

# ВЕСТНИК

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Серия 5  
Выпуск 3

2013  
Сентябрь

ЭКОНОМИКА

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С АВГУСТА 1946 ГОДА

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Протасов А. Ю.* Системные циклы накопления Дж. Арриги и длинные волны инфляции ..... 3

### СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИИ

- Пахомова Н. В., Некрасова Е. А.* Конкурентная политика и развитие антимонопольного регулирования в России ..... 25

### ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

- Макклоски Д.* Экономика с человеческим лицом, или гуманомика ..... 37

- Кудрявцев А. А.* Санкт-Петербургский парадокс и его значение для экономической теории ..... 41

- Дмитриев А. Л. В. И. Борткевич* в Санкт-Петербургском университете (к 145-летию со дня рождения) ..... 56

- Кирилловская А. А.* Эволюция представлений о теоретических основах экономической политики в отечественной и немецкой литературе ..... 65

### ФИНАНСЫ, КРЕДИТ, СТРАХОВАНИЕ

- Мотовилов О. В., Лукашов Н. В.* Венчурное финансирование в России и его налоговое стимулирование ..... 74



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ОСНОВАН В 1724 ГОДУ  
1824 – ГОД ВЫХОДА В СВЕТ ПЕРВОГО ИЗДАНИЯ УНИВЕРСИТЕТА

© Авторы статей, 2013

© Издательство

Санкт-Петербургского университета, 2013

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ	
<i>Спиридонова Е. А.</i> Ключевые направления оптимизации процесса коммерческого использования интеллектуальной собственности .....	83
ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ	
<i>Халин В. Г.</i> Системы вознаграждения и академических контрактов профессоров Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе и Санкт-Петербургского государственного университета .....	95
<i>Алтатов Г. Е.</i> Как повысить рейтинги российских вузов .....	110
В ПОМОЩЬ ЛЕКТОРУ	
<i>Евневич М. А.</i> Консолидированная группа налогоплательщиков как институт холдингового типа .....	118
КРАТКИЕ НАУЧНЫЕ СООБЩЕНИЯ	
<i>Фаизова А. А.</i> Модель определения резерва по долгосрочному личному страхованию ..	129
ХРОНИКА НАУЧНОЙ ЖИЗНИ	
<i>Генералова Н. В., Дюкина Т. О., Соколова Н. А.</i> Международная научная конференция «Бухгалтерский учет: взгляд из прошлого в будущее» (Вторые Соколовские чтения) .....	134
Аннотации .....	143
Abstracts .....	147
Contents.....	151

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.342.14

*А. Ю. Протасов*

### СИСТЕМНЫЕ ЦИКЛЫ НАКОПЛЕНИЯ ДЖ. АРРИГИ И ДЛИННЫЕ ВОЛНЫ ИНФЛЯЦИИ

#### Введение

В 1994 г., когда российская экономика переживала глубокий трансформационный кризис, сопровождавшийся беспрецедентной инфляцией, уровень которой в годовом исчислении по индексу потребительских цен достигал 940% в 1993 г. и 320% в 1994 г. [1, с. 583], в зарубежной научной печати была опубликована книга итальянского экономиста и исторического социолога Джованни Арриги «Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени»<sup>1</sup>. Эта работа — уникальное исследование логики исторического развития капитализма — от эпохи аграрно-торговых отношений в северо-итальянских городах-государствах до современной информационно-финансовой стадии глобального неолиберализма, как «волнообразно достраиваемой системы контроля» над рынками и политикой государств [2, с. 6]. Примечательно, что этот весьма не простой для прочтения и осмысления труд появился в период коренного глобального реформирования структур власти и накопления капиталов, определявших порядок в мировой экономике в течение всего XX столетия. Вероятно, что такая работа, как исследование Дж. Арриги, — это результат естественной реакции общественно-экономической мысли на вызовы своего времени. С позиции сегодняшнего дня ценность этой книги заключается в том, что она представляет собой пример редкого интеллектуального прорыва, который, в отличие от «многоголосого щебетания современных экспертов о глобальном кризисе, сливающегося в одну большую немоту» [3, с. 1], дает мощный теоретический фундамент для переосмысления коренных перемен, происходящих в современном мире.

---

**Александр Юрьевич ПРОТАСОВ** — канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории экономического факультета СПбГУ. Окончил экономический факультет СПбГУ (1996) и аспирантуру (2000). В 2000 г. защитил кандидатскую диссертацию. С 2001 г. работает на экономическом факультете СПбГУ. Сфера научных интересов: современная микроэкономическая и макроэкономическая теория, теории инфляции и публичных финансов, экономика общественного сектора. Автор более 30 научных и учебно-методических публикаций, e-mail: baikal-spb@yandex.ru

<sup>1</sup> Arrighi G. The long twentieth century: money, power, and the origins of our times. London: Verso, 1994. На русский язык работа Дж. Арриги была переведена только в 2006 г. [2].

© А. Ю. Протасов, 2013

Отличительной особенностью этого труда является применение метода историко-теоретического синтеза в исследовании траекторий развития мировой экономики, который проистекает из идей мир-системного анализа (И. Валлерстайн), новой исторической школы «Анналов» (Ф. Бродель, Л. Февр, М. Блок), «креативного разрушения» (Й. Шумпетер), а также марксистских и постмарксистских теорий.

С точки зрения анализа инфляционных процессов историко-теоретический синтез Дж. Арриги вызывает интерес по нескольким причинам.

Во-первых, использование методологического аппарата, примененного Дж. Арриги в исследовании исторического развития капитализма в Европе, позволяет преодолеть узкие рамки современного мейнстрима (*mainstream*)<sup>2</sup>, традиционно рассматривающего инфляцию с сугубо «технократической» точки зрения, как функцию определенных макроэкономических переменных (денежной массы, бюджетных дефицитов, обменных курсов, дискреционной монетарной политики центральных банков и т. д.). Достоинства такого функционального подхода вполне очевидны и связаны с детальной разработкой макро- и микроэкономических аспектов инфляционных процессов, созданием конкурирующих эконометрических моделей инфляции, а также с обоснованием основных направлений антиинфляционной политики в рамках традиционного экономического цикла. Однако не менее очевидными являются и его ограниченные возможности дать убедительные ответы на то, как и почему в различные исторические эпохи формировались долгосрочные инфляционные тренды, каковы политико-экономические причины современной длинной волны инфляции, насколько вероятно бесконечно долгое существование инфляционной структуры мировой экономики, сложившейся в XX в. Следовательно, поиск ответов на эти вопросы должен осуществляться в рамках другой теоретико-методологической парадигмы, роль которой вполне успешно может сыграть предложенная Дж. Арриги концепция системных циклов накопления.

Во-вторых, обоснованные Дж. Арриги циклические закономерности истории развития капитализма в виде последовательной смены определенных, специфических для своей эпохи режимов накопления капитала, под которыми понимаются два основных способа накопления — накопление посредством расширения производства и торговли (материальная экспансия) и накопление посредством расширения финансового посредничества (финансовая экспансия), дают основание для фундаментального анализа закономерностей и логики воспроизводства длинных исторических волн инфляции, в том числе последней волны инфляции XX — начала XXI в., сила и размах которой существенно отличаются от аналогичных волн прошлых столетий.

В-третьих, оригинальный подход Дж. Арриги к объяснению динамики капитализма как результата разрешения постоянно возникающих противоречий между различными социальными слоями общества, включая институты государственной власти и представителей ведущих центров накопления капитала, позволяет расширить представления об инфляции и наполнить ее понятие новым содержанием. Речь идет о том, что общепринятые в настоящее время определения инфляции, связы-

---

<sup>2</sup> Ядром «основного течения» в современной экономической мысли принято считать неоклассическую теорию. В настоящее время «основное течение» помимо неоклассики включает новую классическую макроэкономику, Чикагскую макроэкономическую школу, некоторые остатки кейнсианства, некейнсианские теории и новый институционализм.

вающие ее с повышением общего уровня цен, сопровождающегося обесценением национальной денежной единицы под влиянием многочисленных денежных и неденежных факторов, недостаточно полно отражают сущность, системный характер и социально-экономическую природу этого феномена.

Если исходить из диалектического метода, который положен в основу концепции системных циклов накопления, то обесценение денег и самоподдерживающийся рост цен предстают различными формами одного и того же инфляционного процесса. Обесценение денег можно назвать, следуя логике В. Н. Афанасьева, формой существования инфляции, а рост общего уровня цен — формой проявления инфляции [4, с. 18–22]. В то же время содержанием инфляции является массовое перераспределение национального дохода и общественного богатства. Такой подход к определению инфляции был свойствен марксистской политической экономии. Он представлен в работах советских экономистов — Г. Г. Матюхина, И. Б. Нерушенко [5, с. 14; 6, с. 13] и некоторых других ученых. С середины 70-х годов XX в. аналогичный подход стал развиваться на Западе в рамках концепции «общественного согласия» («конфликтной теории»), которая объединила представителей самых различных школ и направлений, не вписывающихся в «основное течение»: посткейнсианства (С. А. Маглин, Р. Е. Роуторн), структуралистской теории инфляции (О. Аукруст, Л. Тейлор, Дж. Оливер, К. Нагатани), фискальной теории (Ф. Кейган, Е. Кардозо), французской школы регуляционистов (М. Аглиета, Ж. Сапир), социологической концепции инфляции, тесно примыкающей к институциональной теории (Дж. Голдторп) (см. [7, с. 73–77]). Среди современных российских экономистов эта концепция развивалась А. В. Аникиным, И. А. Каменецким, Ю. Черновым [8, с. 400; 9, с. 56; 10, с. 25].

Заметим, что теории инфляции, возникшие после мирового кризиса середины 70-х годов XX в., никогда не пересекались с мир-системными исследованиями Дж. Арриги, продолжавшим традиции, заложенные Ф. Броделем. Вместе с тем общим, что объединяет эту группу теорий инфляции с концепцией системных циклов накопления Дж. Арриги, является единое предметное поле — социальный перераспределительный конфликт и схожий аналитический инструментарий, используемый в теоретических построениях. Это обстоятельство позволяет, опираясь, с одной стороны, на концепцию Дж. Арриги, а с другой — на представления об инфляции теоретиков, принадлежащих к концепции «общественного согласия», дать расширительную трактовку этому феномену, в соответствии с которой *инфляция представляет собой процесс массовых распределительных и перераспределительных конфликтов между различными социальными слоями общества, между институтами государства и обществом, а также между национальными государствами относительно доли в национальном доходе, общественном или мировом богатстве, формами проявления которого выступают обесценение денег и всеобщее и неравномерное повышение цен.*

Таким образом, работа Дж. Арриги естественным образом подталкивает к смене акцентов в изучении инфляции. Речь идет, прежде всего, о необходимости возврата к традициям политэкономического подхода к анализу инфляции и ее циклических закономерностей. Политэкономические исследования инфляции, несмотря на доминирование современных теорий в рамках «основного течения», никогда не прекращались [7; 11–14]. Вместе с тем следует заметить, что нелинейная динамика инфляции и ее волнообразный характер остались за пределами внимания современ-

ных политэкономов. Требуется дальнейшее продолжение исследований в этом направлении.

Итак, оригинальность концепции системных циклов накопления, созданной Дж. Арриги для выявления закономерностей исторического развития капитализма, не позволяет обойти вниманием интереснейшую проблему, связанную с проверкой работоспособности этой концепции в вопросах объяснения пока еще мало изученных закономерностей формирования долгосрочных трендов инфляции. Это и стало целью настоящего исследования.

В случае если удастся найти более-менее удовлетворительные подтверждения взаимосвязи исторических трендов инфляции и системных циклов накопления, откроются новые возможности для разработки будущих сценариев развития инфляционной ситуации как в мире в целом, так и в долгосрочном развитии экономики России.

На основании этой целевой установки в статье основное внимание уделено решению трех взаимосвязанных задач. Во-первых, исходя из того, что объектом исследования выступает историческая динамика инфляционных процессов, в качестве исходного пункта анализа выбрана эмпирическая верификация длинноволновой динамики инфляции в мировой экономике, а также краткий обзор существующих теоретических подходов к ее обоснованию. Во-вторых, для проверки возможной взаимосвязи между системными циклами накопления и длинноволновой динамикой инфляции требуется осуществить теоретический анализ методологических особенностей построения системных циклов накопления и провести сопоставительный анализ выявленных фаз инфляционных волн с фазами системных циклов накопления. Наконец, в-третьих, необходимо раскрыть механизм формирования инфляционных волн, в основу которого положена логика последовательной смены системных циклов накопления Дж. Арриги. Перечисленным выше задачам соответствует структура настоящей статьи.

### **Инфляция на волнах истории**

Изучение истории инфляции показывает, что практически все страны мира в течение пяти веков — с 1500 г. по настоящее время — значительное количество лет провели в условиях 20%-ной инфляции, а большинство стран испытали инфляцию свыше 40% [15, с. 219–222]. На рис. 1 показан график медианного уровня инфляции с 1500 по 2009 г. в 67 странах мира, охватывающих регионы Европы, Азии, Америки и Африки.

Анализ представленных на рис. 1 динамических рядов цен показывает, что инфляции, помимо кратко- и среднесрочной циклической динамики, присуще волнообразное развитие на временных промежутках, превышающих 100 лет. На такой волнообразный характер движения цен (на рис. 1 эти волны просматриваются в динамике общего долгосрочного тренда уровня инфляции) обращали внимание многие исследователи. Например, Ф. Бродель, придавая большое значение ценовой динамике при изучении мир-экономик средневековой Европы, выделил четыре вековых цикла (волны) — I цикл: 1250 — 1507 (1510) гг. с максимумом в 1350 г.; II цикл: 1507 (1510) — 1733 (1743) гг. с максимумом в 1650 г.; III цикл 1733 (1743) — 1896 гг. с максимумом примерно в середине 1810-х годов и IV цикл: 1896 — ? с максимумом примерно в середине 1970-х годов [17, с. 60].

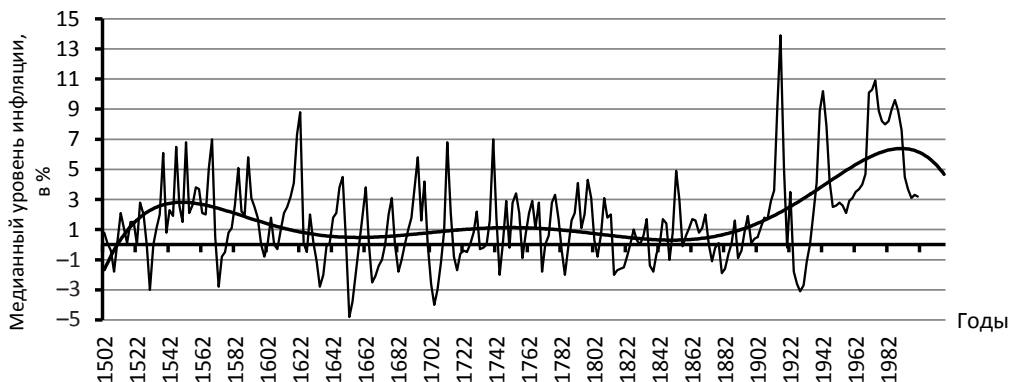


Рис. 1. Медианный уровень инфляции. Пятилетние скользящие средние для 67 стран мира за период с 1500 по 2009 г.  
 Рассчитано по: [15, с. 217; 16].

Длинные ценовые циклы Ф. Броделя охватывают несколько столетий и включают две фазы ценовых трендов — долгосрочную фазу роста и нисходящую длительную тенденцию понижения цен. Это вполне согласуется с приведенным графиком на рис. 1. Многовековые колебания цен дают основание предположить, что инфляция формируется не только под воздействием текущих конъюнктурных факторов и сознательных действий власти, но и под влиянием факторов долгосрочного порядка, которые формируют длительные периоды инфляционного или дефляционного функционирования экономик.

Ф. Бродель выделяет три важные характеристики долговременных ценовых волн. Во-первых, каждая из тенденций в рамках одной волны представляет собой кумулятивный процесс, т. е. процесс повышения массы цен в условиях инфляционной волны и их снижения в условиях длительной дефляции. Во-вторых, ценовые волны являются признаком формирования рыночных сетей, которые возникают в результате развития международной торговли и транспортных средств. В-третьих, пространственное расширение торговых связей, усиление обменных операций постепенно формируют единый ритм цен в различных странах [17, с. 57, 59]. Исследования Ф. Броделя помогают сделать вывод о том, что в процессе эволюции рынка и развития капитализма возникают экономические структуры, связанные с организацией процессов производства, обмена и накопления капитала, которые определяют в длительной перспективе инфляционные или дефляционные режимы экономического развития. В этом смысле инфляционная волна XX в. представляет собой проявление закономерного продолжения исторического развития капитализма, который, по замечанию Ф. Броделя, имеет важнейшее качество — испытанную гибкость, способность к трансформации и адаптации.

Д. Фишер [18, р. 3–5] и М. Вернengo [19, р. 2], продолжая исследования Ф. Броделя, сопоставили вековые тренды цен в хозяйственном развитии Англии с историческими изменениями в Европе за последние 800 лет и выделили четыре большие волны ценовых революций: волну цен позднего Средневековья (1180–1350 гг.); «революцию цен» XVI в. (1470–1650 гг.); инфляционные потрясения эпохи промышлен-

ной революции и Наполеоновских войн (1730–1815 гг.) и большую волну инфляции XX в. (1896–1996 гг.), которые представлены на рис. 2.

