупных региональных проблем практически нет. Хотя редкий документ как федерального, так и регионального, а иногда и местного уровня, претендующий на стратегичность, обходится без использования кластерного подхода, но зачастую — это не более чем дань моде.

Рецензируемая работа (Нижнее Приангарье на новом этапе освоения: возможности формирования промышленных кластеров. Новосибирск: ИЭОПП, 2007. 78 с.) обладает целым рядом свойств, выгодно отличающих ее среди уже достаточно большого массива отечественных публикаций по кластерной проблематике. Особо следует отметить то, что В. Ю. Малов с соавторами предприняли своего рода сквозное исследование. Начав с анализа основных положений кластерной теории, они продемонстрировали возможности этой теории (и не только ее) в решении крупной региональной народнохозяйственной проблемы, выйдя в конечном итоге на вполне обоснованные и конкретные предложения по формированию лесопромышленного кластера в Нижнем Приангарье. Еще одно несомненное достоинство работы — она опирается на результаты многолетних исследований проблем развития

Нижнего Приангарья, выполнявшихся в том числе и при непосредственном участии авторов рецензируемой работы [4; 5; 6; 8].

Итак, есть все основания пройти вслед за авторами от общего к частному. Поэтому необходимо для начала посмотреть, в какой мере авторам удалось справиться с крайне сложной в теоретико-методологическом плане проблемой, каким образом соотносятся процессы образования территориально-производственных комплексов (ТПК) и процессы формирования и функционирования кластеров.

Авторы начинают свой анализ с поиска сходств и различий в ТПК и кластерах, делая при этом замечательную оговорку: «Нельзя сказать, что существует какое-то общепринятое определение ТПК» (3, с. 5). Вряд ли это большая беда, дело в том, что желание уточнить и расширить то или иное определение захватывает, поэтому вряд ли стоит тратить время на поиск единственно верного, а, следовательно, точного определения, будь-то ТПК или кластер. Другое дело, что любой исследователь, столкнувшись с проблемой неоднозначности понятийно-терминологического аппарата, должен зафиксировать свою позицию, показать, на каких исходных теоретико-методологических посылах основана его работа.

Так как и «ТПК», и «кластер» отличаются значительным многообразием трактовок, В. Ю. Малов с соавторами взяли в качестве базовых определения, данные в разное время М. К. Бандманом и И. В. Пилипенко, которые, по мнению авторов рецензируемой работы, наиболее адаптированы к ее целям. Только не совсем понятно – почему определение М. Портера: «Кластер, или промышленная группа, – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [7, с. 207]¹ хуже определения И. В. Пилипенко². Однако это дело вкуса. Принципиальное же значение имеет выявление различий между ТПК и кластерами, которое выполнено авторами рецензируемой работы.

Всего ими обнаружено четыре принципиальных отличия.

1. *Происхождение.* ТПК – плод научных проработок советских ученых, некоторая «искусственность» таких образований. Кластер – продукт действия рыночных сил. ТПК – для плановой экономики, кластеры – для рыночной.

¹ Впрочем, в той же работе М. Портера содержится и более развернутое определение, а именно: «Кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу» [7, с. 205–206].

² Интересно, что, приведя определение кластера по И. В. Пилипенко, В. Ю. Малов с соавторами от него отходят, и причем достаточно далеко, хотя и не в сторону М. Портера.

2. *Местоположение.* ТПК — для районов нового освоения. Кластеры — для староосвоенных регионов.

3. *Направленность.* ТПК — технико-экономическое образование, цель создания — получение продукта для следующих стадий передела. Кластер — социально-экономическое, с особой ролью человеческого фактора, ориентация на конечного потребителя.

4. *Состав и структура.* ТПК — преимущественно отрасли тяжелой промышленности, управляемые из единого центра. Кластер — множество равноправных мелких и средних высокотехнологичных компаний, добровольно объединенных для достижения общих целей (3, с. 6).

Начнем с происхождения — действительно, вряд ли кто будет оспаривать здесь приоритет отечественной науки. Что касается дихотомии «плановая экономика — рыночная экономика», то она представляется не совсем уместной: в реальной экономике невозможно найти ни чистой «рыночной», ни сугубо «плановой» экономики. Граница, судя по всему, проходит в другой плоскости: социалистическая экономика — рыночная экономика.

Что касается местоположения, то и здесь не все так просто. Во-первых, существует огромное число публикаций, посвященных проблемам территориально-производственного комплексобразования в староосвоенных районах СССР, а во-вторых, — кто и когда доказал, что кластеры не могут формироваться в районах нового освоения? Более того, исторический опыт, скажем, рыбопромыслового освоения побережья Амурского лимана или горнопромышленного освоения Нижнего Амура свидетельствует в пользу того, что если и не кластеры, то структуры, очень на них похожие, возникали задолго до того, как их впервые описал М. Портер¹.

Относительно же направленности авторы очень верно подметили, что ТПК — это, действительно, прежде всего, технико-экономические образования, тогда как кластеры — социально-экономические. Хотя и здесь нужна оговорка. Если обратиться к работам И. Г. Александрова, Н. Н. Колосовского 20-х гг. XX в., то «социальная» составляющая в них была достаточно явно выражена. Н. Н. Колосовский полагал, что под ТПК «следует подразумевать взаимообусловленное (соподчиненное) сочетание производственных предприятий и селитбы (населенных мест)» [1, с. 138]².

Теперь о составе и структуре. Здесь опять определенное упрощение ситуа-

¹ Подобного рода примерами до портеровских кластеров насыщена отечественная литература по проблемам колонизации Дальнего Востока и Сибири. При желании их можно обнаружить в работах таких разных исследователей, как Леруа Болье и Ф. Бродель. Это дает основание предположить, что кластеры как особый тип сетевых структур появились не вчера. Другое дело, что в экономиках постиндустриального типа именно они обеспечивают конкурентоспособность не только региональной, но и национальной экономики.

² Впрочем, рецензент не первый, кто обращает на это внимание. Аналогичного мнения придерживался, в частности, и М. К. Бандман (см., напр.: [2, с. 22–23]).

ции. При желании нетрудно привести десятки работ отечественных авторов, начиная с работ А. В. Чайнова [10], в которых самым детальным образом разрабатывались вопросы территориально-производственного комплексобразования в аграрной сфере. А вот что касается дихотомии «крупное – мелкое производство», это действительно принципиально. Хотя и здесь есть один вопрос – почему речь идет о множестве высокотехнологических компаний? А невысокотехнологическим компаниям разве нет места в кластере?

Последующий анализ совместимости концепции ТПК и кластерной теории приводит авторов рецензируемой работы к двум выводам. Во-первых, и ТПК-подход, и ТПК-объект работают в условиях рыночной экономики. Во-вторых, концепции ТПК и кластеров являются, скорее всего, взаимодополняющими, а не конкурирующими теоретическими конструкциями.

Во второй главе, которая имеет весьма спорное, но необычайно модное название «Нижнее Приангарье: государственно-частный инвестиционный проект», содержится целый ряд крайне интересных результатов и исследовательских подходов. Некоторые из них небесспорны, но это и является достоинством научной работы.

Прежде всего следует заметить то, что крайне редко встречается в подобного рода работах, – детально, четко и со вкусом прописан исторический контекст разработки программы освоения Нижнего Приангарья. Причем речь идет именно об историческом контексте, а не, как это часто бывает, исторической справке. Поэтому общий вывод, к которому приходит В. Ю. Малов с соавторами: «Только последовательное расширение в перспективе структуры обрабатывающих производств позволит повысить интегральный эффект от целевых вложений инвестиционного фонда в энергетическую и транспортную инфраструктуру этой территории» (3, с. 24), представляется вполне логически обоснованным.