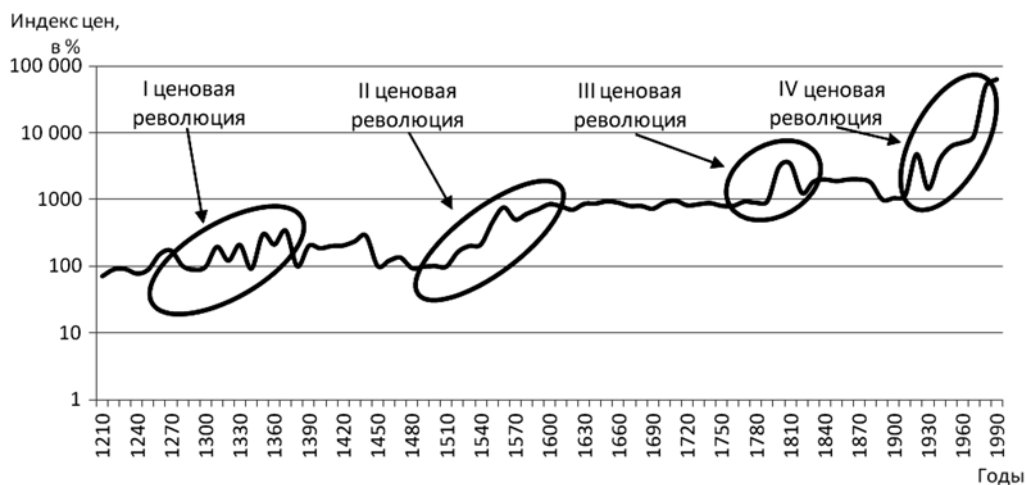


Рис. 2. Большие волны ценовых революций в истории Англии, сглаженный ряд, 1200–1990 гг. (1451–1475 = 100, логарифмическая шкала).

Источник: [18, р. 98–105; 19, р. 2; 20, р. 468–473; 21, р. 23].

Современные российские исследователи в меньшей степени были озабочены изучением долгосрочных инфляционных тенденций, что вполне объяснимо их сосредоточением на злободневных острых проблемах инфляционных кризисов 90-х годов прошлого века, а в настоящее время — снижением в целом интереса к проблемам инфляции по мере ослабления ее напряженности в стране.

Вместе с тем нельзя не обратить внимание на некоторые исследования длинноволновой динамики инфляции в работах российских ученых. Так, например, А. Ю. Давыдов [22, с. 12–15] на основе анализа временных рядов цен в западных странах выделяет пять длинных волн инфляции: инфляционную волну XIV в., обусловленную «порчей» серебряных монет в Англии и Франции; «революцию цен» XVI — начала XVII в.; инфляцию эпохи Великой французской революции; инфляцию периода Наполеоновских войн и инфляцию периода Первой мировой войны. В то же время остается неясным, почему автор ограничивает последнюю волну периодом Первой мировой войны, хотя динамические ряды показывают ее продолжение вплоть до конца XX в. с разрывом в 1930-е годы. Вместе с тем его анализ является более глубоким по сравнению с зарубежными исследованиями в том смысле, что в него включаются воспроизводственные длинноволновые факторы, воздействующие на динамику цен.

Работа другого российского экономиста, В. Шехина [23], вызывает интерес тем, что в ней сосредоточивается внимание на долгосрочной динамике инфляции в хозяйственном развитии России. В частности, исследователь выделяет две инфляционные волны в истории экономического развития России: первая (1863–1921 гг.) и вторая (1929–1985 гг.). В основе механизма длинных инфляционных волн в России, по мнению В. Шехина, лежит проинфляционная политика государства, реализуемая на



разных фазах двух больших волн экономической конъюнктуры — большой волны аграрно-индустриального типа воспроизводства и большой волны индустриально-го типа воспроизводства. Интересные исследования последствий долгосрочных изменений инфляции в дореволюционной России проведены О. А. Дроздовым [24; 25].

Обобщая теоретические подходы к анализу исторической динамики инфляции, необходимо обратить внимание на один их общий недостаток, связанный с отсутствием единого представления о том, что следует понимать под термином «инфляционная волна» (или «волна инфляции»). Во многом это объясняется тем, что волны инфляции ранее не являлись объектом самостоятельного анализа и рассматривались лишь в контексте более общих теоретических исследований истории мирового хозяйственного развития. В результате получается, что явление не имеет даже общепризнанного названия. Как уже упоминалось выше, Дж. Фишер именует вековые ценоповышательные тренды «ценовыми революциями», Ф. Бродель рассматривает долгосрочный рост цен в рамках более широких вековых колебаний цен, учитывающих в том числе и дефляционные спады, которые он называет «вековыми циклами», А. Бергсен определяет долгосрочный рост цен ценовой логистикой.

Собственно говоря, неважно, как назвать это явление, большее значение имеет определение его сущностных характеристик и критериев, по которым можно установить временной диапазон развертывания длинной волны инфляции. В противном случае возникает вероятность ошибок в идентификации длинной волны инфляции и повышается риск «соскальзывания» на совершенно другую ценовую логистику, как это произошло в интересном исследовании А. Ю. Давыдова, когда он отнес к инфляционной волне резкое конъюнктурное повышение цен в период Первой мировой войны. Указанную проблему иллюстрирует табл. 1, в которой наглядно показано различие временных диапазонов инфляционных волн в концепциях различных авторов.

Таблица 1. Периодизация длинных волн инфляции

Авторы	Инфляционные волны в мировой экономике				
	I	II	III	IV	V
Ф. Бродель*	1250–1350 гг.	1507 (1510) — 1650-е годы	1733 (1743) — 1810-е годы	1896 — середина 1970-х годов	—
Д. Фишер, М. Вернengo	1180–1350 гг.	1470–1650 гг.	1730–1815 гг.	1896–1996 гг.	—
А. Ю. Давыдов	1300–1400 гг.	1500 — начало 1600-х годов	1789–1799 гг. (инфляция эпохи Великой французской революции)	1799–1815 гг. (инфляция периода Наполеоновских войн)	1914–1918 гг. (инфляция периода Первой мировой войны)
<b>Инфляционные волны в России</b>					
В. Шехин	—	—	—	I	II
	—	—	—	1863–1921 гг.	1929–1985 гг.

\*Для выявления волн инфляции учтены только повышательные фазы ценовых циклов, выделенных Ф. Броделем.

Более обоснованным с точки зрения исторической динамики может быть следующее определение: *волны инфляции представляют собой повторяющиеся длительные этапы кумулятивного процесса всеобщего и неравномерного повышения цен в исторической эволюции хозяйственных систем, критерием выделения которых являются положительные значения долгосрочного тренда накопленного индекса цен.*

Опираясь на такое понимание волн инфляции и исходя из доступной исторической статистики, для выявления инфляционных волн целесообразно рассчитывать длинный временной ряд кумулятивных приростов индексов цен. На примере динамики общего индекса цен в Англии можно продемонстрировать фазы длинных волн инфляции в Европе с 1500 по 1950 г. (табл. 2). Динамический ряд ограничен 1950-м годом из-за особенностей современной волны инфляции, имеющей экспоненциальный вид, хотя ценоповышательная динамика после 1950 г. относится к одной и той же волне инфляции, зародившейся в конце XIX в.

Таблица 2. Кумулятивные приросты общего индекса цен в Англии 1500–1950 гг. (в %, 1471–1475 гг. = 100%)

Годы	Накопленная сумма цен	Годы	Накопленная сумма цен	Годы	Накопленная сумма цен	Годы	Накопленная сумма цен
1501–1505	9,6	1630–1640	85,6	1735–1745	28,1	1836–1840	63,7
1506–1510	-2,8	1640–1645	-51,9	1745–1755	-13,8	1840–1850	-168,3
1511–1530	48	1645–1650	165,1	1756–1760	126,5	1850–1860	147,4
1530–1540	-4,7	1650–1690	-239,9	1761–1765	-89,1	1860–1870	-26,4
1540–1560	134,6	1690–1700	95,7	1765–1775	68,2	1871–1875	37,4
1560–1565	-25,2	1700–1705	-122,1	1776–1780	-12,1	1875–1895	-207,9
1565–1600	238,6	1705–1715	52,8	1781–1785	41,8	1895–1920	599,5
1600–1605	-75,3	1715–1725	-58,3	1786–1790	-5,5	1920–1935	-270,4
1605–1625	88,6	1726–1730	22,7	1790–1815	435,9	1935–1950	626,6
1625–1630	-4,4	1731–1735	-52,4	1815–1835	-432,2	-	-

Рассчитано по: [18, р. 98–105; 19, р. 2; 20, р. 468–473; 21, р. 23].

Полученные данные целесообразно представить в графическом виде для выделения долгосрочного тренда, позволяющего обнаружить инфляционные волны (рис. 3). Таким образом, эмпирический анализ динамических рядов цен выявляет три длинные волны инфляции:

- I инфляционная волна, начавшаяся на рубеже XV–XVI вв. и продолжавшаяся до середины XVII в.;
- II инфляционная волна 1730–1810-х годов;
- III инфляционная волна конца XIX — начала XXI в.

С учетом исследований Ф. Броделя, Д. Фишера, М. Вернengo и А. Ю. Давыдова, открывших инфляционную волну конца XIII — середины XIV в., можно выделить четыре инфляционные волны в экономической истории Европы. Вместе с тем це-

лесообразно сосредоточить внимание на идентифицированных выше трех волнах инфляции, учитывая то, что все они относятся к одной эпохе — зарождения и развития капиталистического хозяйства.

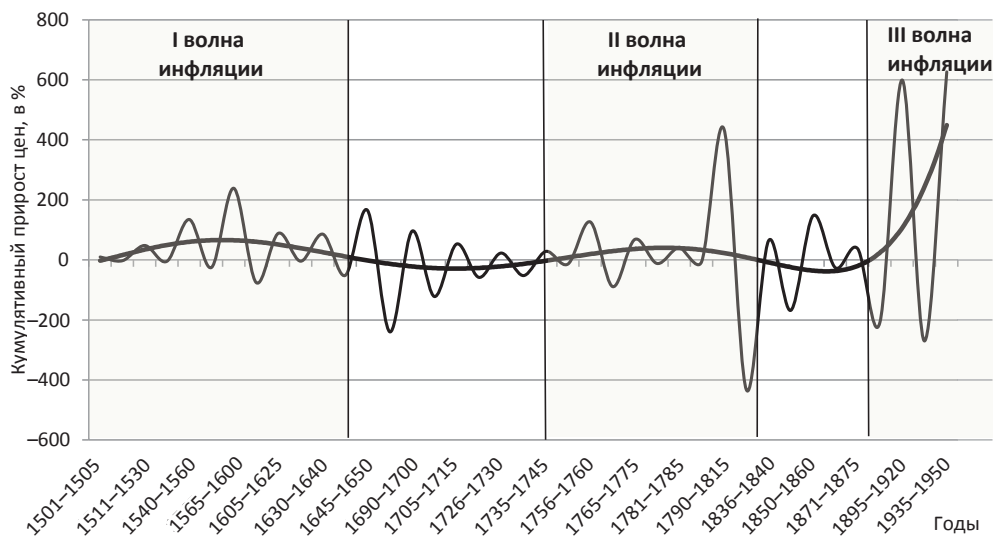


Рис. 3. Кумулятивный прирост цен и волны инфляции в истории хозяйственного развития Англии с 1500 по 1950 г.

В завершение анализа исторической динамики инфляции отметим два существенных момента. Во-первых, волны инфляции отличаются от ее циклической динамики в силу факторов долгосрочного порядка, связанных с изменениями в социально-экономических структурах общества и с историческими сменами форм и типов хозяйства. Волны инфляции идентифицируются по долгосрочным ценоповышательным трендам, вокруг которых визуально прослеживается динамика более коротких инфляционных циклов. Инфляционные циклы имеют свой эндогенный механизм воспроизводства, который обусловлен факторами сложившейся той или иной модели хозяйствования [26, с. 6; 27, с. 16; 28, с. 44–47; 29, с. 118]. Вместе с тем длинные волны инфляции, очевидно, оказывают влияние на циклический характер инфляции на более коротких временных интервалах, что требует дополнительного анализа, выходящего за рамки настоящей статьи.

Во-вторых, зарубежные исследования, посвященные данной проблематике (в их числе работы таких авторов, как Ф. Стенли, Р. Сахай, Дж. Манро, М. Постан и др. [30; 31; 32]), в основном базируются на методологических предпосылках монетаристских и неоклассических моделей инфляции или разрабатываются в рамках неомальтузианских традиций исследования исторической динамики. Отсюда очевидны и выводы относительно факторов длинных инфляционных волн, которые они связывают с циклами демографического роста населения и долгосрочными последствиями взрывного роста денежной массы. Вместе с тем попытки теоретического объяснения длинноволновой динамики инфляции на основе монетарных моделей сталкиваются с определенными трудностями. В частности, традиционно связывая динамику цен

с флуктуациями денежной массы в обращении, монетарные модели недостаточно убедительны в обосновании механизмов длинных волн инфляции, поскольку более пригодны для анализа инфляционных циклов, но не волн. Теории, развивающиеся в русле неомальтузианства и объясняющие длинные волны инфляции долгосрочными демографическими колебаниями, не могут дать описания длинной волны инфляции XX в., поскольку признано, что «мальтузианские ловушки» были преодолены к концу XIX в. [33, с. 184]. В связи с этим концепция системных циклов накопления Дж. Арриги, в которой представлены длинные исторические этапы становления и развития механизмов накопления капитала, является очень привлекательной для теоретического анализа волн инфляции.

### Системные циклы накопления Дж. Арриги

Рассмотрение длинных волн инфляции с позиции концепции системных циклов накопления не бесспорно, и связано это, прежде всего, с тем, что системные циклы являются реконструкцией истории зарождения и эволюции капитализма, в то время как инфляционные волны наблюдались и в докапиталистические эпохи, на что обращал внимание сам Дж. Арриги [2, с. 46]. Вместе с тем следует подчеркнуть, что смена хозяйственных систем всегда сопровождалась коренной ломкой социальных, экономических и политических структур, что не могло не приводить к изменениям не только самих механизмов воспроизводства инфляционных процессов, но и их роли в соответствующих социально-экономических системах. В этом смысле отличие инфляции в докапиталистические эпохи от инфляции эпохи капитализма заключается в том, что если раньше она играла роль стихийного способа ликвидации частных внутренних дисбалансов системы, то в современных условиях, сохраняя это свойство, она превратилась в инструмент сознательного регулирования экономического развития и в специфический финансовый актив ведущих сил накопления капитала, обеспечивающий контроль над рынками и политикой государств.

Интеллектуальным источником концепции системных циклов накопления является нетривиальное представление Ф. Броделя о трехуровневом строении капиталистического общества [17, с. XXXII–XXXIII]. Первый, нижний уровень — это слой базовой, повседневной жизни, зона примитивной и самодостаточной экономики, где осуществляются обыденные практики материальной жизни. Средний уровень занимает собственно рыночная экономика, где действуют известные механизмы спроса и предложения, ведется производство и обмен товарами. Наконец, верхний уровень занимают неспециализированные иерархические социальные структуры — антипод рынка. Этот слой является зоной господства капитала, которая находится в центре исследования Дж. Арриги. На этом высшем уровне возникают крупные прибыли, а сам социальный слой становится капиталистическим в силу склонности его представителей инвестировать крупные денежные капиталы ради их постоянного наращивания, наделяя тем самым деньги «производительной силой» [2, с. 47].

Обратим внимание на некоторые методологические особенности, характеризующие концепцию системных циклов накопления. Во-первых, исходным пунктом в построении системных циклов накопления Дж. Арриги стало выделение Ф. Броделем таких особенностей исторической динамики капитализма, как его «гибкость» и «эклектичность». Очевидно, что гибкость и свобода выбора направлений инве-

стирования обеспечиваются денежной формой капитала, а его эклектичность можно понимать как превращение денежной формы капитала в товарную и производительную формы, которые свидетельствуют о реализации выбора той или иной стратегии производственной или торговой деятельности, что значительно сужает возможности быстрой переориентации капитала на альтернативные комбинации его вложения, связанные с обеспечением требуемой нормы прибыли. Это показывает рост негибкости капитала и риски увеличения альтернативных издержек его использования. Таким образом, гибкость и эклектичность позволяют капиталу самосохраняться и саморазвиваться, постоянно преодолевая свои границы.

Во-вторых, исходя из такой трактовки особенностей исторического движения капитала, Дж. Арриги по-новому «прочитал» известную формулу К. Маркса:  $D-T-D'$  (которая в ее первоначальной трактовке отражала логику движения индивидуальных капиталов), вложив в нее смысл повторяющейся закономерности исторического развития капитализма вообще, как мир-системы. В частности, он указывает, что «денежный капитал (D) означает ликвидность, гибкость, свободу выбора. Товарный капитал (T) означает капитал, вложенный в особую комбинацию производства — потребления с целью получения прибыли.  $D'$  означает расширение ликвидности, гибкости и свободы выбора» [2, с. 43].