При этом проблема развития Нижнего Приангарья оказывается как бы вложенной в проблему более высокого уровня: формирования Северного широтного пояса экономического развития, который, в свою очередь, выступает средством решения проблемы еще более высокого иерархического уровня – укрепления единого экономического пространства страны, опираясь не только на сырьевые ресурсы, но и на транспортно-логистические возможности¹.

Реализация отмеченных выше возможностей, по мнению авторов рецензируемой работы, предполагает создание не узкоспециализированных очагов развития, а интегрированных производственно-транспортных зон (ИПТЗ). Под ИПТЗ понимается «совокупность взаимосвязанных промышленных и

¹ Подробно круг проблем, имеющих отношение к формированию Северного широтного пояса, рассмотрен в: [9].

транспортных узлов, отражающая пространственную специфику композиционного формирования и развития транспортного комплекса края и взаимодействия с хозяйствующими субъектами в зоне тяготения к основному транспортному узлу» (3, с. 25). Далее вновь появляется этот же термин (3, с. 50), правда, без упоминания «края», как и в работе «Проблемные регионы ресурсного типа: Азиатская часть России» [9].

Конечно, авторы вправе вводить те или иные термины, и вряд ли бы стоило обращать внимание на появление ИПТЗ, если бы не ряд обстоятельств. Во-первых, ИПТЗ очень напоминают ТПК-объект, о котором речь шла в первой главе. Во-вторых, ИПТЗ в дальнейшем фактически выступают в качестве инструмента решения целого круга исследовательских и прикладных задач, т. е. фактически речь идет о ТПК-подходе.

В частности, по мнению авторов, «совокупность ИПТЗ следует рассматривать как основу для экономического районирования края с целью разработки стратегических направлений развития экономики в средне- и долгосрочной перспективе» (3, с. 25). Это следует из того, что В. Ю. Малов с соавторами полагает, что «именно эта форма развития производительных сил отвечает задачам комплексного развития территорий; учитывает особую роль транспорта на современном этапе; предоставляет большую степень свободы для создания новых хозяйствующих субъектов и др.» (3, с. 50).

Разделяя мнение авторов, что территориальные комплексы именно та форма, тем не менее, остается не очень ясное понимание природы ИПТЗ, места этого термина в системе таких понятий, как социально-экономический район, ТПК, районирование, стратегическое управление региональным развитием. Можно предположить, что и авторы рецензируемой работы, явно ощущая необходимость введения ряда новых понятий, ограничились скорее постановкой вопроса (что само по себе дорого стоит), нежели его решением. В связи с чем возникает ряд вопросов.

1. Если экономическое районирование осуществляется на основе «производственного принципа», как сложилось в отечественной науке с 20-х гг. XX в., то ИПТЗ (т. е. совокупность промузлов) действительно могут быть положены в основу экономического районирования. Но если речь идет об экономическом районировании, осуществляемом на иных принципах, то в этом случае авторы фактически имеют в виду отождествление «экономического» и «производственного».

2. Является ли Нижнее Приангарье, будучи проблемным регионом ресурсного типа, одновременно экономическим районом? Если да, то как Нижнее Приангарье соотносится с «непроблемными» регионами Красноярского края (административно-территориальным образованием), а также с Северным широтным экономическим поясом (т. е. с территориальным экономи-

ческим образованием)? Кстати, а как соотносится Нижнее Приангарье (как проблемный регион ресурсного типа) и Нижнеангарская ИПТЗ (3, с. 50)? А что значат в терминах экономической географии и региональной экономики Западная и Восточная части Нижнего Приангарья? Это подрайоны или районы более низкого таксономического уровня?

3. Из чего состоят ИПТЗ? Из определения следует, что из промышленных и транспортных узлов, среди которых выделяют еще основные (что в неявном виде предполагает и неосновные, и иные, скажем, полуосновные?). Но затем в тексте появляются промышленно-транспортные узлы, внутри которых выделяются индустриальные, а в ряде случаев еще транспортные ядра. Интересно, что при рассмотрении Мотыгинского промышленно-транспортного узла вводится еще и понятие ареал, «так как по территории он шире промузла» (3, с. 52).

Приведенный перечень возникших вопросов (который у другого читателя может быть совсем иным) — свидетельство того, что появление нового класса задач требует адекватного понятийно-категориального аппарата. И решить эту проблему, конечно, невозможно как в рамках исследования (да и авторы рецензируемой работы такой задачи перед собой не ставили), так и путем простого заимствования из советского прошлого или зарубежного настоящего.

Решение проблем Нижнего Приангарья В. Ю. Малов с соавторами видят на базе механизмов государственно-частного партнерства, с чем трудно не согласиться. Вот здесь и начинается самое интересное. Дело в том, что не так часто в отечественной литературе можно встретить содержательную научную дискуссию, имеющую отношение к определению путей развития конкретного региона.

Итак, существует два подхода, один изложен в инвестиционном проекте «Комплексное развитие Приангарья», разработанном Институтом региональной политики (г. Москва)¹, а другой — в рецензируемой работе.

Чтобы как-то упорядочить «за» и «против», следует пойти по алгоритму оценки проектов, предложенному В. Ю. Маловым с соавторами, не вдаваясь при этом в детали.

Первое, что вызывает вполне оправданные сомнения, — это то, что проекты, включенные в «Комплексное развитие Приангарья», «внутренне несбалансированны как по уровню «инвестиционной» восприимчивости, так и по ресурсам общего пользования» (3, с. 41). Действительно, крайне сложно представить себе, как привлечь в район 40–50 тыс. работающих без соответс-

¹ Когда на глаза одновременно попадают Нижнее Приангарье и г. Москва, то лишней раз отдаешь должное поэту, сказавшему: «Большое видится на расстоянии». Но это, конечно, пустяк, хотя и кое-что объясняющий.

твующей миграционной политики, дополненной системой программных действий по подготовке специалистов в крае. Скорее всего, разработчики из Института региональной политики переоценили роль финансовых ресурсов и не учли при этом роль трудовых ресурсов.

И хотя рецензент обещал не обращать внимание на детали, тем не менее трудно пройти мимо таких замечательных примеров. Так, в частности, «проектную выработку ГЭС (Богучанская) может достигнуть скорее всего не раньше 2020 г., а ввод алюминиевого завода (к тому же сразу на полную мощность) намечен на 2016 г.» (3, с. 43).

Второе, весьма убедительно выглядят и сомнения авторов рецензируемой работы в том, что ожидаемая эффективность рассматриваемого инвестиционного проекта может оказаться завышенной, так как:

1. Высока вероятность того, что через 4–5 лет реальная производственная структура Нижнего Приангарья принципиально не изменится.

2. Выбранный набор предприятий слабо адаптирован к изменению внешних условий реализации проекта. Внешние условия реализации проекта (конъюнктура на мировых рынках, внутренний спрос на российском рынке и др.) рассматриваются как очень мягкие: практически уровень цен на всю продукцию принимается исходя из уровня сложившихся максимальных цен (мировых).

3. Выбранная стратегия региона практически исключает развитие на его территории предприятий мелкого и среднего бизнеса в единственной «благодатной» для него отрасли Нижнего Приангарья – лесной (3, с. 45).

Третье возражение сформулировано следующим образом: «Принципиальных изменений в пространственной структуре развития производительных сил Нижнего Приангарья... не ожидается» (3, с. 46).

Поэтому авторы работы «Нижнее Приангарье на новом этапе освоения: возможности формирования промышленных кластеров» считают «целесообразным уточнение проекта развития Нижнего Приангарья, чтобы в результате его реализации удалось действительно создать конкурентоспособный регион в пределах нового Северного широтного пояса экономического развития на базе не столько государственных инвестиций, сколько частных» (3, с. 47).

Основные моменты предлагаемой программы развития Нижнего Приангарья заключаются в следующем.