В-третьих, важной методологической особенностью подхода Дж. Арриги с точки зрения объяснения длинноволновой динамики инфляции является выделение им закономерного чередования двух фаз в историческом движении капитала и стратегиях его накопления — *фазы материальной экспансии* капитала, которая соответствует первой части марксовской формулы ( $D-T$ ) и *фазы финансовой экспансии*, соответствующей второй части формулы ( $T-D'$ ). На фазе материальной экспансии денежный капитал (D) приводит в движение растущую массу товаров (T), включая превращенную в товар рабочую силу и природные ресурсы. По мере роста торгового и промышленного оборота усиливается конкуренция между центрами накопления капитала, которая ведет к сокращению нормы прибыли на вложенный капитал. В результате возросшая на фазе материальной экспансии масса денежного капитала ( $D'$ ) освобождается от своей товарной формы, и накопление осуществляется через финансовые сделки по сокращенной формуле ( $D-D'$ ). Взятые в своем единстве две выделенные фазы составляют *системный цикл накопления капитала (СЦН)*. Начало и продолжение каждой финансовой экспансии одновременно означает начало завершающей стадии жизненного цикла соответствующего доминирующего режима накопления.

Исторический анализ подтверждает выделенные метаморфозы накопления капитала. Фазы материальной экспансии неизбежно сменялись фазами финансовой экспансии. Так произошло в XV в., когда капиталистическая олигархия в городах-государствах Италии, столкнувшись с падением прибылей от торговли, переключилась на банковское дело. Уход из торговли в финансовую сферу голландцев в середине XVIII в., англичан в конце XIX — начале XX в. и, наконец, американцев в последней четверти XX в. является свидетельством гибкости и эклектичности капиталистических сил.

В-четвертых, СЦН — это результат не постулирования, а конструирования исторической динамики развития капитализма на основе процедуры «включенного сравнения» механизмов накопления капитала в изменяющихся социальных, эконо-

мических и политических условиях капиталистической мир-экономики от его «суб-системного эмбрионального состояния в эпоху позднего Средневековья до современного глобального измерения» [2, с. 49, 65]. Дж. Арриги выделяет четыре СЦН, названия которых соответствуют государствам, где сосредоточивались ведущие силы накопления капитала той или иной эпохи: Генуэзский СЦН XV — начала XVII в., Голландский СЦН конца XVI — третьей четверти XVIII в., Британский СЦН второй половины XVIII — начала XX в. и Американский СЦН, который начался в конце XIX в. и продолжается на современной фазе финансовой экспансии. Наглядное представление о СЦН дает рис. 4.

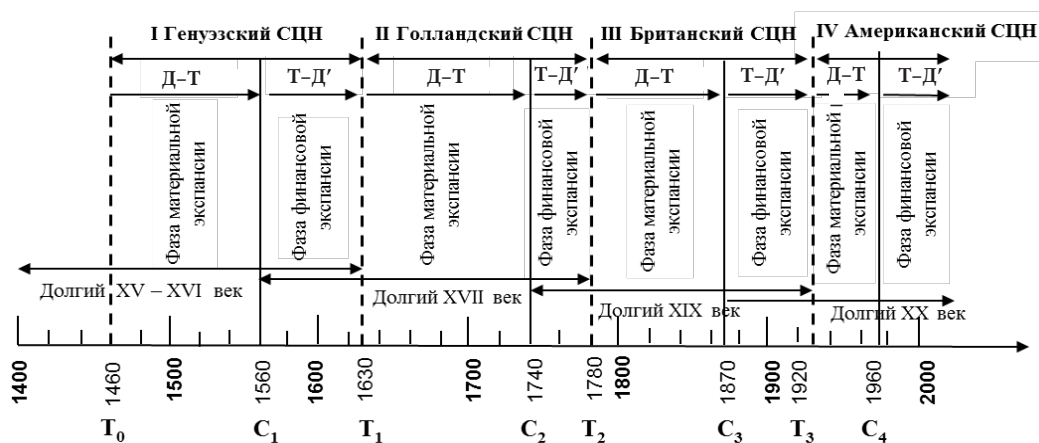


Рис. 4. Схема системных циклов накопления Дж. Арриги.  
Составлено по: [3, с. 282].

Последовательная смена СЦН образует так называемые «долгие века», теоретическая конструкция которых играет роль основной единицы измерения исторического времени в развитии капитализма и демонстрирует взаимное пересечение СЦН, когда на фазах финансовой экспансии каждого предыдущего СЦН зарождаются организационные структуры власти и накопления нового СЦН. Периоды смены СЦН означают крах сформировавшихся сетей власти и деловых кругов каждого данного СЦН (терминальный кризис) и их смены зародившимися на фазе финансовой экспансии новыми организационными структурами (на рис. 3 они обозначены T<sub>0</sub>, T<sub>1</sub>, T<sub>2</sub>, T<sub>3</sub>). Фазовые переходы от стратегий накопления за счет роста производства и торговли к стратегиям накопления за счет преимущественно финансовых операций в рамках каждого СЦН сопровождалась системными кризисами (сигнальными кризисами — в трактовке Дж. Арриги), свидетельствовавшими об исчерпаемости потенциала роста прибыли за счет развития торговли и производства (на рис. 3 они обозначены C<sub>1</sub>, C<sub>2</sub>, C<sub>3</sub>, C<sub>4</sub>). Фаза финансовой экспансии одновременно является подготовительной фазой для начала нового СЦН, когда капитал, накопленный в своей ликвидной форме, устремляется в виде инвестиций в производство и торговлю, как только возникают для этого выгодные условия получения еще большей прибыли. Собственно говоря, здесь концепция Дж. Арриги частично перекликается с известной работой Р. Гильфердинга «Финансовый капитал» [34].

### Системные циклы накопления и волны инфляции: эмпирика взаимного пересечения

Дж. Арриги скептически относится к взаимосвязи системных циклов накопления и столетних ценовых циклов Ф. Броделя, а также более коротких кондратьевских циклов, которые, по его мнению, не совпадают с СЦН и являются «эмпирическими конструкциями с неясным теоретическим значением, выводимым из наблюдаемых долгосрочных колебаний в товарных ценах» [2, с. 45]. Однако детальный анализ волн инфляции и СЦН позволяет обнаружить интересные совпадения в их динамике (рис. 5).

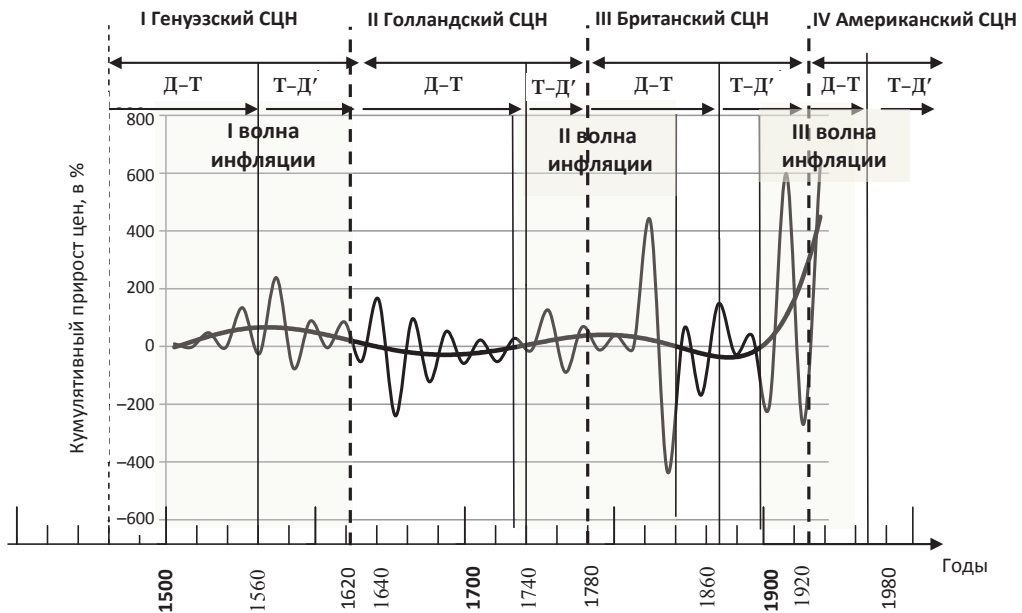


Рис. 5. Волны инфляции в Англии (1500–1950 гг.) и системные циклы накопления Дж. Арриги.

Для наглядности на рис. 5 совмещены этапы развития СЦН и динамика инфляционных волн в Англии за период с 1500 по 1950 г. Инфляция после 1950-х годов, как уже отмечалось выше, не показана из-за ее экспоненциального роста, хотя третья инфляционная волна, выделенная нами, продолжается вплоть до настоящего времени.

Изучение динамики СЦН и волн инфляции показывает, что, во-первых, все фазы финансовых экспансий вписываются во временные рамки инфляционных волн, за исключением финансовой экспансии в Британском СЦН, которая началась раньше третьей волны инфляции примерно на четверть века. Во-вторых, последовательная смена СЦН сопровождается соответствующей волной инфляции. В-третьих, первая и третья инфляционные волны оказываются настолько длинными, что фактически перекрывают весь временной контур Генуэзского и Американского СЦН. Наконец, в-четвертых, в окрестностях сигнальных и терминальных кризисов в СЦН обнару-

живаются инфляционные пики, наблюдаемые как в динамике мировой инфляции, так и в динамике инфляции в отдельных странах (табл. 3).

Таблица 3. Динамика инфляции в зонах терминальных кризисов системных циклов накопления

Показатели инфляции	I Терминальный кризис при переходе от Генуэзского к Голландскому СЦН (1630-е годы)	II Терминальный кризис при переходе от Голландского к Британскому СЦН (1770–1780-е годы)	III Терминальный кризис при переходе от Британского к Американскому СЦН (1920-е годы)
Максимальный медианный уровень инфляции в мире (в %)	8,8 (1622 г.)*	7,0 (1740 г.)	13,9 (1916 г.)
Максимальная годовая инфляция по странам (в %)	Австрия: 99,1 (1623 г.) Германия: 140,6 (1622 г.) Франция: 121,3 (1622 г.)	Дания: 77,4 (1772 г.) Польша: 92,1 (1762 г.) США: 192,5 (1779 г.)	Австрия: 1733,0 (1922 г.) Германия: 2,22 <sup>10</sup> (1923 г.) Нидерланды: 21,0 (1918 г.) Польша: 51699,4 (1923 г.) Россия: 13534,7 (1923 г.) Финляндия: 242,0 (1918 г.) Швеция: 35,8 (1918 г.)

\* В скобках указан год пиковой инфляции.  
Составлено по: [15, с. 219–220].

Взаимные пересечения этапов развития инфляционных волн и этапов смены СЦН не являются случайными, а носят вполне закономерный характер хотя бы уже потому, что своеобразие механизмов инфляции определяется ее системным характером и тем типом хозяйства (и, соответственно, режимом накопления), который реализуется на каждом конкретном историческом этапе развития общества. В этой связи не случайно из сопоставительного анализа была исключена волна инфляции XIII–XIV вв., выделенная Ф. Броделем, Дж. Фишером, М. Верненго и А. Ю. Давыдовым, механизмы которой не связаны с логикой капиталистического накопления.

### Механизм формирования инфляционных волн: опыт политэкономического моделирования

Опираясь, с одной стороны, на идею о том, что инфляция по своему внутреннему содержанию является распределительным процессом и одновременно формой проявления конфликта интересов между ведущими силами накопления капитала, а с другой стороны, на представления Дж. Арриги о траекториях режимов накопления капитала, рассмотрим механизм инфляционных волн. При этом обратим внимание на два дополнительных обстоятельства.

Во-первых, волнообразное движение цен обусловлено не временными рамками СЦН, а логикой капиталистического накопления, связанной с переключением стратегий крупнейших держателей капиталов из броделевского «верхнего этажа» с инвестиций в материальные активы на инвестиции в чисто финансовые сделки. Эта логика вытекает из самого понятия капитала, связанного со стремлением к бес-



конечному наращиванию денежной массы (Д). В добавление к данному положению заметим, что на волны инфляции, вероятно, оказывают влияние и другие факторы политического, экономического и социально-культурного характера. Однако наша задача заключается в теоретическом обосновании именно влияния СЦН на длинные волны инфляции.

Во-вторых, СЦН реализуются в рамках соответствующих организационных структур, выполняющих роль движущей силы накопления капитала. В версии Дж. Арриги такими организационными структурами выступают особые институциональные блоки правительственных и ведущих деловых организаций своей эпохи, которые определяют траектории движения накопления капитала. Однако добавим к этому, что каждый режим накопления и соответствующие ему движущие силы поддерживались объективно сложившимся специфическим каркасом ресурсных, технологических и инфраструктурных элементов, позволявших на стадии материальной экспансии наращивать капиталы, а по мере ресурсного истощения и сопутствующего ему падения прибылей переключаться на финансиализацию активов в ожидании новых окон возможностей для продолжения материальной экспансии на базе появления нового ресурса эпохи и соответствующих ему технологических и инфраструктурных стилей. Это наше дополнение концепции СЦН базируется на идеях техноценозов Л. Г. Бадалян — В. Ф. Криворотова [35, с. 18, 207–211] и технико-экономических парадигм К. Перес [36, с. 30–34; 43–44], которые удивительно точно вписываются в концепцию СЦН и играют немаловажную роль в формировании длинных волн инфляции.

Таким образом, принимая во внимание вышеуказанные обстоятельства, механизм формирования длинных инфляционных волн, в основу которого положена логика последовательной смены системных циклов накопления, можно представить в следующем виде (п. 1–8):

1. На фазах *материальной экспансии* снижение нормы прибыли свидетельствует о проявлении базового противоречия капитала — противоречия между его самовозрастанием и ограниченными способностями реальной экономики (производства и торговли) генерировать требуемую норму прибыли.

2. Способность экономики генерировать требуемый денежный поток для ведущих центров накопления определяется совокупностью взаимосвязанных условий — жизненным циклом основного (доминантного) ресурса эпохи, технологиями его применения, инфраструктурой и культурным пакетом.

Доминантный ресурс, как стержневой ресурс эпохи, определяет хозяйственный стиль для каждого СЦН и формирует соответствующие институты, то, что в литературе называется *техноценозом*<sup>3</sup>. Например, уголь стал доминантным ресурсом в Британском СЦН благодаря изобретению и внедрению в хозяйственную практику парового двигателя, который коренным образом не только изменил способ организации производства в виде утверждения фабрики как основной институциональной формы общественного производства, но и привел к глубоким переменам в политической, социальной и культурной сферах. По мере распространения и закрепления ресурса в мир-экономике в качестве доминантного формируется соответствующая инфраструктура — сети углезаправочных станций по всему миру, развитие желез-

<sup>3</sup> Техноценоз — совокупность способов организации производства, технологий, ресурсов и институтов.

нодорожного транспорта и т. д. Другими словами, доминантный ресурс становится основой технико-экономических парадигм, сформулированных К. Перес [36, с. 40–45].

3. Возникновение нового техноценоза и зарождение системного цикла накопления происходит одновременно. Это подтверждается путем сопоставления концепций Дж. Арриги и Л. Г. Бадалян — В. Ф. Криворотова (табл. 4).

Таблица 4. Системные циклы накопления и техноценозы в эпоху становления и развития капитализма

Системные циклы накопления Дж. Арриги	Техноценозы Бадалян–Криворотова		
	Тип ценоза и период жизненного цикла	Доминантный ресурс	Доминирующий тип производства
I Генуэзский СЦН	Общество раннего индустриализма (1470–1720-е годы)	Дерево и вода	Специализированное сельское хозяйство, торговля
II Голландский СЦН			
III Британский СЦН	Индустриальное общество (1780–1840-е годы)	Уголь	Индустриальное производство на основе парового двигателя
IV Американский СЦН	Общество массового производства и потребления (1900–1945–1990-е годы)	Нефть	Массовое производство на основе двигателя внутреннего сгорания

Составлено по: [2, с. 45; 35, с. 242–263].

Становление и развитие ценоза происходит на фазе материальной экспансии СЦН и свидетельствует о том, что новый доминантный ресурс не только обеспечивает требуемую норму прибыли, но и позволяет извлекать сверхприбыли.

4. Рост прибыли стимулирует рост совокупного спроса и цен на готовую продукцию и на основные ресурсы, в том числе на доминантный ресурс, формируя долгосрочный инфляционный тренд.

5. Дальнейшее реинвестирование прибыли, полученной на предыдущих фазах материальной экспансии, в новые технологии, товары, формы организации торговли и инфраструктуру приводит к следующим результатам, способствующим закреплению инфляционного тренда.

Во-первых, распространение доминантного ресурса в мир-экономике неизбежно ведет к созданию все более разветвленной и усложненной инфраструктуры, обеспечивающей применение доминантного ресурса. Не случайно Дж. Арриги показывает, что последовательность СЦН описывает закономерность эволюции к режимам все большей величины, охвата и сложности. Эта закономерность находит проявление в интернализации издержек, связанных с защитой сетей торговли и производством товаров, т. е. издержек на поддержание инфраструктуры доминантного ресурса. Таким образом, поддержание постепенно утяжеляющейся инфраструктуры требует все больших затрат, с одной стороны, раскручивая маховик инфляции издержек, а с другой — способствуя нарастанию структурных перекосов и диспропорций, которые приводят к накоплению инфляционного потенциала в системе.

Во-вторых, на завершающем этапе материальной экспансии резко обостряется конкурентная борьба, когда перенакопление капитала приводит к вторжению капиталистических организаций в сферы деятельности друг друга. Среди основных инструментов решения своих проблем в этом долгосрочном перераспределительном конфликте деловые организации используют методы прямого силового давления. Анализ показывает, что завершение всех материальных экспансий сопровождалось эскалацией вооруженных конфликтов, способствовавших ускорению инфляции в зонах сигнальных кризисов.

В-третьих, к концу материальной экспансии на пике использования доминантного ресурса обнаруживается резкий рост его неэластичности. Ведущие организационные структуры накопления капитала вступают в еще один перераспределительный конфликт, подогреваемый стремлением установить контроль над доминантным ресурсом. Примером могут служить инфляционные кризисы угольной экономики в Британском СЦН 1860 г. или экономики нефти в Американском СЦН в 1973–1981 гг., совпадающие с сигнальными кризисами СЦН.

Наконец, в-четвертых, мощные структурные сдвиги в фазе материальной экспансии вследствие зарождения и развития нового техноценоза становятся также важным фактором накопления инфляционного потенциала в системе мировой экономики.

6. Падение прибыли на завершающем этапе фазы материальной экспансии приводит к переключению стратегии накопления капитала за счет расширения финансовых операций и переходу на завершающую фазу жизненного цикла режима накопления — фазу *финансовой экспансии*.

Ключевое значение всех финансовых экспансий для развертывания полномасштабной инфляционной волны заключается в том, что, во-первых, они превращали избыточный капитал, овеществленный в ландшафте, инфраструктуре, средствах производства, технологиях и торговли, в растущее предложение денег и кредита, которые находили отклик в увеличивающемся спросе структур политической власти в их борьбе за территориальное расширение границ контроля и своего влияния в мире. Во-вторых, они лишали население доходов, получавшихся прежде от участия в производстве и торговле. И, в-третьих, в результате финансовых экспансий создавались весьма выгодные рыночные ниши для финансовых посредников, способных направить растущее предложение избыточного капитала в руки специализированных организаций, испытывавших финансовые затруднения и стремившихся найти новые способы получения прибыли в торговле и производстве.

7. Как правило, представители ведущих центров накопления, сформировавшихся на этапе предшествующей материальной экспансии, лучше осведомлены о состоянии мирового рынка и в отличие от других участников этого процесса могут быстро переключаться с лидерства в производстве и торговле на лидерство в «высоких финансах». Это позволяет временно оттянуть процесс окончательного разрушения организационных структур отмирающего СЦН.

8. Время от сигнального до терминального кризиса, которое можно назвать периодом трансформационной (переходной) нестабильности, характеризуется резким усилением перераспределительных конфликтов, коренными структурными преобразованиями в хозяйственных системах, сопровождающимися усилением нестабильности инфляционных процессов. На этой фазе происходит структурный разлом

в траектории накопления капитала, которая расщепляется на две стратегические линии: одну — соответствующую логике материальной экспансии, и другую — соответствующую логике финансовой экспансии. Колебания между двумя этими стратегиями заставляют держателей крупных капиталов ради сохранения и приумножения прибыли изобретать новые финансовые схемы, инструменты и соответствующие им организационные структуры. С этой точки зрения создание центральных банков и системы частичного резервирования, провозглашение различных видов золотого стандарта и его отмена в зоне сигнального кризиса Американского СЦН, наконец, раздувание финансовых пузырей, в том числе за счет использования деривативов, можно расценивать как набор инструментов, который позволял ведущим центрам накопления капиталов осуществлять инфляционное перераспределение доходов в свою пользу. Одним из подтверждений этого тезиса является то, что в фазе финансовой экспансии Американского СЦН резко возросло количество гиперинфляционных кризисов в Латинской Америке, Африке и бывших социалистических странах.

В завершение теоретического анализа связи инфляционных волн с СЦН целесообразно представить модель инфляционной волны, разработанную на основе использования логики накопления капитала и схемы, которая заимствована нами из концепции Дж. Арриги и преобразована исходя из целей настоящего исследования (рис. 6).

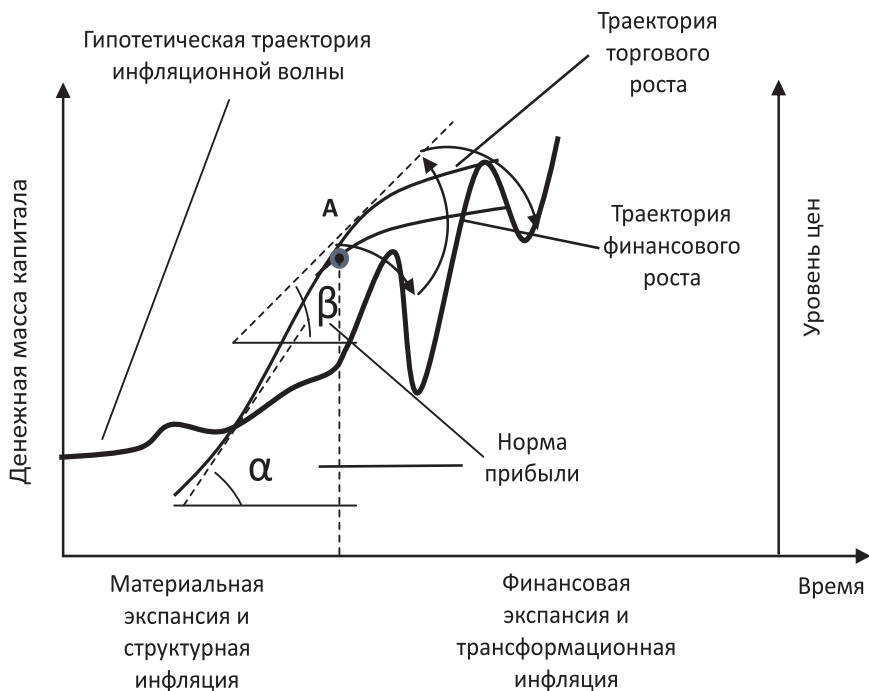


Рис. 6. Гипотетические траектории накопления капитала и модель инфляционной волны.

На рис. 6, слева от точки А, которая соответствует устойчивому росту, когда капитал вкладывается в производство и торговлю в соответствии с формулой

К. Маркса  $D - T - D'$ , показана единая траектория накопления капитала. Справа от точки А траектория накопления капитала определяется в соответствии с логикой финансовой экспансии  $D - D'$ . Точка А соответствует структурному разлому в системе накопления капитала. Углы наклона траекторий накопления  $\alpha$  и  $\beta$  показывают норму накопления капитала в условную единицу времени  $\Delta T$  ( $\pi = \frac{\Delta D}{\Delta T}$ ). Очевидно, что уменьшение прибыли по мере расширения материальной экспансии отображается уменьшением угла наклона касательной к траектории накопления капитала ( $\alpha > \beta$ ).

После прохождения точки структурного разлома А стрелками показано, что система накопления попадает в трансформационный кризис, характеризующийся нестабильностью процессов накопления. Капитал перемещается между финансовой и торгово-производственной сферами в поисках способов сохранения стоимости.

Одновременно на правой шкале отображен условный уровень цен, характеризующий гипотетическую траекторию инфляционной волны, в основе которой лежат механизмы накопления капитала.

### Заключение

Итак, подводя итоги проведенного анализа, обратим внимание на три заключительных положения. Во-первых, существование в принципе длинноволновой динамики инфляции не вызывает сомнений, что, с одной стороны, доказывается эмпирическим анализом временных рядов цен в различных странах мира, а с другой — подтверждается результатами исследований других отечественных и зарубежных ученых. Однако проблема заключается в другом. До сих пор неясна природа этих колебаний, которые наблюдаются историками с древних времен. К чему они относятся и чем обусловлены — убедительных ответов на эти вопросы пока нет. Вместе с тем настоящее исследование частично проливает свет на данную проблему. В частности, определенная детерминированность длинноволновой динамики инфляции сменой режимов накопления капитала может свидетельствовать о том, что с возникновением капиталистических форм хозяйствования сформировались соответствующие им механизмы длинных волн инфляции, обусловленные спецификой перераспределительных конфликтов, связанных с накоплением капитала, возникновением и развитием особых инструментов контроля над рынками и политикой государств (например, легализация процента, возникновение системы частичного резервирования пассивных операций банков, создание центральных банков, эволюция финансовых инструментов от простых ценных бумаг до современных деривативов и т. д.).

Во-вторых, если исходить из закономерностей системных циклов накопления, то сигнальный кризис и этап структурного разлома Американского режима пройдены в 70–80-х годах прошлого века. Серия обвалов мировых финансовых рынков второй половины 90-х годов XX в. и первого десятилетия XXI в., а также распространение вооруженных конфликтов в мире свидетельствуют о том, что мировая экономика находится в настоящее время в завершающей фазе финансовой экспансии. Неоконсервативный проект «За новый американский век», представлявший собой попытку продлить жизненный цикл Американского режима накопления, после 2008 г. обернулся провалом и, вероятно, стал свидетельством наступления терминального кризиса Американского системного цикла накопления.

В связи с этим есть все основания предполагать, что с возможным появлением нового центра накопления, контуры которого все явственнее проявляются в Азии, завершится длинная волна инфляции XX в., и долгосрочный тренд, вполне возможно, развернется в сторону дефляционного сценария, реализация которого отнюдь не означает того, что инфляция перестанет быть основной макроэкономической проблемой. Вероятно, при таком развитии событий могут исчезнуть инфляционные циклы, сформировавшиеся в середине XX в., которые сменятся на существовавшие в рамках предыдущих системных циклов накопления инфляционно-дефляционные циклы. Вместе с тем следует иметь в виду, что, как показало наше исследование, размах амплитуды ценовых колебаний, особенно в Американском СЦН, не имел исторических аналогов. Сформировавшаяся крайне опасная инфляционная структура в мировой экономике, а также в странах с развивающимися рынками, к которым относится и Россия, еще долго будет оказывать влияние на ценоповышательные процессы.

Возможная реализация такого сценария заставляет обратиться к последнему заключительному положению, связанному с проблемой регулирования инфляции. В ходе последовательной смены режимов накопления инфляция превратилась из стихийного способа ликвидации диспропорций общественного воспроизводства в инструмент сознательного регулирования экономического развития и одновременно в перераспределительный инструмент разрешения противоречий ведущих центров накопления капитала (то, что было названо специфическим «финансовым активом» в руках крупнейших транснациональных корпораций мира). Учитывая данный факт, можно сделать вывод о том, что степень свободы в выработке стратегии антиинфляционной политики оказывается в поле, ограниченном рамками интересов трех противоположных сил — крупных финансовых и нефинансовых корпораций, политических элит и всего остального общества. Противоречивое единство трех сил существенно осложняет выбор политики регулирования инфляции. Соответственно, связи важным становится решение проблемы обеспечения баланса сил в современной и будущей конфигурации политико-экономического пространства.

Представленный анализ длинноволновой динамики инфляции не претендует на полноту охвата этой сложной и многогранной теоретико-методологической проблемы. Спорными могут показаться и попытки увязать волны инфляции с выделенными Дж. Арриги в его нетривиальном подходе к рассмотрению истории развития капитализма системными циклами накопления. Тем не менее оригинальность концепции СЦН, как уже отмечалось во введении, не позволила нам оставить в стороне данный аспект проблемы, который и стал целью настоящего исследования. Насколько нам удалось достичь этой цели, покажут дальнейшие результаты изучения инфляционных процессов в этом направлении.

## Литература

1. Российский статистический ежегодник: стат. сб./ Госкомстат России. М., 2001. 679 с.
2. Арриги Дж. Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени / пер. с англ. А. Смирнова и Н. Эдельмана. М.: Издательский дом «Территория будущего», 2006. 472 с.
3. Леонтьев М. Тупик современного развития // Однако. 21.11.2011. № 40 (104). С. 1–3.
4. Афанасьев В. Н. Диалектика собственности: логика экономической формы. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1991. 248 с.

5. Матюхин Г. Г. Рост дороговизны и инфляция в мире капитала. М.: Международные отношения, 1984. 224 с.
6. Нерушенко И. Б. Теории инфляции и антиинфляционная политика: критический анализ буржуазных концепций. М.: Наука, 1986. 161 с.
7. Малкина М. Ю. Инфляция и управление инфляционными процессами в российской и зарубежной экономике. Нижний Новгород: Изд-во Нижегородского гос. ун-та, 2006. 330 с.
8. Аникин А. В. История финансовых потрясений. Российский кризис в свете мирового опыта. М.: Олимп-Бизнес, 2009. 448 с.
9. Каменецкий И. А. Инфляция в переходной экономике России (1992–1996 гг.). СПб.: Нестор, 1998. 84 с.
10. Чернов Ю. Экономическая философия антиинфляционной политики // Обозреватель-Observer. 2008. № 6. С. 25–39.
11. Красавина Л. Н. Снижение инфляционных рисков как фактор достижения прогнозируемых показателей инфляции и ценовой стабильности // Деньги и кредит. 2012. № 12. С. 3–11.
12. Красавина Л. Н., Пищик В. Я. Регулирование инфляции: мировой опыт и российская практика. М.: Финансы и статистика, 2009. 280 с.
13. Шахнович Р. М. Инфляция и антиинфляционная политика в переходной экономике. М.: Изд-во Либроком, 2013. 392 с.
14. Катасонов В. Ю. О проценте: ссудном, подсудном, безрассудном. Хрестоматия современных проблем «денежной цивилизации». В 2 т. М.: НИИ школьных технологий, 2011. 544 с.
15. Рейнхарт К. Р., Рогофф К. С. На этот раз все будет иначе. Механизмы финансовых кризисов во семь столетий одни и те же / пер. с англ. Д. Стороженко. М.: Карьера Пресс, 2012. 528 с.
16. Allen C. Robert, Unger W. Richard. Global Commodity Prices Database. URL: <http://www.history.ubc.ca/faculty/unger/ECPdb/index.html> (дата обращения: 15.02.2013).
17. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV–XVIII вв. Т. 3. Время мира / пер. с фр. Л. Е. Куббеля. М., 2007. 732 с.
18. Fischer H. D. The Great Wave: Price Revolutions and the Rhythm of History. Oxford and New York: Oxford University Press, 1996. 552 p.
19. Vernengo M. Money and Inflation // A Handbook of Alternative Monetary Economics / eds Arestis Ph., Sawyer M. Cheltenham: Edward Elgar, 2006. URL: <http://www.econ.utah.edu/~vernengo/papers/inflation.pdf> (дата обращения: 14.06.2012).
20. Mitchell D. R. Abstract of British historical statistics. Cambridge: At the University Press, 1962. P. 468–473.
21. British Library Cataloguing in Publication Data / Economic statistics 1900–1983: United Kingdom, United States of America, France, Germany, Italy, Japan. London: The Economist Publications Ltd, 1985. 123 p.
22. Давыдов А. Ю. Инфляция в экономике. Мировой опыт и наши проблемы. М.: Международные отношения, 1991. 200 с.
23. Шехин В. Последствия инфляционной экономической политики // Вопросы экономики. 1991. № 1. С. 17–27.
24. Дроздов О. А. Оценки социально-экономических последствий инфляции в российской экономической литературе 60 — середины 90-х гг. XIX в. // Вестн. Ленингр. гос. ун-та имени А. С. Пушкина. Научный журнал. Сер.: Экономика. 2008. № 4. С. 5–25.
25. Дроздов О. А. Оценки социально-экономических последствий инфляции в российской экономической литературе 60 — середины 90-х гг. XIX в. (продолжение) // Вестн. Ленингр. гос. ун-та имени А. С. Пушкина. Научный журнал. Сер.: Экономика. 2010. № 3. Т. 6. С. 27–38.
26. Румянцева С. Ю. Длинные волны в экономике: многофакторный анализ. СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2003. 232 с.
27. Рязанов В. Т. Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв. СПб.: Наука, 1998. 796 с.
28. Протасов А. Ю. Циклическая динамика инфляции // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2007. Вып. 2. С. 39–47.
29. Протасов А. Ю. Инфляция в экономике СССР: природа, циклическая динамика, уроки для современной России // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2011. Вып. 4. С. 116–129.
30. Stanley F., Sahay R., Vegh C. Modern Hyper and High Inflation // NBER Working Paper № 8930, 2002. P. 45. URL: <http://www.nber.org/papers/w8930> (дата обращения: 24.04.2013).

31. *Munro J. H.* Money, Prices, Wages, and 'Profit Inflation' in Spain, the Southern Netherlands, and England during the Price Revolution era: ca. 1520 — ca. 1650 // *História e Economia Revista Interdisciplinary*. 2008. Vol. 4, N 1. P. 53–84.
32. *Postan M.* *Mediaeval Trade and Finance*. Cambridge University Press, 1973. 382 p.
33. *Гринин Л. Е., Коротяев А. В.* Циклы, кризисы, ловушки современной Мир-системы: Исследование кондратьевских, жюгляровских и вековых циклов, глобальных кризисов, мальтузианских и пост-мальтузианских ловушек. М.: Книжный дом «Либроком», 2012. 480 с.
34. *Гильфердинг Р.* *Финансовый капитал*. М.: Политиздат, 1959. 508 с.
35. *Бадалян Л. Г., Криворотов В. Ф.* *История. Кризисы. Перспективы: Новый взгляд на прошлое и будущее*. М.: «Либроком», 2010. 288 с.
36. *Перес К.* *Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / пер. с англ. Ф. В. Маевского*. М.: Дело, 2011. 232 с.