Во-первых, временной горизонт смещается примерно до 2030 г. В данном случае «размер имеет значение», так как фактически означает переход в иное качество: от инвестиционного проекта (даже если это и мегапроект), рассчитанного на 5–7 лет, к стратегии регионального развития.

Во-вторых, обеспечивается взаимодействие между электроэнергетикой, с

одной стороны, а с другой – с металлургией и лесным комплексом, в границах Нижнеангарского региона.

В-третьих, предполагается государственный подход к освоению всей территории Нижнего Приангарья.

В-четвертых, «реализация проекта должна «работать» на совершенствование *пространственной структуры региона*» (3, с. 49), для того, чтобы обеспечить переход к качественно новой территориально-отраслевой структуре региона, основным элементом которой должна стать ИПТЗ.

В свою очередь создание системы ИПТЗ предполагает формирование соответствующей кластерной политики. Применительно к Нижнему Приангарью «формирование кластера можно ожидать в первой четверти XXI столетия только в лесном сегменте хозяйственного комплекса Нижнего Приангарья» (3, с. 56).

В третьей главе рецензируемого издания рассматривается формирование лесопромышленного кластера, которое, по мнению авторов, предполагает следующую последовательность действий.

На первом этапе осуществляются анализ и диагностика условий формирования кластера, определение мотивации потенциальных участников, состояния их капитала и ресурсов, оценка перспектив дальнейшего развития предприятий-участников.

На втором этапе разрабатывается механизм формирования кластерной структуры: выявляются реальные и потенциальные участники, заинтересованные в процессе интеграции, определяются принципы, на основании которых функционирует кластер, – общая стратегическая цель участников и корпоративная стратегия развития, комплексность, интеграционная взаимосвязь.

На третьем этапе происходит формирование кластерной структуры, которое состоит в организационном построении, определении масштабов совместной деятельности участников, формирования норм и правил взаимодействия между участниками.

На четвертом, заключительном этапе производится оценка социально-экономической эффективности и дальнейшего стратегического развития кластерной структуры (3, с. 59–61).

И в то же время необходимым условием создания регионального лесопромышленного кластера в Нижнем Приангарье В. Ю. Малов с соавторами считают «проведение целенаправленной государственной региональной экономической политики. Без этого невозможно будет не только создание конкурентоспособных малых и средних предприятий, но и впоследствии создание высокотехнологичных фирм» (3, с. 76). Здесь, конечно, при желании можно поспорить и о том, насколько обосновано включение в региональный

кластер того или иного объекта (3, с. 75), и о том, какова должна быть роль государства в создании условий для формирования лесопромышленного кластера. Но оставим это для других дискутантов.

Отдельного внимания заслуживает «Заключение», в котором содержатся четыре итоговых вывода, представляющих не только теоретический, но и практический интерес. Наиболее интересны первые два.

Первый вывод: «Давно уже ставший традиционным «ТПК-подход» и набирающий силу «кластерный подход» к исследованию проблем регионального развития не являются ни конкурентами, ни антиподами. У каждого из них есть *своя сфера применения*, причем определяющим является не тип социально-экономической формации, а уровень освоенности территории и масштаб намечаемых преобразований. В соответствии с ними должны быть сформированы и институциональные условия» (3, с. 77). Здесь необходимо сделать паузу. Ибо, если можно согласиться с тем, что две упомянутые выше теоретические концепции не являются конкурентами и антиподами и что у каждой из них есть своя сфера применения, а, следовательно, и свои требования к институциональным условиям, то критерии разграничения этих сфер применения вызывают сомнения.

Второй вывод, к которому приходят авторы рецензируемой работы: «Для «ТПК-объекта» как целостного формирования, создаваемого для решения задач национального уровня значимости, информация не является «ограниченным ресурсом»: *что, когда, где и как создавать, определяется «внутри» единого проекта*, что характерно не только для условий плановой экономики. Для кластера именно информированность взаимодействующих элементов (фирм, компаний, организаций) должна обеспечить их конкурентоспособность путем постоянного создания и внедрения нововведений. Для кластеров сами инновации являются продуктом их деятельности, причем как на стадии появления, так и на стадии их внедрения. Можно сказать, что инновации – это «критерий» для будущей модели кластера» (3, с. 77). Возникает ощущение, что, говоря о ТПК-объектах, авторы рецензируемой работы соотносят их с управлением проектами, как производственно-экономическими объектами. В то же время абсолютизация инновационности, как одной из характеристик кластеров, также вызывает определенные сомнения.

Но вот что вызывает абсолютное непонимание, так это тираж – 100 экземпляров. По мнению рецензента, такой тираж не позволяет ознакомиться с работой широкому кругу ученых и специалистов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Колосовский Н. Н.* Производственно-территориальное сочетание (комплекс) в советской экономической географии / География хозяйства СССР. М.: Географгиз, 1947.
2. Моделирование формирования территориально-производственных комплексов. Новосибирск: Наука, 1976.
3. Нижнее Приангарье на новом этапе освоения: возможности формирования промышленных кластеров / В. В. Воробьева, Т. Н. Есикова, В. Д. Ионова, В. Ю. Малов. Новосибирск: ИЭОПП, 2007.
4. Нижнее Приангарье: логика разработки и основные положения концепции программы освоения / М. К. Бандман, В. В. Воробьева, И. Д. Ионова и др. Новосибирск: ИЭиОПП, 1996.
5. Нижнее Приангарье: от разработки Федеральной целевой программы к ее реализации / С. А. Аринчин, М. К. Бандман, В. В. Воробьева и др. Новосибирск: ИЭиОПП, 1998.
6. Нижнее Приангарье: социально-экономическое развитие региона. Новосибирск: ИЭиОПП, 1993.
7. *Портер М.* Конкуренция. М.: Вильямс, 2000.
8. Проблемные регионы ресурсного типа: прогнозирование и реализация программ освоения / Под ред. М. К. Бандмана, В. Ю. Малова. Новосибирск: ИЭиОПП, 1998.
9. Проблемные регионы ресурсного типа: Азиатская часть России / Под ред. В. А. Ламина, В. Ю. Малова. Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2005.
10. *Чаянов А. В.* Местные комбинаты по первичной переработке сельскохозяйственных продуктов // Сельское хозяйство на путях восстановления. 1925.

35 лет журналу «Проблемы Дальнего Востока»

В марте 2007 г. исполнилось 35 лет с момента основания и выхода в свет первого номера журнала «Проблемы Дальнего Востока», учрежденного Российской академией наук и Институтом Дальнего Востока РАН. За период своего существования журнал завоевал авторитет и признание у обширной читательской аудитории, которая включает ученых-востоковедов, представителей политических, дипломатических и деловых кругов России и сопредельных стран и всех тех, кто проявляет интерес к тематике его публикаций.

Распространение издания на русском и английском (под названием «Far Eastern Affairs») языках позволяет многочисленным читателям журнала в России и за рубежом ознакомиться с историей, культурой политикой и экономикой стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), следить за развитием международного сотрудничества и двусторонних отношений в этом весьма динамичном и стратегически важном районе мира.

«Проблемы Дальнего Востока» – аналитический журнал, имеющий комплексный регионоведческий характер. По отзывам его читателей, журнал отличается «исследовательской глубиной, взвешенностью и объективностью оценок, широким тематическим охватом, опорой на богатый фактологический материал, высоким потенциалом научного прогнозирования, междисциплинарностью аналитических подходов», готовностью предоставлять свои страницы не только российским, но и зарубежным авторам, придерживающимся самых различных взглядов, для аргументированного изложения своего видения проблем АТР и российского Дальнего Востока.