Статья поступила в редакцию 26 июня 2013 г.



## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИИ

УДК 338.22.01

*Н. В. Пахомова, Е. А. Некрасова*

### КОНКУРЕНТНАЯ ПОЛИТИКА И РАЗВИТИЕ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИИ

#### Постановка проблемы

Нормативно-правовое регулирование мер по поддержке конкуренции в России претерпело за последние два десятилетия значительные изменения. Наряду с принятием в 2006 г. ФЗ «О защите конкуренции», пришедшем на смену ФЗ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности», уже в новое федеральное законодательство были последовательно внесены значительные изменения в виде трех антимонопольных пакетов. Однако, несмотря на динамичную корректировку законодательства, комплексному изучению эволюции антимонопольного регулирования и его воздействию на формирующуюся в стране конкурентную ситуацию в литературе все же не уделяется необходимого внимания. Можно наблюдать тенденцию к фрагментарной оценке изменений антимонопольной политики, представленной, в частности, в ежеквартальных выпусках журнала Федеральной антимонопольной службы (ФАС) «Российское конкурентное право и экономика». К этой проблематике обращаются и многие известные авторы, однако, что касается комплексных отчетов о состоянии конкурентной политики и законодательства в данной области, то по-

---

**Надежда Викторовна ПАХОМОВА** — д-р экон. наук, профессор кафедры экономической теории экономического факультета СПбГУ. Окончила экономический факультет ЛГУ (СПбГУ). В 1974 г. защитила кандидатскую, в 1988 г. — докторскую диссертации. В рамках международных проектов проходила повышение квалификации в университетах городов Тюбинген, Кёльн, Франкфурт-на-Одере, Вена. Читала лекции в вузах Германии, Словении, Уругвая, Белоруссии. Осуществляла руководство с российской стороны несколькими научными грантами с зарубежными университетами. Член-корреспондент Российской Академии естественных наук и действительный член Академии гуманитарных наук. Почетный работник высшего профессионального образования РФ. Член Российского отделения международного общества экологической экономики. Автор 200 научных работ (в том числе на английском, немецком и украинском языках) по новой институциональной экономической теории и конкурентной политике, теории отраслевых рынков, инновационной экономике, экономике природопользования и экологическому менеджменту, e-mail: n.pakhomova@econ.spb.ru

**Екатерина Александровна НЕКРАСОВА** — аспирант 3-го курса кафедры экономической теории экономического факультета СПбГУ. В 2010 г. окончила экономический факультет СПбГУ. Сфера научных интересов: конкурентная политика, инновационная экономика, теория отраслевых рынков, теория конкуренции. Автор 3 научных публикаций, e-mail: e.nekrasova@inbox.ru

© Н. В. Пахомова, Е. А. Некрасова, 2013

следний из них был опубликован специалистами в 2011 г. [1]. В силу этого в нем не могли быть отражены изменения, внесенные третьим антимонопольным пакетом, так же как и относящиеся к практике его применения. На базе обобщения современного материала проводятся исследования ряда специальных областей конкурентной политики (см., напр. [2]), которые должны быть дополнены комплексным анализом. Дальнейшая модернизация конкурентной политики требует теоретического осмысления эволюции законодательства и правоприменительной практики в сфере конкуренции при учете весьма богатого международного опыта. Комплексный подход, характерный для проекта Доклада о состоянии конкуренции в РФ, подготовленного ФАС [3], достоин поддержки, однако он также нуждается в аналитическом независимом сопровождении и объективной оценке со стороны ученых<sup>1</sup>.

В условиях затянувшейся рецессии наблюдается некоторое ослабление внимания к совершенствованию антимонопольного законодательства и поддержке конкуренции. Между тем формирование благоприятной конкурентной среды имеет особое значение для решения и такой остроактуальной проблемы, как переход страны к инновационной траектории развития, который имеет в посткризисный период определенную специфику. По мнению известного британского ученого К. Перес, разрушение существующей финансовой архитектуры мировой экономики в результате финансового кризиса способно привести к исчерпанию роли финансового капитала и появлению стимулов для возникновения инноваций на основе производственного капитала, которые, в свою очередь, станут основным драйвером роста мировой экономики [5, р.27–28]. При этом формирование инновационной экономики требует производства не отдельных инновационных продуктов, а новых комплексных технологических систем, для которых характерны устойчивая взаимосвязь и взаимозависимость инновационных продуктов, услуг и процессов организации производства, способных привести к волне экономического подъема в различных отраслях по принципу домино. Создание подобных технологических систем для развития инновационной экономики в России предполагает наличие соответствующих институциональных рамок и качественной конкурентной среды как одного из обязательных условий постоянного индуцирования инноваций, а также большую согласованность мер по поддержке конкуренции с промышленной и инновационной политикой [6].

С учетом вышеперечисленных обстоятельств целью статьи является анализ состояния в России конкурентной среды при преимущественном внимании к воздействию на нее эволюции антимонопольного законодательства. Представлен обзор изменений нормативно-правового регулирования в области развития конкуренции в России в период с 1991 г. до настоящего времени. Проанализировано текущее состояние конкурентной среды в стране на основе докладов ФАС и Всемирного Банка и при учете перспективных изменений, предусмотренных «дорожной картой» «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики». В заключение статьи содержатся рекомендации по применению в данной области зарубежного опыта и внесению в соответствующую политику ряда изменений в целях улучшения состояния конкуренции в России при учете того обстоятельства, что сбалансированная конкурентная политика призвана стать одним из важных условий форми-

---

<sup>1</sup> Отметим в связи с этим, что, согласно «Всемирному обзору по конкуренции» за 2012 г., ФАС России заняла 17-е место в рейтинге эффективности конкурентных ведомств и получила три балла из пяти [4].

рования в стране инновационной экономики. Вместе с тем ряд смежных с проблематикой статьи вопросов, включая как деятельность естественных монополий, так и структурные проблемы конкуренции, характерные для отдельных сфер экономики (государственные закупки, рекламный бизнес, иностранные инвестиции и ряд других), находятся за рамками подробного изучения, поскольку акцент в статье сделан на общий вектор системных изменений в области конкурентной политики в России. Воздействие на развитие конкуренции вступления страны в ВТО также представляет собой отдельную тему для исследования.

### **Основные этапы развития антимонопольного регулирования в России**

Развитие антимонопольного регулирования в России охватывает несколько этапов, которые получили наименование «антимонопольные пакеты». Первый закон, регулирующий состояние конкурентной среды в России — Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности» [7], был принят в 1991 г., т. е. в самом начале рыночных реформ. Он был ориентирован на следующие основные области и сферы деятельности: регулирование ограничивающих конкуренцию сделок и случаев злоупотребления доминирующим положением, сделки на рынке корпоративного контроля, ограничение конкуренции со стороны органов государственной власти, рекламная деятельность и др. В 2004 г. в качестве главного антимонопольного органа была образована Федеральная антимонопольная служба. Согласно Положению о ФАС [8], данный антимонопольный орган призван осуществлять функции по принятию нормативно-правовых актов, контролю и надзору за соблюдением законодательства в сфере конкуренции на товарных рынках, защите конкуренции на рынке финансовых услуг, а также контролю за деятельностью субъектов естественных монополий и рекламы. Впоследствии в Положение о ФАС были внесены определенные изменения: из поля деятельности службы был исключен контроль финансовых рынков, но добавлен контроль сферы государственных закупок.

Более чем пятнадцатилетний период действия ФЗ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности» выявил ряд его слабых мест. Так, небольшой размер штрафов за нарушение антимонопольного законодательства препятствовал преследованию за нарушения в этой сфере, в связи с чем фактически применение законодательства было сведено в основном к регулированию рынка корпоративного контроля и рекламы. Кроме того, в законе отсутствовали четкие формулировки многих понятий, связанных с антимонопольным регулированием, включая такие, как «согласованные действия», «монопольно высокая цена», «коллективное доминирование» и др. [1, с. 27].

Ввиду настоятельной необходимости решения отмеченных выше и некоторых других проблем в 2006 г. был принят ряд нормативно-правовых актов, сформировавших так называемый «первый антимонопольный пакет». В их числе — Закон «О защите конкуренции» [9] и ряд поправок, внесенных в Кодекс об административных правонарушениях (КоАП) РФ. Наряду с данными законодательными актами к законам, формирующим рамочные условия развития конкуренции и принятым в рассматриваемый период, следует отнести ФЗ «Об акционерных обществах» [10] и «О рекламе» [11].

В результате этих мер изменился вектор деятельности антимонопольного ведомства, сместившись от преимущественного контроля экономической концентрации в части регулирования сделок слияний и поглощений и рекламного рынка в сторону применения санкций за нарушение антимонопольного законодательства крупными «игроками», действующими на товарных рынках. На это указывает, в частности увеличение в три раза размера штрафов за такие разновидности антиконкурентного поведения, как злоупотребление доминирующим положением и ограничивающие конкуренцию соглашения. Одновременно произошло ослабление контроля сделок слияний и поглощений, а также деятельности рекламного бизнеса, в частности, резко (более чем в два раза) снизилось количество сделок, подлежащих согласованию, что привело к некоторому ослаблению административного давления на бизнес. Кроме того, в Законе «О защите конкуренции» были определены новые понятия, используемые для анализа случаев ограничения конкуренции, включая коллективное доминирование, согласованные действия, монопольно высокую цену. В качестве принципиального изменения может быть оценено внесение в 2007 г. в КоАП РФ поправок, посредством которых была введена система оборотных штрафов за нарушение антимонопольного законодательства [1], что существенно приблизило правовое регулирование в этой области к международной практике.

Все это дало основание специалистам заключить, что конкурентная политика в России стала выстраиваться по направлениям, которые сходны с международной практикой, включая опыт ЕС [12, с. 18]. К числу этих направлений, во-первых, относится регулирование монополистической деятельности, которое подразделяется на контроль за злоупотреблением компанией или их группой доминирующим положением и контроль за сговорами (соглашениями компаний). Объектом правового воздействия при этом служат уже существующие на рынке монополии или крупные компании. И, во-вторых, речь идет о регулировании сделок слияний и поглощений, посредством чего ограничиваются возможные неблагоприятные изменения в конкурентной среде [12, с. 10]. Вместе с тем, что касается активно реализуемого в ЕС контроля за предоставлением государственной помощи, то, как будет показано ниже, это актуальное направление все еще ждет более пристального внимания российских законодателей.

Обобщение правоприменительной практики и анализ развития конкурентной среды в стране обусловили принятие в 2009 г. «второго антимонопольного пакета», который включал в себя поправки в ФЗ «О защите конкуренции», в КоАП и в УК РФ [13]. Суть внесенных изменений вкратце состояла в совершенствовании законодательства в сфере естественных монополий, контроля экономической концентрации, полномочий антимонопольных органов. К числу нормативно-правовых актов, принятых после «второго антимонопольного пакета» и преследующих аналогичные цели, следует отнести Закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» [14], который в основном обеспечил регулирование розничной торговли и деятельности сетевых розничных компаний. В частности, закон ввел более жесткие пороги доминирования для сектора розничной торговли (сниженные до 25% по отношению к общему уровню в 35%), установил возможность регулирования государством розничных цен при некоторых условиях (увеличение цены продукции определенного вида более чем на 30% за определенный период), ввел правила взаимоотношений поставщиков продукции и сетевых компа-

ний, регламентируя сроки оплаты продукции и раскрытие информации при заключении договоров с контрагентами. Также был снят ряд барьеров на вход за счет регулирования условий контрактов между сетевыми организациями и поставщиками, что исключило навязывание условий договора.

Изменения законодательства в этот период были также вызваны необходимостью уточнения ряда понятий для более эффективного их использования и характером выявившихся злоупотреблений в сфере естественных монополий. В этой части отечественное законодательство пошло по пути, который был характерен для США в 1930–1940-е годы. Изменения коснулись определения правил недискриминационного доступа к товарам и услугам, производимым субъектами естественных монополий; уточнения законодательных норм в области вертикальных соглашений; порядка проведения проверок антимонопольными органами и ужесточения ответственности государственных служащих за нарушение антимонопольного законодательства; повышения пороговых значений активов или оборота компаний при осуществлении контроля экономической концентрации [15]. Последняя из перечисленных здесь мер получила развитие в «третьем антимонопольном пакете».

В январе 2012 г. вступили в силу федеральные законы, сформировавшие «третий антимонопольный пакет» [16], который направлен на дальнейшее совершенствование законодательства в области конкурентной политики. К сферам, которым было уделено наибольшее внимание, относятся следующие: противодействие антиконкурентным соглашениям; введение инструмента выдачи предупреждений о прекращении действий (бездействия), которые содержат признаки нарушения антимонопольного законодательства [17]; закрепление механизма анализа ценообразования монополий (на основе ретроспективного анализа, анализа сопоставимых цен и мировых индикаторов в соотношении с аналогичными ценами внутри России); административное обжалование электронных торгов в сфере государственных закупок; отмена уголовной ответственности предпринимателей в области вертикальных соглашений и согласованных действий и введение уголовной ответственности за картельные соглашения и некоторые виды злоупотребления доминирующим положением; утверждение четкой методики расчета штрафов за нарушение антимонопольного законодательства.

Анализируя изменения, которые внес «третий антимонопольный пакет», можно оценить в качестве положительной меры ужесточение ответственности за картельные сговоры и уточнение понятийного аппарата антимонопольного законодательства, что позволит избегать избирательности трактовок, а также ошибок при принятии решений. Кроме того, произошло снижение административного давления на бизнес в результате увеличения пороговых значений величины активов при оценке сделок слияний и поглощений. В результате количество сделок, рассмотренных ФАС в 2012 г., снизилось более чем на 35% по сравнению с 2011 г. [18]. Снижение административного давления на бизнес, так же как и соответствующих транзакционных издержек общества, обуславливалось введением инструмента предупреждений о необходимости прекращения действий (бездействия), нарушающих антимонопольное законодательство. В случае прекращения противоправных действий предприятие теперь не облагается штрафом. Не возникают при этом и связанные с наложением штрафов немалые транзакционные издержки. В 2012 г. антимонопольными органами было выдано 1423 подобных предупреждений, 75% из них было исполнено, что

говорит об активном и эффективном применении данного инструмента [3]. Тем не менее он нуждается в доработке, так как в случае причинения значимого ущерба конкурентам или потребителям продукции этот ущерб должен быть возмещен, что не предусмотрено инструментом предупреждения. Кроме того, согласно ч. 1, ст. 39.1 ФЗ «О защите конкуренции», предупреждение выдается в случае ограничения, устранения конкуренции, однако ущемление интересов третьих лиц (например, потребителей) не подпадает под действие инструмента предупреждения, на что справедливо обращают внимание специалисты [19, с. 54]. Таким образом, сфера применения предупреждений при последующем совершенствовании антимонопольного законодательства должна быть уточнена.

Вместе с тем «третий антимонопольный пакет» характеризуется отсутствием новаций законодательства по ряду принципиальных направлений, в том числе в области анализа и методов оценки состояния конкуренции на товарных рынках, который до сих пор регламентируется ожидающим своей модернизации Приказом ФАС от 28.04.2010, № 220 [20]. Используемая при этом методология оценки недостаточно проработана и не опирается на современные теоретико-экономические и экономико-математические подходы, на что обращают внимание и специалисты. В частности, при проведении подобной оценки практически не применяются модели для расчета последствий возможных ошибок антимонопольных органов, а также модели, определяющие будущую структуру рынка после одобрения сделок горизонтальных слияний и возможные потери (как и приросты) общественного благосостояния, что широко используется в зарубежной практике антимонопольного регулирования [2]. Отсутствует и свободный доступ к аналитическим материалам, на основании которых принимаются решения. Особое внимание следует обратить на неполное устранение законодательных пустот, в том числе в части контроля за предоставлением государственной помощи. Следствием этого явился значительный удельный вес дел (доходящий, по оценке главы ФАС, до 53%), которые данный орган возбуждает против государственных служащих, предоставляющих преференции отдельным избранным компаниям, которые, по существу, уничтожают конкуренцию [21].

Таким образом, антимонопольное регулирование в современных условиях представляет собой совокупность законодательных актов, которые принимались в течение всего периода рыночных реформ, подвергались активной модернизации и дополнялись новыми правовыми документами. Оно включает в себя в качестве основных: ФЗ «О защите конкуренции», ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», ФЗ «Об акционерных обществах», КоАП, а также законы, регулирующие деятельность естественных монополий и отдельных отраслей. Данный пакет законов дополняется правоприменительной практикой и нормативно-правовыми документами ФАС в области контроля монополистической деятельности, антиконкурентного поведения и соглашений, сделок слияний и поглощений. Указанные области законодательного регулирования традиционно формируют «зону ответственности» конкурентной политики в развитых странах [2].

Наряду с этими традиционными для конкурентной политики областями в России институциональные рамки развития конкуренции формируются под воздействием следующих федеральных законов, часть из которых уже ранее упоминалась, а именно: ФЗ № 38 от 13.03.2006 «О рекламе», регулирующий рекламную деятель-

ность, ФЗ № 57 от 29.04.2008 «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» и ФЗ № 94 от 21.07.2005 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Обратим внимание на то, что ФЗ № 94 в 2014 г. должен утратить силу в связи с принятием ФЗ № 44 от 05.04.2013 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Основными новеллами этого законодательного акта являются следующие: введение лимита снижения цен на торгах; дифференциация способов размещения заказа для различных видов продукции, ужесточение планирования через установление обязательного плана-графика государственных закупок, в который не предполагается вносить значительные изменения; новые способы проведения конкурсных процедур, внедрение института контрактной службы и контрактного офицера. В целом внесенные изменения должны оказать положительное влияние на сферу государственных закупок, в том числе увеличив их эффективность за счет решения проблемы демпинга цен. В то же время ограничение возможности изменений в планах-графиках может негативно сказаться на объеме и качестве закупок. Также представляется не достаточно обоснованной необходимость введения новых административных институтов, что увеличит и так разросшийся аппарат чиновников и усложнит систему государственных закупок. Вместе с тем подчеркнем еще раз, что действие указанных выше федеральных законов выходит за рамки конкурентной политики в ее традиционном понимании, формируя специфику правового регулирования этой сферы в России.

Конкурентная политика, реализуемая на основе нормативно-правовых актов, оказывает непосредственное воздействие на конкурентную ситуацию в стране, которая является объектом пристального внимания со стороны заинтересованных лиц. К их числу, наряду с регулирующими органами, относятся представители бизнеса, научных кругов и экспертного сообщества. Как следует из Глобального индекса конкурентоспособности за 2012–2013 гг., Россия, занимая по интегральному индексу конкурентоспособности 66-е место из 139 стран, по показателям развития конкурентной среды относится к числу стран-аутсайдеров<sup>2</sup>.

Для выявления недостатков конкурентной политики и определения вектора необходимых изменений в целях ее улучшения требуется анализ текущего состояния конкуренции в стране. Данный анализ, как известно специалистам, может проводиться разными методами: на отдельных товарных рынках на основе так называемых полевых исследований, что практикуется преимущественно в маркетинге; путем обработки статистической информации эконометрическими методами [6]; посредством организации опросов предпринимателей для выявления их мнения о степени развитости конкурентной среды [23]. В статье используется другой возможный метод, который развивается в рамках экономико-правового направления: аналитический разбор качества и эволюции нормативно-правового регулирования с точки его воздействия как на конкурентную ситуацию в России, так и в определен-

---

<sup>2</sup> Так, по эффективности рынка товаров и услуг Россия занимает 134-е место, развитости финансового рынка — 130-е, уровню развития конкуренции 136-е и по эффективности работы антимонопольной службы — 124-е место [22].

ных аспектах — на трансакционные издержки, сопровождающие различные модели регулирования экономики.

### **Конкурентная ситуация в современной России и ее перспективные тенденции: оценки ФАС, Всемирного Банка, комментарии специалистов**

В 2009 г. в России была принята Программа развития конкуренции [24], мероприятия по реализации которой должны были быть завершены в 2012 г. Впоследствии период реализации Программы был продлен до 2015 г. [25], однако некоторые итоги ее выполнения были подведены ФАС в проекте доклада о конкуренции за 2012 год [3]. На основании выводов, сделанных в данном проекте, можно получить информацию о текущем состоянии (точнее, состоянии годичной давности) конкуренции в стране. Положительно относясь к подготовке и представлению подобных документов, укажем еще раз, что они нуждаются в независимом сопровождении и объективной оценке со стороны ученых.

В проекте доклада оценка состояния конкуренции в стране проводится на основе системы индикаторов, включающих динамику цен на рынке, входные барьеры, количество рыночных агентов, отсутствие дискриминации, антиконкурентных соглашений и информационной асимметрии, наличие инновационного поведения хозяйствующих субъектов [3]. Кроме того, показаны результаты опросов представителей бизнеса, проведенных различными организациями. В итоге делается вывод о том, что по результатам нововведений в законодательстве и правоприменительной практике в стране наблюдается общая тенденция улучшения конкурентной ситуации. На это указывают и результаты анкетирования, согласно которым только 17% опрошенных представителей бизнеса оценили конкуренцию в стране как несправедливую [3]. Однако обнаруживается и ряд проблем, к числу которых отнесены: несовершенство законодательства, характеризующееся отсутствием четко прописанных механизмов принятия решений ФАС в некоторых областях и другими законодательными пустотами; высокие административные барьеры в ряде регионов; барьеры на вход и при заключении контрактов с контрагентами [3].

Кроме того, согласно проведенному некоммерческим партнерством «Объединение Корпоративных Юристов» опросу [3], представители бизнес-сообщества положительно оценили работу ФАС в области введения регламента по проведению проверок и усилению контроля действий государственных органов в сфере антимонопольного регулирования, взаимодействия ФАС и различных экспертных сообществ. Однако рыночные агенты негативно оценивают степень прозрачности и аргументированности некоторых решений, принимаемых ФАС, несоразмерность правонарушений в области антимонопольного законодательства и налагаемых штрафов, использование антимонопольного регулирования для целей, отличных от основных задач конкурентной политики (например, регулирование товарных потоков) [3].

Для комплексной оценки конкуренции в России представляется целесообразным вновь обратиться к международным сопоставлениям. Согласно исследованию Всемирного Банка [26], Россия с точки зрения благоприятных условий ведения бизнеса находится на 120-м месте из 183 стран. Справедливости ради следует отметить, что данная оценка, возможно, подвержена политическому влиянию, но перечисленные в настоящем исследовании проблемы высоких административных барьеров



и барьеров на вход, несовершенства законодательства подтверждают оценку конкуренции, полученную в результате опросов предпринимателей. Международные оценки корреспондируют с выводами и ряда отечественных экспертов. Так, согласно исследованию пяти крупнейших отраслей промышленности страны, проведенному А. Шаститко — экспертом в области конкурентной политики России, слабая конкуренция в стране приводит к потерям 2,5% отечественного ВВП [27].

Наряду с этим неблагоприятное воздействие на конкурентную ситуацию способно оказать наблюдающаяся в России тенденция увеличения доли государственного сектора в экономике, несмотря на упрощение процедуры приватизации и заявления руководства страны об уменьшении доли государственных корпораций на рынке. Увеличение их доли иллюстрируют такие показатели, как «доля государственных корпораций в капитализации фондового рынка» [28, с. 45] и «доля сделок по приобретению активов на рынке корпоративного контроля». В 2010 г. доля контролируемых государством корпораций в индексе составляла 54,52%, в период с 2003 по 2009 г. наблюдалось устойчивое превышение числа приобретений государственных корпораций над продажами государственных активов [28, с. 46]. Данная тенденция характерна и для последних периодов: объем сделок по приобретению частных компаний государственными в 2012 г. превысил объем аналогичных приобретений частными компаниями государственных в шесть раз [29]. В 2013 г., например, завершилась сделка по приобретению корпорации ТНК-ВР государственной компанией «Роснефть», которая стала крупнейшей на рынке корпоративного контроля в мире<sup>3</sup>.

Увеличение доли государственного сектора в экономике находит отражение в конкурентной политике в области регулирования рынка корпоративного контроля и злоупотреблений доминирующим положением. Решения, принимаемые ФАС в данных областях, нередко носят избирательный характер, если они оказывают влияние на государственные корпорации и аффилированные с ними структуры. Сохранение и усиление подобных тенденций негативно влияет на конкурентную ситуацию и не способствует выращиванию компаний-лидеров, создающих инновации.

Дальнейшее развитие институциональных рамок для справедливой и эффективной конкуренции в России основано на «дорожной карте» «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики» [30]. К положительным тенденциям развития конкурентной среды следует отнести выделение приоритетных в данном контексте отраслей (рынков лекарственных препаратов, медицинских услуг, авиаперевозок, услуг связи, услуг дошкольного образования, а также рынка нефтепродуктов). Однако это развитие должно сопровождаться законодательными новеллами в области дифференциации конкурентной политики для создания необходимых условий развития инноваций в данных областях, что, к сожалению, не отражено в «дорожной карте».

Среди целевых установок, достижение которых способно оказать позитивное влияние на экономику, в «дорожной карте» указано снижение доли государственного сектора, упрощение деятельности предпринимателей, развитие конкуренции в сфере естественных монополий и государственных закупок. Положительный эффект также может быть связан с расширением применения инструмента выдачи

---

<sup>3</sup> ФАС одобрило сделку по приобретению компании «ТЕЛЕ 2» банком ВТБ, с последующей возможной передачей данного актива компании «Ростелеком», что также увеличивает долю государственных компаний в экономике.

предостережений и предупреждений (наряду с введением механизма расчета нанесенного ущерба) и исключением избыточных мер ответственности за нарушение антимонопольного законодательства (в частности, дублирующиеся штрафы) [30]. Наряду с изменением правовых норм в области конкурентной политики «дорожная карта» вводит систему интегральной оценки эффективности мероприятий, которые указаны в ней. В частности, предполагается применять индекс развития конкурентной среды на рынках товаров и услуг (Product Market Regulation Index), используемый ОЭСР, показатель «Количество новых предприятий на 100 человек», а также оценку состояния конкурентной среды на основе опросов представителей бизнес-сообщества [30].

На основании изучения «дорожной карты», а также заявлений некоторых представителей антимонопольных органов [31] можно предположить, что ожидать каких-либо радикальных изменений законодательства в сфере конкурентной политики не приходится. Однако, как показал проведенный в статье анализ, для создания устойчиво эффективной конкурентной среды внесение ряда принципиальных изменений все же необходимо. Прежде всего, целесообразна более детальная проработка некоторых положений «дорожной карты». Возможно, данные положения будут более основательно проработаны в процессе принятия соответствующих нормативно-правовых актов, однако следует обратить внимание на такой значимый для оценки конкурентной среды показатель, как Product Market Regulation (PMR) [32] уже на стадии его первичной адаптации для России. Индекс PMR представляет собой интегрированный показатель, включающий 18 составляющих, отражающих степень государственного контроля экономики, а также барьеры для предпринимательства, торговли и инвестиций. Каждой составляющей этого индекса придан определенный удельный вес, учитываемый при расчете итоговых параметров, расчет осуществляется на основании статистических данных и экспертных оценок. Интегрированный PMR был введен в 2008 г. вместо общеэкономического PMR, которым ОЭСР пользовалась ранее. В «дорожной карте» не указано, какой именно вид индекса Product Market Regulation предполагается использовать, но наиболее эффективным является интегрированный индекс PMR. Следует также отметить, что составляющие индекса PMR должны быть адаптированы к отечественной антимонопольной практике и возможностям получения статистической информации.

Сферой антимонопольного законодательства, требующей законодательных изменений, является также оценка конкурентной среды при принятии решений в области контроля экономической концентрации. Для достижения наибольшей эффективности необходимы соблюдение принципа прозрачности процесса оценки, установление не только максимальных сроков рассмотрения ходатайств сделок горизонтальных слияний, но и минимальных сроков, поскольку решения зачастую принимаются ФАС поспешно, тогда как качественный анализ рыночной среды требует времени. Кроме того, данный анализ необходимо проводить с учетом международного опыта в применении методов оценки общественного благосостояния до и после совершения сделок, а также моделей оценки последствий возможных ошибок антимонопольных органов. ФАС должна учитывать и мнение заинтересованных третьих лиц — потребителей продукции, конкурентов и контрагентов при оценке сделок на рынке корпоративного контроля, на что уже обращали внимание специалисты (подробнее см. [2]).

Заслуживает внимания и выдвинутое в литературе положение о том, что в области оценки взаимосвязи инноваций, конкуренции и степени концентрации фирм на рынке конкурентная политика должна быть дифференцирована в зависимости от приоритетных целей развития экономики. В частности, исследования американских ученых [33] показали, что целью сделок на рынке корпоративного контроля может быть увеличение инновационной активности через расширение возможностей проведения исследований за счет синергетического эффекта. Наряду с этим задачей горизонтального слияния может быть ослабление конкуренции на рынке, в связи с чем необходим анализ целей сделок и их последствий для инновационной активности. Этот вывод согласуется с мнением отечественных экономистов [6], согласно которому конкурентная политика должна исходить из правила «взвешенного подхода», когда при оценке последствий сделок по реструктуризации бизнеса применяется дифференцированный подход для компаний — национальных лидеров, повышающих конкурентоспособность экономики страны и способных стать драйверами перехода к инновационной модели развития.

Среди проблем рассматриваемой области исследования следует выделить и чрезмерно широкий круг вопросов, подлежащих регулированию в рамках конкурентной политики, которая в развитых странах, как правило, включает в себя контроль проявлений монополистической деятельности, регулирование сделок слияний и поглощений (как горизонтальных, так и вертикальных) [2]. В России к сфере применения конкурентной политики относится также регулирование государственных закупок, рекламы, иностранных инвестиций. Подобное расширение функций конкурентной политики и антимонопольного ведомства как органа, ее проводящего, представляется чрезмерным, так как более узкая спецификация конкурентной политики (в области структуры рынка и определяющих его ключевых параметров) позволила бы осуществить детальную разработку и изменение законодательства и правоприменительной практики в данной сфере.

## Литература

1. Авдашева С., Дзагурова Н., Крючкова П., Юсупова Г. Развитие и применение антимонопольного законодательства в России: по пути достижений и заблуждений. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2011. 111 с.
2. Пахомова Н. В. Регулирование сделок слияний и поглощений в США и ЕС: экономико-правовые рамки, современные тенденции, уроки для России // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Серия 5: Экономика. 2010. Вып. 4. С. 62–76.
3. Проект доклада «О состоянии конкуренции в Российской Федерации». Москва, 2013. URL: [http://www.fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials\\_30935.html](http://www.fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials_30935.html) (дата обращения: 02.05.2013).
4. URL: [http://www.fas.gov.ru/netcat\\_files/File/art\\_itogi\\_310712.pdf](http://www.fas.gov.ru/netcat_files/File/art_itogi_310712.pdf) (дата обращения: 08.05.2013).
5. Perez C. Finance and Technical Change: A Long-term View // AJSTID. 2011. Vol. 3, N 1. P. 10–35.
6. Пахомова Н. В., Казьмин А. А. Структура рынка, технологические возможности и инновационная активность: что важно учесть при модернизации конкурентной политики // Проблемы современной экономики. 2009. № 2. С. 111–115.
7. «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»: Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. № 948-1. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.05.2013).
8. «Об утверждении “Положения о Федеральной антимонопольной службе”»: Постановление Правительства Российской Федерации от 30 июня 2004 г. № 331 г. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.05.2013).
9. «О защите конкуренции»: Федеральный закон №135-ФЗ от 26 июля 2006. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 02.05.2013).

10. «Об акционерных обществах»: Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.05.2013).
11. «О рекламе»: Федеральный закон № 38-ФЗ от 13.03.2006. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 03.05.2013).
12. Пахомова Н. В. Современная конкурентная политика: теоретический анализ и опыт реализации (на примере ЕС и России) // Вестн. С.-Петерб. ун-та. . Серия 5: Экономика. 2008 Вып. 2. С. 3–24.
13. URL: [http://www.fas.gov.ru/fas-news/fas-news\\_20349.html](http://www.fas.gov.ru/fas-news/fas-news_20349.html) (дата обращения: 19.05.2013).
14. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»: Федеральный закон № 381-ФЗ от 28 декабря 2009 г. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 10.05.2013).
15. URL: [http://www.fas.gov.ru/fas-news/fas-news\\_20349.html](http://www.fas.gov.ru/fas-news/fas-news_20349.html) (дата обращения: 24.04.2013).
16. URL: <http://pravo.ru/news/view/66926> (дата обращения: 19.05.2013).
17. «О защите конкуренции»: Федеральный закон. Ч. 1. Ст. 39.1. Приказ ФАС России от 14.12.2011. № 874. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 04.05.2013).
18. Цыганов А. Г. Последние изменения в конкурентном законодательстве и правоприменении в Российской Федерации. 2012. С. 3–4. URL: [http://www.fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials\\_30812.html](http://www.fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials_30812.html) (дата обращения: 19.04.2013).
19. Борисова Л. Н. Третий антимонопольный пакет законов. Некоторые проблемы конкурентного права России // Российское конкурентное право и экономика. 2012. Вып. № 4. С. 54–56.
20. «Порядок проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке»: Утвержден приказом ФАС России от 25.04.2006 № 108 // URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 05.05.2013).
21. Глава ФАС Игорь Артемьев: «Нельзя отдавать под ковром аппетитные куски госсобственности». 03.07.2012. URL: <http://rbcdaily.ru/politics/562949984235345> (дата обращения: 07.06.2013).
22. Global Competitiveness Report 2012–2013. URL: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2012-2013> (дата обращения: 14.05.2013).
23. Авдашева С. Б., Шаститко А. Е., Кузнецов Б. В. Конкуренция и структура рынков: что мы можем узнать из эмпирических исследований о России // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4, № 4. С. 3–22.
24. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 19.05.2009 № 691-р. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 04.05.2013).
25. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.12. 2010 № 32295-р. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 04.05.2013).
26. Doing business in Russia. World Bank 2012 report. URL: <http://www.doingbusiness.org/Reports/Sub-national-Reports/russia> (дата обращения: 01.05.2013).
27. URL: [http://www.vedomosti.ru/opinion/news/5993631/otsutstvie\\_konkurencii\\_stoit\\_25\\_vvp](http://www.vedomosti.ru/opinion/news/5993631/otsutstvie_konkurencii_stoit_25_vvp) (дата обращения: 09.06.2013).
28. Лякин А. Н. Участие государственных корпораций в процессах слияний и поглощений // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Серия 5: Экономика. 2010. Вып. 4. С. 43–55.
29. URL: <http://www.akm.ru/rus/ma/top30/2012.htm/> (дата обращения: 18.04.2013).
30. Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики: План мероприятий («дорожная карта»). Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 г. № 2579-р. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 10.05.2013).
31. Пузыревский С., начальник правового управления ФАС; интервью. URL: <http://www.rg.ru/2012/01/10/fas.html/> (дата обращения: 29.04.2013).
32. URL: [www.oecd.org/eco/reform/42131723.pdf/](http://www.oecd.org/eco/reform/42131723.pdf/) (дата обращения: 02.05.2013).
33. Stahl J. C. Mergers & Sequential Innovation: Evidence from Patent Citations // Finance & Economics Discussion Series. 2010. URL: <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2010/201012/201012abs.html/> (дата обращения: 19.04.2013).