Регион, на освещение проблем которого ориентировано издание, относится к числу наиболее динамично развивающихся на планете. Здесь расположены лидеры современной мировой экономики – Китай, Япония, быстро растущие Индия, Вьетнам и другие страны АСЕАН. К этому гигантскому массиву, охватывающему треть населения Земли, относятся также российский Дальний Восток и Сибирь с их колоссальным, неопределимым для будущего нашей страны потенциалом, используемым, однако, пока недостаточно и не всегда рационально.

Соответственно, основным направлением журнала является всестороннее изучение нынешнего состояния и перспектив экономического развития региона, прежде всего в интересах стимулирования развития самой России. Журнал «Проблемы Дальнего Востока» – это, по сути, единственное издание в стране, в котором широко и систематически освещаются различные аспекты экономического положения в странах Дальнего Востока, в том числе ход и опыт экономических реформ в Китае, проблемы и результаты экономических преобразований и развития «малых азиатских тигров», вопросы внешнеэкономической политики и внешнеэкономических связей стран Дальнего Востока.

В тесной связи с анализом экономических процессов исследуются также социальные, политические, цивилизационные аспекты развития. На страницах журнала находят широкое отражение особенно злободневные для нынешних и будущих поколений жителей региона социально-демографические и экологические проблемы. Важнейшее место занимают вопросы рационального использования природных ре-

сурсов и сохранения окружающей среды, межгосударственных и внутренних миграций населения, разумного и взаимовыгодного формирования рынка труда.

Все это определяет комплексный исследовательский профиль журнала на стыке разных общественных наук, среди которых важнейшее место занимает изучение международных экономических и политических отношений. Особо значимую роль играют публикации по вопросам международных отношений в АТР, проблемам многосторонних и двусторонних отношений стран региона, политики России в отношении стран-соседей на ее дальневосточных рубежах, а в последние годы – и по вопросам деятельности Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), взаимодействия России, Китая и Индии.

В журнале систематически освещаются вопросы восточного, особенно «китайского», направления политики России. Следует отметить и постоянную публикацию важнейших документов, характеризующих состояние и развитие контактов и отношений России со странами Дальнего Востока. Отражением растущего международного авторитета журнала являются выступления на его страницах видных зарубежных ученых-международников из Китая, Японии, США, Республики Корея, дипломатов высокого ранга нашей страны и стран Дальнего Востока.

Редколлегией и редакцией журнала уделяется должное внимание публикации материалов по истории стран региона, различным аспектам истории их двусторонних и многосторонних отношений, что отвечает особому влиянию традиций и событий прошлого на современные процессы в этих странах. Как правило, значительный интерес вызывают материалы, публикуемые в рубрике «Документы, архивы». Показательно, что они нередко переводятся в соответствующих изданиях в Китае, Японии, Республике Корея.

Достаточно широкое и разностороннее освещение на страницах журнала находят темы культуры, религии, этнографии стран региона, вопросы философии и государственно-правового строительства. В целом в своих публикациях за прошедшие 35 лет журналу, по оценке постоянно читающих его специалистов, удалось совместить политическую актуальность, постоянные поиски новых идей и новой методологии и бережное следование лучшим традициям отечественного востоковедения, освободиться от идеологизированности и сохранить академизм.

*Поздравляем коллег с 35-летием журнала «Проблемы Дальнего Востока»
и желаем дальнейших творческих успехов.*

Редколлегия журнала
«Пространственная экономика»

Международная научная конференция «Экономическое сотрудничество Дальнего Востока России и стран Азиатско-Тихоокеанского региона»

Активное участие России в развитии стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), подключение к идущим интеграционным процессам напрямую связаны с задачами создания благоприятных условий для хозяйственного развития регионов российского Дальнего Востока и повышения геополитической роли России.

Научному обоснованию этих проблем и поиску путей их решения была посвящена международная научная конференция «Экономическое сотрудничество Дальнего Востока России и стран Азиатско-Тихоокеанского региона», которая прошла в Хабаровске 27–28 февраля 2007 г. Организаторами конференции выступили Институт экономических исследований ДВО РАН (ИЭИ ДВО РАН, Россия) и Фонд мира Сасакава (Япония). В конференции приняли участие более 70 ученых и специалистов из Японии, Китая, Малайзии, а также ряда городов России, включая Москву, Новосибирск, Владивосток, Улан-Удэ, Якутск, Хабаровск, Биробиджан.

Открывая конференцию, академик *П. А. Минакир* (директор ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск) назвал ее своеобразным итогом трехлетних исследований, проводившихся ИЭИ ДВО РАН при поддержке Фонда мира Сасакава в рамках проекта, направленного на определение вызовов и возможностей, политических и экономических механизмов, способствующих включению российского Дальнего Востока в быстро прогрессирующие процессы экономического сотрудничества в Северо-Восточной Азии. Дальний Восток в силу его окраинного положения относится к числу тех регионов России, которые в наибольшей степени испытывают на себе влияние процессов глобализации. Пока это воздействие носит достаточно скрытый характер, что обусловлено наличием серьезных пограничных, таможенных и иных барьеров. С другой стороны, российский Дальний Восток находится в зоне сильных геополитических контрастов. Государства, с которыми в регионе граничит Российская Федерация, отличаются иным общественно-политическим устройством, а также более высоким уровнем социально-экономического развития. Поэтому в будущем при условии значительного усиления контактов с сопредельными странами регионы Дальнего Востока неизбежно будут втягиваться в орбиту экономического и политического влияния государств. В этой связи важно проведение такой государственной и региональной политики, которая бы позволяла извлекать максимум выгод из этих контактов, способствуя при этом сохранению государственной целостности России.

Конференция проходила в формате четырех сессий. На первой сессии, посвященной общим прогнозам экономического развития АТР и российского Дальнего Востока, с основным докладом «Экономическая траектория России и ее место в глобальной экономике» выступил д-р экон. наук *Д. Е. Сорокин* (заместитель директора Института экономики РАН, г. Москва). Выступающий отметил, что эффективное использование российского потенциала, особенно его природной составляющей, в интересах развития АТР требует гигантских инвестиций, которые сложно осуществить силами только самой России, и государства АТР объективно заинтересованы в том, чтобы совместными усилиями превратить российский потенциал в опорную базу своего социально-экономического прогресса. Именно через политико-экономические возможности дальневосточных регионов Россия будет включаться в экономическое развитие АТР, и именно эти регионы, в первую очередь, должны будут ощущать результаты этого включения.

Характеризуя место России в мировой экономике, профессор *Д. Е. Сорокин* акцентировал внимание на нескольких проблемах. Во-первых, на внешнем рынке Россия присутствует, прежде всего, как источник энергетических и сырьевых ресурсов, а также продукции первого передела. Удельный вес России в мировой торговле технологиями и наукоемкими товарами не превышает 0,3–0,8%, доля информационно-коммуникационных технологий в структуре ВВП России составляет лишь 5%, и только 3% зарубежных инвесторов испытывают интерес к России как месту проведения научных исследований, технологического сотрудничества и инновационной деятельности, рассматривая Россию, прежде всего, как рынок сбыта продукции и услуг (79%).

Во-вторых, экономический рост России в высокой степени определяется внешнеэкономическими факторами, связанными с экспортом сырья, и прежде всего

нефти. Однако выйти на показатели добычи нефти тех стран, которые за счет этого фактора обеспечивают свою социально-экономическую устойчивость, для России ни технологически, ни экономически не представляется возможным. Поэтому в высокой степени актуальна задача диверсификации экономики и, прежде всего, создания современной обрабатывающей промышленности, обеспечивающей производство высококачественной, высокотехнологичной продукции с высокой долей добавленной стоимости.