Статья поступила в редакцию 26 июня 2013 г.

## ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

УДК 330.8

*Д. Макклоски*

### ЭКОНОМИКА С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ЛИЦОМ, ИЛИ ГУМАНОМИКА<sup>1</sup>

*26 апреля 2013 г. Дейдра Макклоски выступила на факультете свободных искусств и наук СПбГУ на конференции «Экономическая культура: ценности и интересы», организованной Центром исследований экономической культуры. Центр был основан в 2011 г. при непосредственном участии Алексея Леонидовича Кудрина. В основе материала, который подготовил Д. Е. Расков, лежит доклад Макклоски «Как мир стал богатым и почему это никак не связано с неоклассической, марксистской или неoinституциональной экономической теорией».*

Название нашей конференции – «Экономическая культура: ценности и интересы», и раз уж так получилось, что я выступаю последней, я попробую подытожить ее результаты одним словом. Это новое слово — гуманомика.

Гуманомика — это экономика с человеческим лицом. В марксистской экономике людьми движет только здравый смысл и классовый интерес. А я хотела бы предложить обсудить экономику, где мотивацию составляют человеческие добродетели и, увы, пороки. Говорить о гуманомике я начала до того, как придумала это слово, — в книге «Добродетели буржуа. Этика в эпоху коммерции» [2]. В ней я разрабатывала подход к добродетелям и порокам рыночного общества с точки зрения этики: в определенной степени — приложила Аристотеля к экономике. Эта книга стала первым томом трилогии «Эра буржуазии», хотя первоначально я хотела сделать шесть томов.

Одной из задач первого тома — «Добродетели буржуа» — является попытка показать, что это не противоречие в определении, а неотъемлемая часть экономическо-

---

**Дейдра МАККЛОСКИ (Deirdre N. McCloskey)** — профессор экономической теории, истории, английского языка и коммуникаций Университета Иллинойса в Чикаго, США. Вначале Макклоски стала одной из самых авторитетных экономистов в области теории цен и британской экономической истории. Поворотным моментом была книга 1985 г. «Риторика экономической науки» [1], в которой сделана попытка поставить экономическую теорию в более широкие междисциплинарные рамки и подвергнуть ее критическому переосмыслению. В последние годы Макклоски работает над трехтомником о зарождении и развитии современного общества и экономического порядка. Первые два тома: «Буржуазные добродетели» (2006) и «Достоинство буржуазии» (2010) уже вышли в свет. Как автор более двадцати книг и трехсот научных статей, Макклоски пользуется большим авторитетом, e-mail: danila.raskov@gmail.com

<sup>1</sup> Материал подготовлен к печати Д. Е. Расковым.

© Д. Макклоски, 2013

го возвышения Запада. Экономисты постепенно начали признавать, что у рыночной экономики есть свои добродетели. Историки на примере квакеров или староверов это уже давно поняли. Действительно, разве то, что мы называем предприимчивостью, не является добродетелью наряду с благоразумием, мужеством или надеждой? Современный мир не есть продукт новых рынков и постоянных инноваций, но результат изменившегося отношения к ним. Вовсе не экономические факторы привели к сегодняшнему уровню благосостояния, а изменение вековых предрассудков в отношении буржуа. Почему добродетелями могут обладать лишь святые и воины? Необходимо переосмысление добродетелей в мире, в котором мы все стали буржуа.

В книге я защищаю инновации, проверенные рынком. Что это такое? Тут легче обратиться к примерам. Вот, например, микрофон — это инновация, проверенная рынком. Своим благополучием мы обязаны таким вещам, как этот микрофон. Моя трилогия — отчасти защита того, что называют капитализмом. Хотя мне совершенно не нравится слово «капитализм», это глупое слово. Гуманомика задает вопрос: можно ли быть добродетельным и при этом участвовать в создании инноваций, проверенных рынком? По-моему, да, можно. В книге эта точка зрения подробно аргументированна.

Во втором томе — «Достоинство буржуа» [3] — делается попытка объяснить современный мир рынка и инноваций. Если мир теперь может быть добродетельным, то почему мы, как цивилизация, не могли прийти к этому раньше — при Иване Грозном, например, или в Древнем Китае? Почему процесс появления добродетельного мира рынка и инноваций начался в XVII в. на севере и северо-западе Европы? В данной книге я возвращаюсь к старой теме своих изысканий о причине и существовании промышленной революции. Если высказаться предельно кратко, то главным я считаю изменения в мировоззрении, которые произошли в Голландии и Британии. Изменения в риторике сыграли ключевую роль. Именно это сейчас мы наблюдаем в Индии и Китае. Третий том будет о происходящем у нас на глазах, в наше время.

Сегодня я буду говорить о том, что в мире компьютерщиков называется *killig app* (убийственное приложение). Так называют успешные компьютерные программы. Убийственное — потому что оно действительно работает. Мое объяснение того, почему мы богаты, — это убийственное приложение гуманомики. Чтобы понять, почему это так, необходимо осознать, что когда-то мы были очень бедны, а теперь — по историческим стандартам — мы все богаты. Вот мы сейчас во дворце Бобринских, но я смотрю на вас и понимаю, что большинство — потомки крестьян, если не в первом и втором поколении, то в третьем и четвертом. То же самое справедливо и относительно меня. Представителей дома Романовых в этой аудитории, по всей видимости, нет? Все мы — потомки бедняков.

В современном мире мы с легкостью пользуемся услугами медицины, которых не существовало еще век назад. Так, в XIX в. на мне можно было бы ставить крест, а теперь врачи обещают пробежки уже месяцев через 9–10. Теперь мы богаты настолько, что многие из нас могут позволить себе сделать дорогостоящую операцию.

В XIX в. средний доход на душу населения в день составлял 3 долл. Некоторые по-прежнему живут на эту сумму, но процент их падает резко, как камень. В стране, подобной России, заработок составляет 70 долл. на душу населения, в США — 130 долл. Количество товаров увеличилось и качество улучшилось, медицина усовершенствовалась; экономика, окна, пол, двери — все стало лучше, может быть,

кроме живописи. А у норвежцев доход на душу населения вырос до 150 долл. С этим великим фактом едва ли что-то сравнится, не правда ли, даже слава Рима в его лучшие годы без войн — потому что в Риме доход так качественно не рос, жизнь не менялась так кардинально, как это случилось при росте доходов в настоящее время.

Почему это произошло? Самый привычный ответ на этот вопрос дал благословенный Адам Смит, я преклоняюсь перед ним. Он говорил об аккумуляции капитала. Но накопление капитала не сработало. Возьмем, например, Голландию. Смит взглянул на нее из Англии через пролив и увидел, что там, по стандартам XVIII в., шло накопление капитала. А вот в Шотландии была лишь группка людей, владеющих скотом, а накопления капитала не происходило. Смит предположил, что несколько поколений жителей мира смогут вывести любую страну на уровень Голландии. А она, напоминая, в конце XVIII в. была самым богатым государством. Так тема накопления капитала становится навязчивой идеей для экономистов. Они думают, что всё про это понимают; во всяком случае, им нравится сама идея — копить деньги.

Эксплуатация, прибавочная стоимость, доход растут как на дрожжах. Есть в этой истории нечто необычное: накопление капитала происходит с древних времен. Люди всегда что-то собирали. Чем не накопление? В средневековой Европе урожаи ячменя и пшеницы были низкими, а вот в Китае и Центральной Америке выращивали рис и кукурузу. Они давали более высокий урожай по сравнению с пшеницей и ячменем. Но в Англии или России XIII в. крестьяне сажали одно семечко, а получали 3 или 5 семечек. Средневековые крестьяне сохраняли огромный процент своего дохода. Когда смотришь на средневековые картины, представляешь, как крестьяне засеивают поля, то думаешь — какая растрата! Как они транжируют семена! Они же могли их есть, они могли накормить ими детей, но они вынуждены были сберечь семена. Все великие соборы, каналы, крепости — это примеры сбережений и растрат.

Итак, капитал растет сам собой; экономисты верят, что капитал порождает капитал. И все же это объяснение происхождения современной глобальной экономики мне не кажется удачным. Оно годилось бы, если бы так происходило везде и всегда с накоплением капитала. Но нет, такого не случается — очевидно, этот взгляд ошибочен. Когда начинается эксплуатация? В 1776 году? В 1848-м? В 1884-м? Перестаньте. Начальники эксплуатировали работников всегда. Если причина заключена в росте капитала, то почему подобный современному мир не установился в Древнем Египте? У Макса Вебера есть привлекательная теория на этот счет, хотя он тоже ошибался, потому что считал главным стремлением человека больше работать и накапливать деньги. Тем не менее люди по всему миру трудятся в поте лица, но зачастую зарабатывают очень мало. Пора поговорить о свободе духа и чувстве собственного достоинства.

Итак, сбережения и труд не составляют сути современного мира. А что тогда? Инновации. Изобретения. Обернитесь — мы во дворце, в старом здании, но оно наполнено современными технологиями. Проекторы, микрофоны, окна, цемент — все чудеса современного мира, эти новые идеи, осуществленные в рыночном обществе. Инновации, проверенные рынком. Мой старый знакомый Дуглас Норт (Нобелевский лауреат по экономике 1993 г.) предложил свой вариант объяснений, связанный с правами собственности. По-моему, он тоже ошибается, думая, что права собственности и рынки — это нечто новое. Но его теория популярна среди интеллектуалов.

Россия, кстати, — особый случай: здесь говорят — помещик владеет рабами, но царь — помещиками. Получается, что и владельцы рабов были рабами. Даже в Пруссии было общество, в котором король подчинялся законам. Частная собственность оставалась частной собственностью. А теперь, например, во Франции современное правительство забирает 55% национального дохода и тратит его на половину населения. Правительство является куда более эффективным тираном, нежели Петр I или Екатерина II.

Мое утверждение состоит в том, что накопление капитала не объясняет происходящее в современном мире. Накопление необходимо, да, как кислород. Но если случится пожар, то странно говорить, что его причиной стал кислород. Причиной может быть человек, который сжег, к примеру, мою книгу.

Итак, что же стало причиной нашего богатства, если не накопление капитала? Мой ответ не нов, он есть у Вольтера, Монтескье и Смита. Мне кажется, это связано с уникальностью экономического подъема, который начался в Голландии и распространился далее. Он связан с повышением чувства собственного достоинства у простых людей и переживанием духа свободы у изобретателей. Вместо того чтобы контролировать экономику, люди стали уважать изобретателей. Откуда это повышение чувства собственного достоинства? Этому посвящен готовящийся третий том моей книги, который покажет, что будущее за гуманомикой.

Мы имеем дело с совпадением четырех «Р»: Ренессанс, Реформация, революция и переоценка ценностей (*reevaluation*). Как меня учил в Гарвардском университете известный экономист-историк Александр Гершенкрон, в России некоторые аспекты Реформации проявились у консервативных на первый взгляд староверов. Революционное движение тотально. Повсеместные революции происходили во Франции, в Османской империи, в Китае, в Индии. Достаточно вспомнить 80-летнее восстание голландцев против испанцев или тот факт, что при Николае I было 550 крестьянских восстаний.

И все же я пытаюсь доказать, что самим этим событиям нет объяснения. Дело не в генетике, не в культурных особенностях. Это случайное совпадение — результат реакции на события в XVI–XVIII вв. в Северной Европе. Но эта реакция отличается от реакции на похожие процессы в Османской империи, в Китае, в Японии и в России.

Для понимания экономики необходимо более внимательное изучение истории, философии, лингвистики, социологии, политики и других дисциплин. Именно возвращение экономических проблем в более широкий комплекс вопросов, связанных с развитием идей, трансформацией духа и ценностей, может приблизить нас к пониманию того, как возникла и по каким принципам развивается цивилизация, сделавшая нас богатыми. С сожалением надо признать, что стандартная экономическая теория, марксизм, институциональная экономическая теория оказались совершенно бессильны в этом вопросе. Будущее за гуманомикой.

## Литература

1. *McCloskey D.* The Rhetoric of Economics. Madison: University of Wisconsin Press, 1985. 248 p.
2. *McCloskey D.* The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce. University of Chicago Press, 2006. 616 p.
3. *McCloskey D.* Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World. University of Chicago Press, 2010. 571 p.

Статья поступила в редакцию 26 июня 2013 г.



А. А. Кудрявцев

## САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ПАРАДОКС И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Санкт-Петербургский парадокс — математическая задача из области теории вероятностей с искусственными условиями, которой в сентябре 2013 г. исполняется 300 лет. Она явилась, как это признается сейчас в экономической литературе, предтечей теорий ожидаемой полезности. Ученые, обсуждавшие решение данной задачи, долгое время не осознавали наличия экономической проблематики. Для них речь шла, скорее, о математическом казусе и о попытке найти всеобщий принцип (правило) принятия рациональных решений в условиях неопределенности. Вместе с тем этот парадокс сыграл важную (хотя и косвенную) роль в развитии экономической теории, а также практики финансовых спекуляций. К сожалению, указанная роль часто недооценивается. В настоящей статье сделана попытка преодолеть указанный недостаток.

### История возникновения и содержание Санкт-Петербургского парадокса

Эта задача была приведена и решена в считающейся в настоящее время классической работе Даниила Бернулли [1], написанной в 1730 или 1731 г. и опубликованной в 1738 г. Однако приоритет в формулировке задачи принадлежит его двоюродному брату Николаю Бернулли, который предложил среди ряда прочих похожую задачу (при этом бросалась не монета, а игральная кость) французскому математику П. Р. де Монмору в письме от 9 сентября 1713 г. Последний опубликовал переписку, включая и это письмо, в приложении ко второму изданию книги «Опыт анализа азартных игр» [2, р. 401–402] в том же 1713 г., без решения данной задачи.

Будучи опубликованной в качестве нерешенной, эта задача обсуждалась в переписке между математиками, занимавшимися теорией вероятностей. В частности, швейцарский математик Габриэль Крамер в письме от 21 мая 1728 г. к Н. Бернулли, автору задачи, предложил подходы к решению для упрощенной формулировки, в которой присутствовали броски монеты, что впоследствии и закрепилось в классической формулировке [3]<sup>1</sup>.

Решение Г. Крамера было похоже на подход самого Д. Бернулли, который он тем не менее развил независимо, так как получил копию письма Крамера только в 1732 г. при обсуждении первого варианта своей статьи. Тот факт, что Д. Бернулли в то время

---

**Андрей Алексеевич КУДРЯВЦЕВ** — д-р экон. наук, доцент. В 1990 г. окончил экономический факультет ЛГУ. В 1994 г. защитил кандидатскую, в 2012 г. — докторскую диссертации. Член профессиональных актуарных ассоциаций России и Великобритании. Основные направления научных исследований: микроэкономика неопределенности, актуарный анализ, экономика страхования, демография. Автор 120 научных и учебно-методических работ (в том числе автор и соавтор монографий, учебников и учебных пособий), e-mail: kudr@AK1122.spb.edu

<sup>1</sup> Д. Бернулли в своей знаменитой работе также приводит выдержку из этого письма, содержащую решения, предлагаемые Крамером. Переписка, касающаяся формулировки Санкт-Петербургского парадокса и ранней дискуссии, приведена в [4, S. 557–568].

© А. А. Кудрявцев, 2013



Даниил Бернулли (1700–1782)

жил и работал в Санкт-Петербурге и опубликовал указанную работу в «Заметках Императорской Петербургской Академии наук», дало основание французскому математику Ж. д'Аламберу назвать в 1768 г. задачу «Санкт-Петербургской». Это название закрепилось в истории математики и экономики.