Тем не менее, учитывая долю минерально-сырьевого комплекса в экономике страны, на которую приходится до 2/3 экспортных и до 70% налоговых поступлений, понятно, что в течение ближайших 15–20 лет топливно-сырьевой комплекс будет продолжать играть огромную роль в экономическом росте РФ. Кроме того, задачи технологического перевооружения российской экономики, учитывая нынешнее состояние ее технологической базы, а также проблемы подготовки кадров, способных произвести такое перевооружение, требуют, по меньшей мере, 10–15-летнего «горизонта видения». Однако при трехлетнем «горизонте видения», на уровне которого работает правительство, вложения в глубокие качественные изменения в отраслевой и технологической структуре реального сектора ее экономики, в развитие сфер, обеспечивающих наращивание человеческого потенциала страны, выглядят, как прямой вычет из имеющихся ограниченных ресурсов, снижающий темпы экономического роста. Необходима долгосрочная стратегия экономического роста России, направленная на придание этому росту принципиально нового качества, адекватного реалиям XXI в. Без такой стратегии Россия не имеет оптимистического варианта своего исторического будущего.

Профессор *Ли Чуань-сюн* (директор Института России Хэйлунцзянского университета, г. Харбин) изложил свою точку зрения на перспективы и проблемы развития торговли и экономического сотрудничества между провинцией Хэйлунцзян и Россией. По его мнению, на рынке России сложилась новая ситуация, проявляющаяся в быстро меняющемся рыночном спросе и экономической среде, ожесточенной конкуренции со стороны экспортеров как из других регионов Китая, так и из третьих стран.

В ответ на эти изменения правительство провинции Хэйлунцзян выдвинуло новые идеи по изменению характера, направлений и объемов торговли с Россией: интенсивное развитие официальной торговли, упорядочение товарообмена между пограничными районами; совершенствование структуры торговли с Россией, увеличение экспорта машиностроительной, электротехнической, а также наукоемкой продукции; одновременное развитие торговли и инвестирования в Россию. В 2004 г. правительством провинции Хэйлунцзян опубликована стратегическая концепция о развитии торговли и экономического сотрудничества между провинцией Хэйлунцзян и Россией, в которой намечено удвоить к 2010 г. по сравнению с 2007 г. товарооборот, инвестиции, объем подрядных работ.

В выступлении канд. экон. наук *О. М. Прокапало* (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск) основное внимание было уделено анализу экономики Дальнего Востока с точки зрения наличия потенциала экономического сотрудничества со странами АТР. Рассмотрены основные составляющие этого потенциала, включая динамику таких макроэкономических показателей, как валовой региональный продукт, инвестиции, доходы населения, рынок труда, инфляция, промышленная структура региона, межрегиональный обмен. Для Дальнего Востока России в настоящее время характерно: снижение вклада региона в российскую экономику; замедление темпов экономического развития; замедление инвестиционного спроса; превалирование сырьевой направленности экономики; ухудшение сравнительных показателей уровня и качества жизни, что продолжает влиять на снижение численности населения региона. Проводимая в настоящее время корректировка действующей федеральной целевой

программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на 1996–2005 гг. и до 2010 года» должна способствовать, как, во всяком случае, декларируется, созданию эффективного хозяйственного комплекса на Дальнем Востоке, органически встроенного в экономику страны и АТР. Реализация этой идеи, которая до сих пор не удавалась, будет зависеть от реального изменения инвестиционной политики государства.

Д-р экон. наук *В. Ю. Малов* (ИЭиОПП СО РАН, г. Новосибирск) посвятил свое выступление транспортно-экономическим балансам (ТЭБ) как инструменту прогнозирования пространственной структуры хозяйства макрорегионов. В основу предложенного автором подхода положена идея последовательного взаимодействия группы взаимоувязанных моделей, каждая из которых на своем уровне определяет свои показатели, требуемые для построения ТЭБ.

Разработка ТЭБ является одним из путей выявления согласованных вариантов развития страны и ее регионов, при этом позволяет учесть перспективы международного транзита по территории России. По результатам модельных расчетов наиболее быстрыми темпами транспортная отрасль будет расти в азиатской части России, а по отдельным видам транспорта лидирующие положения занимают Дальневосточный и Северо-Западный округа. Сибирский округ предъявляет повышенные требования к развитию транспортного комплекса и как главный ресурсный цех страны, и как своего рода «мост» между западными и восточными регионами страны. По мнению авторов, прогнозируемая территориальная структура грузопотоков в азиатской части России вызывает необходимость строительства новой широтной Северо-Российской Евразийской магистрали и соединения ее уже в первой четверти XXI в. с меридиональными транспортными коридорами: «Север – Юг», «Обь – Иртыш», «Енисей – Северный морской путь», «Лена – Северный морской путь».

Вторая сессия, посвященная использованию природных и энергетических ресурсов как потенциалу для сотрудничества, открылась докладом д-ра с.-х. наук *А. С. Шейнгауза* (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск) «Природно-ресурсный сектор экономики Дальнего Востока: механизмы и потенциал интеграции с АТР». В нем автор привел факторы, которые способствуют и затрудняют развитие природно-ресурсных отраслей ДВР и их интеграцию в экономику АТР, дал анализ текущей ситуации в использовании отдельных видов природных ресурсов, осветил экономические, социальные и экологические проблемы природно-ресурсного сектора ДВР с точки зрения интеграции с АТР.

Особое внимание было уделено инструментам и механизмам интеграции природно-ресурсных секторов и рынков ДВР и АТР. В каждой отрасли есть специфика действия легальных и нелегальных механизмов. Для повышения эффективности процесса интеграции они должны быть дополнены новыми механизмами: создание на юге ДВР международной биржи природно-ресурсных продуктов на основе рублевой валюты; разработка и реализация программы развития перерабатывающих производств в природно-ресурсном секторе региона; адаптация отечественной правовой базы к международной и создание благоприятного правового режима для предприятий с иностранным капиталом в природно-ресурсном секторе ДВР; соблюдение природоохранных требований всеми производствами сектора; развитие информационной сети, отслеживающей состояние и динамику природно-ресурсной базы, а также деятельность природно-ресурсного сектора; совместная борьба стран АТР против нелегального использования природных ресурсов и международной торговли нелегально изготовленными природно-ресурсными продуктами; расширение и развитие научных исследований в области природопользования, производства природно-ресурсных продуктов и торговли ими.

Доклад д-ра экон. наук *В. Д. Калашикова* (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск), развивая тему использования природных ресурсов, был посвящен роли энергетического

сектора в развитии Дальнего Востока. Автор проанализировал современные тенденции энергетического развития, выявив при этом стратегические проблемы и вызовы и дав оценки перспектив развития. Подробно освещены инициативы России по развитию энергетического сектора Восточной Сибири и Дальнего Востока с участием международных компаний, а также принципы энергетического сотрудничества ДВР со странами СВА. К таким принципам автор отнес: приоритет двусторонних инициатив; комплексный формат сотрудничества по нефти, природному газу, каменному углю, электроэнергетике, переработке энергоресурсов, региональному развитию»; создание стратегических альянсов для совместной разведки и освоения нефтегазовых месторождений Восточной Сибири и охотского шельфа; формирование совместной инженерной инфраструктуры транспорта энергоресурсов; реализацию принципов «обмена активами»; совместное участие в проектах регионального развития на ДВР, прежде всего в создании производств по переработке нефти, газа, электроемких предприятий.

Прогнозированию развития электроэнергетики Дальнего Востока и сценариям международного сотрудничества России в СВА посвятил свое выступление *П. А. Коровко* (Дальневосточный филиал Агентства по прогнозированию балансов в электроэнергетике – «Востокэнерго», г. Хабаровск). По расчетам, представленным автором, реализация намеченных в ДФО новых инвестиционных проектов вызовет увеличение спроса на электроэнергию как минимум вдвое от сегодняшнего уровня. Такой рост потребует многократного увеличения вводов новых генерирующих мощностей. Привлекательность российского Дальнего Востока для инвесторов стран СВА в настоящее время оценивается достаточно низко, что справедливо в рамках индивидуальных краткосрочных инвестиционных стратегий, которые сильно ограничены ввиду неразвитости рыночных институтов и традиций. Однако в среднесрочной и долгосрочной перспективе сырьевая обеспеченность ДФО, пространственная свобода, транспортная и энергетическая инфраструктура и понятные рыночные правила ведения бизнеса могут создать совершенно другие возможности для их привлечения.

На третьей сессии были рассмотрены вопросы внешней торговли и интеграционных процессов в странах АТР. В выступлении профессора *М. Ариф* (Институт экономических исследований, Малайзия) было заострено внимание на том, что является для ДВР важнее, финансовая или экономическая интеграция. По мнению профессора, экономическая интеграция в реальном секторе важнее. Он также остановился подробно на характеристике АРЕС, ее возможностях и ограничениях. В этом контексте Россия должна реально осознавать те преимущества, которые она может получить, будучи членом этой организации, и те обязательства в области торговли и инвестиций, которые страны-участницы, добровольно возлагая на себя, должны соблюдать. В докладе прозвучал еще один аспект, касающийся опыта стран Юго-Восточной Азии в сфере региональной интеграции, который может быть интересным для ДВР. Речь идет о создании на базе нескольких стран «треугольников / четырехугольников роста» – экономических кластеров, инициируемых как частным сектором, так и государством для объединения усилий по развитию каких-либо секторов экономики в этих странах.

Академик *П. Я. Бакланов* (ТИГ ДВО РАН, г. Владивосток) рассказал о новых инвестиционных проектах Приморского края и их интеграционных функциях. В первую очередь он назвал строительство нефтепровода и морского нефтеперегрузочного терминала, а также строительство нефтеперерабатывающего завода на юге Приморского края. Кроме того, в крае проектируется создание крупного международного рекреационно-туристического комплекса на о. Русский с учетом проведения саммита АТЭС в 2012 г. К проектам с наукоемкими технологиями можно отнести биотехнопарк, предприятия марикультуры, логистический центр с комплексом складских помещений в порту Восточный.

В выступлении канд. экон. наук *Е. И. Деваевой* (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск) о торгово-экономическом сотрудничестве Дальнего Востока России со странами АТР основной акцент был сделан на развитии торговых связей с тремя странами – Японией, Республикой Корея и Китаем. По мнению автора, в среднесрочной перспективе при сохранении динамики спроса в этих странах на продукцию базовых ресурсных отраслей в структуре внешней торговли Дальнего Востока России будет продолжать доминировать продукция природно-ресурсного сектора экономики региона. При этом динамика объемов торговли Дальнего Востока России со странами СВА в значительной степени будет связана с реализацией экспортно ориентированных проектов в сфере энергетики.

Четвертая сессия была посвящена институциональным условиям интеграции. С обстоятельным докладом, содержащим интересный анализ основных особенностей современного политического курса китайского руководства, выступил д-р экон. наук *В. Я. Портяков* (ИДВ РАН, г. Москва). Интерес с точки зрения перспектив экономического сотрудничества в АТР вызывает переосмысление в КНР в 2006 г. подходов к развитию внешнеэкономического комплекса страны. Неудовлетворенность сегодняшним местом КНР в международном разделении труда, ослабление долговременных конкурентных преимуществ многих традиционных товаров китайского экспорта, связанного с дешевой рабочей силой, объективно требует сдвига в структуре экспорта в пользу более науко- и капиталоемкой продукции. Поэтому китайское руководство объявило курс на превращение КНР в одну из мировых баз производства продукции с высокой добавленной стоимостью и создание в стране самостоятельно развивающейся инновационной системы. Одновременно декларировано свертывание привлечения иностранных инвестиций в доминировавшие до настоящего времени сферы простой переработки давальческого сырья и сборки изделий из компонентов или по образцам заказчика. Эти меры призваны способствовать трансформации Китая из просто «большой» в по-настоящему «мощную» внешнеэкономическую державу, занимающую значительно более высокие, чем сегодня, этажи в международном обмене товарами, капиталами, технологиями и услугами.

Сценарии и механизмы интеграции российского Дальнего Востока в АТР были рассмотрены в докладе д-ра экон. наук *С. Н. Леонова* (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск). Были рассмотрены три сценария интеграции, показаны возможности их реализации на РДВ, проанализированы механизмы, политические и экономические форматы интеграции, в том числе торговые, финансовые, энергетические, транспортно-производственные. Автор также предложил политические и организационные решения, которые необходимо принять для активизации процесса интеграции российского Дальнего Востока в АТР, в том числе создание консультативного Комитета «Северо-Азиатской четверки» (Япония, Китай, Республика Корея, Россия), межгосударственной Комиссии для разработки условий и механизмов создания интегрированных рынков энергоресурсов, советов по развитию транспорта и управлению трудовыми ресурсами в СВА и др.

Результатом конференции и всего трехгодичного исследовательского проекта стала монография «Экономическое сотрудничество Дальнего Востока России и стран Азиатско-Тихоокеанского региона», в которой обобщены полученные в ходе исследований выводы и рекомендации по формированию единого интеграционного пространства в Северо-Восточной Азии.

Авторы номера

Антонова Наталья Евгеньевна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института экономических исследований ДВО РАН. Хабаровск, Россия. Контактный адрес: тел. +7 (4212) 346-939, факс +7 (4212) 225-916, e-mail: antonova@ecrin.ru.

Валентей Сергей Дмитриевич – доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра экономики федеративных отношений Института экономики РАН. Москва, Россия. Контактный адрес: e-mail: valentey@inst-econ.org.ru.

Горюнов Александр Павлович – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института экономических исследований ДВО РАН. Хабаровск, Россия. Контактный адрес: тел. +7 (4212) 724-888, факс +7 (4212) 225-916, e-mail: goryunov@ecrin.ru.

Демьяненко Александр Николаевич – доктор географических наук, профессор, ведущий научный сотрудник Института экономических исследований ДВО РАН. Хабаровск, Россия. Контактный адрес: тел. +7 (4212) 225-404, факс +7 (4212) 225-916, e-mail: demyanenko@ecrin.ru.

Дятлова Любовь Александровна – кандидат географических наук, заместитель директора Хабаровской школы управления. Хабаровск, Россия. Контактный адрес: тел. +7 (4212) 718-404, e-mail: demyanenko@ecrin.ru.

Ким Александр Сергеевич – кандидат философских наук, доцент кафедры социологии, политологии и социальной работы Тихоокеанского государственного университета. Хабаровск, Россия. Контактный адрес: тел.: +7 (4212) 741-088, +7 (4212) 358-544, e-mail: stosorok2005@yandex.ru.

Козлова Ольга Владимировна – кандидат экономических наук, ведущий инженер-программист ОАО «Дальневосточная генерирующая компания». Хабаровск, Россия. Контактный адрес: тел. +7 (4212) 324-501, e-mail: Vladimir_p_n@mail.ru.

Кулешов Валерий Владимирович – академик, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики и организации промышленного производства СО РАН. Новосибирск, Россия. Контактный адрес: тел. +7 (630) 330-05-36, факс +7 (630) 330-25-80, e-mail: sla@ieie.nsc.ru.

Кучук Владимир Валерьевич – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института экономических исследований ДВО РАН. Хабаровск, Россия. Контактный адрес: тел. +7 (4212) 724-888, факс +7 (4212) 225-916, e-mail: ecrin@ecrin.ru.

Негодяев Владимир Павлович – кандидат экономических наук, помощник заместителя председателя правительства – министра экономического развития и внешних связей Хабаровского края. Хабаровск, Россия. Контактный адрес: тел. +7 (4212) 324-501, e-mail: Vladimir_p_n@mail.ru.

Осипова Алла Александровна – кандидат экономических наук Хабаровской государственной академии экономики и права. Хабаровск, Россия. Контактный адрес: e-mail: aelgmu@gambler.ru.

Рензин Олег Маркович – кандидат экономических наук, заместитель директора Института экономических исследований ДВО РАН. Хабаровск, Россия. Контактный адрес: тел. +7 (4212) 761-226, факс +7 (4212) 225-916, e-mail: renzin@ecrin.ru.

Роднина Наталья Владимировна – начальник Департамента экономики АПК и регулирования закупок для государственных нужд Министерства экономического развития Республики Саха (Якутия). Якутск, Россия. Контактный адрес: e-mail: mer_arc@mail.ru

Сидоренко Ольга Владимировна – кандидат экономических наук Хабаровской государственной академии экономики и права. Хабаровск, Россия. Контактный адрес: e-mail: aelgmu@gambler.ru.

Черевикина Мария Юрьевна – кандидат экономических наук, заместитель начальника отдела Управления организации научных исследований Президиума СО РАН, Новосибирск, Россия. Контактный адрес: тел. + 7 (630) 330-05-49, факс + 7 (630) 330-36-28, e-mail: cher@sbras.nsc.ru.

Яо Шинь-Чуань – директор Тайваньского института исследований текстильной промышленности. Тайбей, Тайланд. Контактный адрес: тел. +886 (2) 2267-0321, факс +886 (2) 2267-5110, e-mail: scYao.0398@ttri.org.tw.

Annotations

S. D. Valentey

INSTITUTIONAL FACTORS HINDERING THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN FEDERALISM

Basic models of federalism, peculiarities of establishing and developing federal relations in Russia are considered. A system of institutional factors hindering the development of federalism in Russia is determined. Based on allowance for qualitatively different levels of socio-economic development of constituent entities of the Russian Federation, formulation is offered of the variational model of the federal public regional policy.

Federalism, federation, constituent entities of federation, federal relations, institutional factors, variational model, public regional policy, Russian economic space.

V. V. Kuleshov, M. Yu. Cherevikina

RESEARCH DEVELOPMENT IN REGIONAL ECONOMICS BY THE SIBERIAN BRANCH OF THE RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES: TRENDS AND MAJOR RESULTS

Major achievements in basic research in the field of regional economics by the Siberian branch of the Russian Academy of Sciences are considered. Main trends of research are shown: interregional cross-sectoral interactions, territorial organization of production, reproduction process in the region, development of methodology of solving major economic problems in Siberia on the basis of economic-mathematical models and methods allowing making numerical experiments on real economic data.

Regional economics, region, simulation of interregional interactions, development strategy, coordination of interests, Siberia.

B. V. Kuchuk, O. M. Renzin

THE NEW PHENOMENA IN APR'S INSTITUTIONALIZATION: ALL-ASIAN CURRENCY PROJECT

The process of development and phased realization of the project of introducing all-Asian currency in APR's economic space in post-crisis years is considered, its influence on integration interactions in the region is estimated.

APR, ASEAN, ACU, financial integration, monetary cooperation, collective currency.

V. P. Negodyaev, O. V. Kozlova

STATISTICAL ANALYSIS OF SPATIAL DIFFERENCES IN ECONOMIC INDICATORS
IN TIMBER INDUSTRY OF THE KHABAROVSK TERRITORY

By methods of mathematical statistics spatial differences in economic indicators of timber industry in the Khabarovsk Territory are analyzed. Special attention is given to estimating the effect of concentration of production on business economics and to factors determining tax receipts from timber industry activity in budgets of all levels.

Timber industry, concentration of production, estimation of effect, cluster analysis.

A. A. Osipova, O. V. Sidorenko

SMALL BUSINESS PROMOTION IN THE REGION

Problems of improving the mechanisms of business promotion in the region are considered. Methods of choosing an optimum system of taxation of income for small businesses are offered.

Small business, economic methods, system of taxation of incomes, optimization of the choice of the taxation system.

F. Perroux

ECONOMIC SPACE: THEORY AND APPLICATIONS

Different concepts of space, possibilities of application of abstract spaces to economic analysis, the phenomenon of localization and delocalization are considered. Types of economic spaces are defined. Different applications of distinctions between types of economic space are offered by the example of monetary and national spaces; application of the above approach to a group of countries is given.

Abstract spaces, economic space, types of economic spaces, plan, force field, homogeneous unit, localization, delocalization, monetary space, national space, European Union.

Правила для авторов

Журнал принимает к публикации:

- научные статьи объемом до 40 000 знаков, включая список литературы, таблицы и рисунки с подрисуночными подписями;
- научные сообщения объемом до 10 000 знаков;
- рецензии на книги и статьи;
- хронику важнейших событий научной жизни;
- очерки по истории экономической теории;
- переводы научных статей, опубликованных на иностранных языках.

Материалы для публикации представляются в редакцию в электронном виде на русском или английском языке. Англоязычные материалы будут переведены для публикации на русский язык редакцией.

Все поступившие в редакцию статьи проходят рецензирование. Рецензии направляются авторам по электронной почте. Редакционный вариант статьи, подготовленный к печати, представляется автору на согласование. Исправленный вариант статьи возвращается в редакцию по электронной почте не позднее 2–3 дней с момента получения автором. Корректур авторам не высылается.

Титульный лист статьи должен содержать следующие сведения: индекс УДК; название статьи (на русском и английском языках); имена, отчества и фамилии авторов.

Сведения об авторе включают имя, отчество и фамилию автора, ученую степень и звание, должность, полное название учреждения, город, страна; контактный адрес для опубликования в журнале: телефон, факс, электронный адрес.

Предоставление материалов для публикации автоматически означает передачу прав на публикацию издателю, что позволит осуществлять более широкое распространение, в том числе для опубликования журнала в Интернете.

Авторы несут ответственность за достоверность предоставляемой информации.

Перед основным текстом статьи помещается резюме объемом не более 500 знаков, в котором должны быть отражены предмет исследования, цель, методы, основные результаты, область их применения и выводы. Далее следуют 3–8 ключевых слов или словосочетаний, включающих не более трех слов каждое.

Формат представляемых материалов должен соответствовать следующим требованиям: текстовые материалы форматируются применительно к листам формата А4. Используется шрифт Times New Roman (нельзя использовать Times New Roman Cyr) 12 размера, через полтора интервала.

Текст набирается в редакторах MS Word 97, 2000, XP в виде файлов с расширением .doc или .rtf. Название файла должно начинаться с фамилии первого автора. Желательно также включать в название файла слова из названия статьи. Например: <ivanov buble economy.doc> или <петров модели.rtf>.

В тексте должны обязательно содержаться ссылки на все таблицы и рисунки. Дублирование одних и тех же данных в тексте, рисунках и таблицах недопустимо.

Следует ограничиться общепринятыми сокращениями (ГОСТ 7.12–93 для русского и ГОСТ 7.11–78 для иностранных европейских языков), избегая новых без достаточных на то оснований. Аббревиатуры, которые не являются общепринятыми, расшифровываются при первом их использовании и остаются неизменными по всему тексту. Сокращения и аббревиатуры, используемые только в таблице, разъясняются в примечании к этой таблице.

Таблицы нумеруются сквозными через всю статью номерами. Все таблицы должны иметь названия. Таблицы помещаются непосредственно в текст в том же формате, что и текст, через опции «Таблица/Вставить», «Таблица/Автоформат таблицы» или через кнопку «Добавить таблицу».

Каждый столбец должен иметь заголовок, пропуски в ячейках обозначаются следующим образом: нет данных: ()..., незначительная величина: (*), с указанием под таблицей значения (например, меньше 1%), явление отсутствует: (–).

Под каждой таблицей обязательно помещается ссылка на источник(и) данных.

Рисунки также нумеруются сквозными номерами, но каждый рисунок представляется отдельным файлом. Название файла формируется из фамилии первого автора и указания на номер рисунка. Например: <ivanov fig1.cdr>, <петров рис2.jpg>.

Все рисунки выполняются в черно-белом изображении.

Рисунки, схемы, фотографии и т. п. представляются в векторных или растровых форматах, пригодных для интегрирования в компьютерную верстку: *.cdr, *.tif, *.gif, *.jpg и т. п. Рисунки должны быть четкими, пригодными для воспроизведения. Следует использовать максимально простые, но четко различимые при печати штриховки и заливки. Векторные и растровые рисунки должны сохраняться в вариантах, позволяющих выполнить их компьютерное редактирование.

В случае, если рисунок – диаграмма, изготовленная в Excel, он должен представляться в виде Excel-файла (*.xls) с сохранением числовых данных, по которым построена диаграмма, чтобы имелась возможность редактирования рисунка.

Формулы набираются в редакторе Microsoft Equation 3.0 и придерживаются одного стиля на протяжении всего документа. Формулы, не требующие специальных математических знаков, следует набирать непосредственно средствами Word.

Источники публикаций, на которые делаются ссылки, должны быть сверены с оригиналами и приведены под заголовком «Список литературы» на отдельном листе алфавитным списком в следующей последовательности:

- работы, опубликованные на русском языке;
- работы, опубликованные на языках, использующих латиницу;
- работы, опубликованные на иностранных языках, не использующих латиницу, описываются в переводе на русский язык с указанием языка оригинала.

Список литературы нумеруется в алфавитном порядке по фамилиям первых авторов, в случае нескольких работ одного автора – по году издания, в случае совпадения годов издания одного и того же автора – по алфавиту названия работ.

Ссылки на литературу в тексте даются в квадратных скобках. Напрямую цитированный текст заключается в кавычки. В этом случае в скобках помимо номера источника указываются номера страниц: [9, с. 6]. Если в одних квадратных скобках несколько ссылок, то они разделяются точкой с запятой.

В случае включения в статью раздела «Благодарности» он располагается после заключения перед списком литературы.

По всем вопросам, связанным с опубликованием в журнале материалов, подпиской на журнал, необходимо обращаться по следующим контактным адресам:

117997, Москва, ГСП-7, ул. Вавилова, 7,
Совет по изучению производительных сил.

Рафаель Валиахметович Фаттахов.

Тел. +7 (495) 135-10-71, факс +7 (495) 135-10-18,
e-mail: fattakhov@sops.ru; fattakhov@mail.ru

680042, Хабаровск, ул. Тихоокеанская, 153,
Институт экономических исследований ДВО РАН.

Зам. гл. ред. Наталья Валентиновна Ломакина.

Тел. +7 (4212) 225-578, факс +7 (4212) 225-916, e-mail: lomakina@ecrin.ru

Отв. секретарь Людмила Альфредовна Самохина.

Тел. +7 (4212) 226-053, e-mail: samokhina@ecrin.ru

Редакция журнала.

Тел. +7 (4212) 226-053, e-mail: redaktor@ecrin.ru

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Журнал «Пространственная экономика» объявляет подписку на 2007 год.

Периодичность выхода журнала – 4 номера в год. В стоимость входит почтовая доставка. Подписка возможна с любого номера.

Стоимость подписки, руб.	Годовая	Полугодовая	Одного номера
	1 180	590	295

Оформить подписку на журнал или приобрести отдельный номер журнала «Пространственная экономика» можно через редакцию журнала следующим образом.

Для юридических лиц

Для оплаты годовой подписки на журнал «Пространственная экономика» необходимо заполнить платежное поручение в соответствии с прилагаемым счетом и бланк-заказ, указав назначение платежа.

В случае приобретения отдельного номера журнала указать в платежном поручении частичную оплату счета на сумму, равную стоимости одного номера.

Для индивидуальных подписчиков

Оплата производится в любом отделении Сбербанка. Необходимо заполнить бланк-заказ и квитанцию-извещение, указав реквизиты (см. образец платежного поручения), назначение платежа, Ваш почтовый адрес.

БЛАНК-ЗАКАЗ

Просим оформить подписку на журнал «Пространственная экономика»

№№ _____ год _____ количество комплектов _____

Наименование организации (полностью) с указанием реквизитов _____

ФИО (полностью) _____

Местонахождение: почтовый индекс _____ область (край) _____

город _____ ул. _____

дом/корп. _____ квартира _____

тел. _____ факс _____ e-mail _____

Адрес почтовой доставки: _____

Институт экономических исследований Дальневосточного отделения Российской академии наук

(статус госучреждения)

Адрес: 680042, г. Хабаровск, ул. Тихоокеанская, 153, тел. + 7 (4212) 724-888

Образец заполнения платежного поручения

Получатель ИНН 2725008265 КПП 272501001 ОФК ПО КРАСНОФЛОТСКОМУ РАЙОНУ Г. ХАБАРОВСКА (ИЭИ ДВО РАН Л КС 06494349810)	Сч. № 40503810803001000001
Банк получателя ОАО «ДАЛЬКОМБАНК» Г. ХАБАРОВСК	БИК 040813718 Сч. № 30101810600000000718
Назначение платежа: Кд 49430201010010000130 п. 4 Разрешения За подписку на журнал «Пространственная экономика» № согл. сч. № 2/П от _____ 2007 г., бланк-заказ № 2/П от _____ 2007 г. Указать почтовый адрес с индексом, телефон (с кодом города), контактное лицо.	

СЧЕТ № 2/П от _____ 2007 г.

Заказчик:

Плательщик: ИНН

За подписку на журнал «Пространственная экономика»

№	Наименование товара	Единица измерения	Количество	Цена, руб.	Сумма, руб.
1	Подписка на журнал «Пространственная экономика»	шт.	4	250-00	1 000-00
Итого:					1 000-00
НДС					180-00
Всего к оплате:					1 180-00

Всего наименований 4, на сумму 1 180.00

Одна тысяча сто восемьдесят рублей 00 копеек

Руководитель предприятия (П. А. Минакир)

Главный бухгалтер (Т. А. Улашкина)

Использование в счете факсимильного воспроизведения подписи либо иного аналога собственноручной подписи допускается, п. 2 ст. 160 ГК РФ.

Контактные адреса: тел. +7 (4212) 226-053, факс +7 (4212) 225-916,
e-mail: samokhina@ecrin.ru; redaktor@ecrin.ru

ВНИМАНИЮ ПОДПИСЧИКОВ!

Подписка на журнал «Пространственная экономика»
принимается во всех отделениях связи
по каталогу «Газеты. Журналы»
ОАО Агентства «Роспечать».

Подписной индекс 19424

Ответственный за выпуск *Л. А. Самохина*

Редактор *Л. А. Самохина*
Помощник редактора *А. И. Бобровникова*
Корректор *Т. В. Киевская*
Переводчик *М. Ю. Баушева*
Дизайн обложки *А. В. Капитулин*

Сдано в набор 27.04.07. Подписано к печати 04.06.07. Формат 70x100 1/16.
Бумага писчая. Гарнитура «Таймс». Печать офсетная. Усл. печ. л. 15,60.
Уч.-изд. л. 11,88. Тираж 1000 экз. Заказ 0000. Цена свободная.

Адрес издателя: 680042, Хабаровск, ул. Тихоокеанская, 153,
Институт экономических исследований ДВО РАН.
Тел. +7 (4212) 724-888, факс +7 (4212) 225-916, www.ecrin.ru.

Адрес редакции: 680042, Хабаровск, ул. Тихоокеанская, 153.
Тел. +7 (4212) 226-053, e-mail: redaktor@ecrin.ru.

Отпечатано в КГУП «Хабаровская краевая типография»
680038, Хабаровск, ул. Серышева, 31.