Постановка задачи довольно проста. Рассматривается игра, состоящая в последовательном бросании монеты до тех пор, пока выпадет «решка» (сторона с номиналом монеты). Если «орел» (герб) выпадет при первом броске, то выигрыш составит 1 ден. ед. (дукат, экю и т. д.), при втором — 2 ден. ед., при третьем — 4 ден. ед. и т. д. Вопрос состоит в том, какую сумму следует заплатить за участие в игре.

Иными словами, подходящей моделью условной ситуации, описанной выше, является случайная величина  $\tilde{x}$ , принимающая значения  $x_k = 2^{k-1}$ ,  $k \in \mathbb{N}$ , с вероятностью  $p_k = 2^{-k}$  (монета симметрична). Требуется найти значение, которое в определенном смысле эквивалентно указанной случайной величине.

Общепринятым эквивалентом случайных величин (в данном случае ценой участия в соответствующей игре) в начале XVIII в. было математическое ожидание. Такие представления восходили к неопубликованной переписке 1654 г. французских математиков Б. Паскаля и П. Ферма, а также к трактату голландского математика и физика Х. Гюйгенса (1657 г.), в которых была введена идея математического ожидания как справедливой цены азартной игры.

Однако для данной задачи математическое ожидание бесконечно:

$$E[\tilde{x}] = \sum_{k=1}^{\infty} x_k \cdot p_k = \sum_{k=1}^{\infty} 2^{k-1} \cdot 2^{-k} = \sum_{k=1}^{\infty} \frac{1}{2} = \infty.$$

Готовность внести бесконечно большую сумму за участие в азартной игре справедливо казалось неразумным. Отсюда и использование слова «парадокс» в названии задачи<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Хотя многие авторы, обсуждавшие парадокс, ссылались, исходя из здравого смысла или нормативных предписаний, на ограниченность «цены игры», современные экономисты провели специальные эксперименты, которые подтверждают это на практике (т. е. в позитивном смысле) и тестируют некоторые подходы к решению, рассмотренные ниже. Обзор экспериментов можно найти в работе [3].

Д. Бернулли предложил заменить значение выигрыша на его полезность (в его терминологии — на «выгоду»). По ряду причин (подробно рассмотренных далее) он предложил использовать логарифмическую функцию. Тогда после соответствующего преобразования получим

$$\ln \bar{x}_B = \sum_{k=1}^{\infty} \ln(x_k) p_k = \sum_{k=1}^{\infty} \ln(2^{k-1}) 2^{-k} = \sum_{k=1}^{\infty} \frac{k-1}{2^k} \ln 2 = \ln 2 \sum_{k=1}^{\infty} \frac{k-1}{2^k} = \ln 2. \quad (1)$$

Таким образом, эквивалентная сумма конечна:  $\bar{x}_B = 2 < \infty$ .

Д. Бернулли приводит также два решения, предложенные Г. Крамером, которые основываются на том же приёме. В одном из решений Крамер предлагает использовать квадратный корень в качестве оценки полезности (в его терминологии — «пользы», «морального значения благ»). Тогда

$$\sqrt{\bar{x}_{K1}} = \sum_{k=1}^{\infty} u(x_k) p_k = \sum_{k=1}^{\infty} \frac{\sqrt{2^{k-1}}}{2^k} = \sum_{k=1}^{\infty} 2^{\frac{k-1}{2}-k} = \sum_{k=1}^{\infty} 2^{-\frac{k+1}{2}} = \frac{1}{2-\sqrt{2}},$$

откуда  $\bar{x}_{K1} \approx 2,9142$ .

Другое решение Г. Крамера основывалось на использовании функции  $u_d(x) = \min\{x, d\}$ , где  $d$  предлагалось взять достаточно большим (например,  $d = 2^{24}$ ). В этом случае

$$u_d(\bar{x}_{K2}) = \sum_{k=1}^{\infty} u_d(2^{k-1}) 2^{-k} = \sum_{k=1}^{24} \frac{2^{k-1}}{2^k} + \sum_{k=25}^{\infty} 2^{24-k} = 24 \cdot \frac{1}{2} + 1 = 13. \quad (2)$$

В силу того, что  $13 < 2^{24}$ ,  $\bar{x}_{K2} = 13$ .

Используя современную терминологию, можно сказать, что вводилась функция полезности  $u(x)$  (в каждом из рассмотренных примеров своя), с помощью которой эквивалентное значение определялось по формуле

$$u(\bar{x}) = \sum_{k=1}^{\infty} u(x_k) p_k \quad (3)$$

или в чуть более общем виде  $u(\bar{x}) = E[u(\tilde{x})]$ .

Иными словами, оценка эквивалентного значения осуществлялась на основе принципа ожидаемой полезности, а само это значение равно достоверному эквиваленту. Это, в частности, и определяет классический характер работы Д. Бернулли.

Вместе с тем нужно учитывать, что ни термина «функция полезности», ни соответствующей теории еще не существовало, да и сама экономическая теория находилась в начале своего развития. Математики того времени предпочитали говорить о «моральном ожидании», (умозрительно) связывая предлагаемое преобразование исходов с этическими и психологическими аспектами. Поэтому следует избегать излишнего осовременивания результатов Д. Бернулли и Г. Крамера, что никоим образом не снижает их исторического значения как предшественников экономики неопределенности<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> П. А. Ватник [5] дал экономическую интерпретацию взглядов Д. Бернулли. В целом соглашаясь с его выводами, следует помнить, что сам Бернулли не осознавал экономического характера собственной работы, хотя и демонстрировал экономические приложения своей теории.

## Обзор основных решений Санкт-Петербургского парадокса и их значение для современной экономической теории

Долгое время Санкт-Петербургский парадокс рассматривался исключительно в математической литературе. В частности, д'Аламбер использовал его для критики теории вероятностей, вводя различные понятия, связанные с возможностью<sup>4</sup> [6]. Тем не менее многие авторы XVIII — начала XIX в., следуя логике Д. Бернулли, противопоставляли математическое ожидание «моральному ожиданию», т. е. ожидаемой полезности — в современной терминологии.

Даже в математических работах современных авторов имеются ссылки на Санкт-Петербургский парадокс. Дело в том, что в связи со случайными величинами, имеющими бесконечные моменты распределения, возникает ряд специальных проблем, а формулировка данного парадокса позволяет обсуждать некоторые решения таких проблем «на простом примере». В частности, закон больших чисел в стандартной постановке не имеет смысла для случайных величин с бесконечным математическим ожиданием. Однако соответствующий результат можно представить в специальных формах. Некоторые из них учитывают свойства случайных величин, в том числе и особенности случайной величины из Санкт-Петербургской задачи. Соответствующая дискуссия продолжается до сих пор, хотя и не очень интенсивно.

Нельзя сказать, что экономисты были совсем не знакомы с работой Д. Бернулли, но она оставалась на периферии их интереса. Так, Дж. М. Кейнс обсуждал ее в своем «Трактате о вероятности», опубликованном в 1921 г. [7]. Однако это была математическая (не экономическая) работа, обсуждение касалось свойств (критики) математического ожидания, а большую часть предложенных решений парадокса Кейнс отверг (и даже не стал обсуждать) на основании того, что для них привлекались не математические, а «моральные» соображения. Сам Кейнс предлагал (практически заимствовав результаты немецкой математической и статистической традиции XIX в., вышедшей из анализа договоров страхования)<sup>5</sup> использовать оценку вида

$$\sum_k p_k (x_k - E[\tilde{x}])_+,$$

где  $(\cdot)_+ = \max\{0, \cdot\}$  — функция, популярная в современных моделях оценки страховых и финансовых обязательств. Он использовал для нее термин «риск». Фактически это можно рассматривать как введение специфической функции  $u(x_k) = (x_k - E[\tilde{x}])_+$ , хотя Кейнс, кажется, пытался противопоставить ее теории ожидаемой полезности<sup>6</sup>.

Противопоставление «риска» и полезности позволило представить Д. Бернулли (косвенно) и Дж. Кейнса (необоснованно) как предшественников концепции «среднее — риск», популярной при оценке страховых и финансовых операций, в частно-

<sup>4</sup> В частности, он различал физическую (реальную) и метафизическую (теоретическую) возможность. Впоследствии развитие этой точки зрения позволило создавать неортодоксальные экономические теории экономического поведения в условиях неопределенности, анализ которых выходит за рамки данной статьи.

<sup>5</sup> Кейнс ссылаясь на австрийского математика и статистика Э. Чубера [8], хотя П. Самуэльсон проигнорировал ссылку, приписав подход самому Кейнсу, и посетовал, что тот четко не разъяснил своих взглядов [9, р. 46–47]. Более подробные ссылки на данный подход можно найти в указанной книге Чубера.

<sup>6</sup> Такой точки зрения придерживался П. Самуэльсон [9]. Кейнс сформулировал свою позицию довольно невнятно, оставляя широкое поле для интерпретаций.

сти в теории портфеля [9; 10]. На наш взгляд, наличие такой связи между Д. Бернулли и Г. Марковицем (через Дж. Кейнса) требует дальнейших исследований<sup>7</sup>.

В научный оборот экономической теории Санкт-Петербургский парадокс был введен австрийским, позднее американским, математиком Карлом Менгером (Karl Menger) в начале XX в. Судя по всему, работа была написана под влиянием его отца, известного австрийского экономиста К. Менгера (Carl Menger). Обзорная статья [12], посвященная основным подходам к решению Санкт-Петербургского парадокса, была написана к 1923 г. Затем она была представлена экономистам в докладе 1927 г. и опубликована в 1934 г. в ведущем экономическом журнале<sup>8</sup>.

В этой обзорной работе Менгер представил уже достигнутые на тот момент результаты, а также подверг критике как кажущуюся парадоксальность результата, так и решения, предложенные Д. Бернулли и Г. Крамером. С точки зрения К. Менгера (и современной математики в целом), бесконечное математическое ожидание выигрыша само по себе не является парадоксальным или, по крайней мере, не требует дополнительных объяснений. Иными словами, математическое ожидание рассматривается им шире, чем «честная цена», а именно как одна из форм оценки. Истинный смысл парадокса, по К. Менгеру, состоит в несоответствии математической модели и наблюдаемого поведения. Поэтому обзор основных решений Санкт-Петербургского парадокса, приведенный в его статье, включает в себя их интерпретацию с точки зрения адекватности. При этом Менгер подчеркнул различия между дескриптивным (описательным) и нормативным (предписывающим) подходом<sup>9</sup>. Сам он придерживался первого из них, рассматривая математические модели как удобную форму изучения регулярного поведения и в то же время указывая на возможную ограниченность их применения.

Иными словами, огромная заслуга К. Менгера состоит в том, что он переместил акцент с поиска «честной цены» на нахождение адекватной дескриптивной модели поведения в условиях неопределенности и тем самым ввел Санкт-Петербургский парадокс и связанные с ним идеи в контекст экономической теории.

Значительная часть статьи Менгера представляет собой обзор основных решений Санкт-Петербургского парадокса, предложенных в математической литературе,



Карл Менгер мл. (1902–1985)

<sup>7</sup> В классической работе по теории портфеля Марковиц [11] ссылался на «Трактат о вероятности» Кейнса, но только в контексте субъективных (в его терминологии — «персональных») вероятностей. Не вполне ясно, воспринимал ли Марковиц Кейнса как предшественника в области концепции «среднее — риск».

<sup>8</sup> Эта работа оказала влияние на Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна, которые впоследствии стали основоположниками современной теории неопределенности как раздела микроэкономики и теории игр [13] (см. ссылки в самой монографии [13] и комментарии переводчика статьи на английский язык [12, p. 211]).

<sup>9</sup> Это различие, по-видимому, уже хорошо понимал Д. Бернулли, заявляя в § 2 своей статьи, что «речь идет не о судебных решениях, а о рекомендациях...» [1, с. 12].

и их характеристику с точки зрения экономического поведения. Кроме того, Менгер предложил некоторые возможности для расширения анализа в рамках теории ожидаемой полезности<sup>10</sup>. В целом решения парадокса в соответствии с Менгером можно разделить на три большие группы: 1) применение теории полезности, 2) учет ограничений реального мира и 3) модификация вероятностей.

*Первая группа* решений парадокса относится к модификации исходов случайной величины с помощью функции полезности. Именно она наиболее тесно связана с теорией ожидаемой полезности. Более того, К. Менгер приводит ряд цитат, показывающих, как вслед за Д. Бернулли формировалось мнение о необходимости такой модификации в математической литературе, и указывает на ее идентичность неоклассическому подходу, который активно развивался во время написания его статьи.

При этом Менгер сосредоточивается на новом аспекте проблемы. Прежде всего, он критикует предшественников, указывая на случай  $u(x_k) = 2^{k-1}$ , для которого ожидаемая полезность будет бесконечной. Иными словами, для такого случая модификация исхода недостаточна, т. е., по мнению Менгера, нужно вводить дополнительные условия на функции полезности, например их ограниченность. Такой вариант, точнее, ситуацию, когда полезность исходов слишком быстро растет, П. Самуэльсон предложил называть «супер-петербургской игрой» [9].

В качестве решения данной проблемы К. Менгер указывает на ограниченные функции, например гиперболическую, предложенную Э. Тимердингом [14],

$$u(x) = \frac{u_{\max} x}{u_{\max} + x},$$

для которой  $u(0) = 0$ ,  $\lim_{x \rightarrow \infty} u(x) = u_{\max}$  и  $u'(0) = 1$ . Тем не менее Менгер считал, что такое предложение полностью не решает возникающие теоретические проблемы<sup>11</sup>.

Это породило дискуссию о необходимых и достаточных условиях существования функций полезности, проходившую во второй половине XX в. В частности, было установлено, что бесконечное (счетное или несчетное) число исходов требует дополнительных условий (аксиом), что усложняет понятие рациональности, которое, по-видимому, еще не прояснено до конца в экономической литературе [17].

*Вторая группа* решений парадокса — ограничения реального мира — не позволяет, в частности, достичь бесконечно больших сумм, что сводит вопрос о парадоксальности результата к вопросу об адекватности модели. Прежде всего, речь идет об ограниченности капитала, который может быть вовлечен в игру, так что длина цепочки подбрасываний не может быть слишком большой. Фактически здесь имеет место альтернативная интерпретация второго подхода Крамера (например, в смысле формулы (2)). Но если Крамер приводил формулировку в терминах огра-

<sup>10</sup> Следует также отметить, что с тех пор ничего принципиально нового в подходах к решению парадокса предложено не было, так что достаточно старые математические работы и их экономическая (поведенческая) интерпретация, данная К. Менгером, являются до настоящего времени основой для разработки альтернативных подходов к оценке функций полезности в условиях неопределенности.

<sup>11</sup> Впервые ограниченную функцию полезности, по существу, предложил де Бюффон (см. его письмо к Крамеру от 3 октября 1730 г., воспроизведенное в книге [15]). Сам де Бюффон исходил из необходимости анализа относительного выигрыша. Современная интерпретация с выводом функции  $u(x) = x / (x + a)$  и необходимыми комментариями дана в [16].

ниченного удовлетворения, то Менгер пишет о фактическом ограничении капитала, доступного для игры.

Другой не менее важный тип практических ограничений, упоминаемый Менгером, — ограничения времени игры, усечение слишком длинных цепочек бросков монеты<sup>12</sup>. Интересно, что ограниченность времени позволила Д. Брито [19] интерпретировать Санкт-Петербургский парадокс в терминах теории Г. Беккера о распределении времени, увязав в оптимальной точке математической задачи поведения потребителя ограничения по времени и капиталу.

К этому ограничению примыкает теоретико-вероятностный (частотный) аргумент, обсуждаемый Менгером вслед за Фризом и Чубером. Он состоит в том, что количество игр, которые будут реально проходить, конечно (или даже игра будет единственной), так что наблюдаемые выигрыши будут всегда конечными, как и выборочное среднее, являющееся эмпирической оценкой математического ожидания. В связи с этим К. Менгер вводит новое экономическое понятие «готовность платить», которое играет огромную роль в современных микроэкономических моделях ценообразования.

Данный аргумент поддерживается эмпирическим исследованием французского натуралиста и математика Ж.-Л. де Бюффона, которое он описал в работе «Опыт моральной арифметики» [15], вышедшей в 1777 г. как приложение к его фундаментальному труду по естественной истории. Само исследование, точные сроки проведения которого установить трудно, представляло собой 2048 (= 2<sup>11</sup>) испытаний Санкт-Петербургской игры. Де Бюффон не получил цепочек длиннее 9, причем последних было 6. Среднее значение равнялось 4,91 ден. ед.<sup>13</sup>

Кроме того, что это был первый опубликованный статистический эксперимент, исследование де Бюффона предшествовало возникновению экспериментальной экономики, нового активно развивающегося направления экономической теории. Правда, современные экономисты Х. Зауерманн и Р. Зельтен отрицают тот факт, что данное исследование можно считать первым экономическим экспериментом, так как собственно экономическое поведение в нем не тестировалось [20].

Сам де Бюффон интерпретировал Санкт-Петербургский парадокс и свой статистический эксперимент не с точки зрения здравого смысла (т. е. имея в виду ограниченность числа бросков), а предполагая наличие модификации вероятностей, которое он объяснял моральными причинами. Это приводит к *третьей группе* решений парадокса.

Решение, предлагаемое в рамках данного подхода, можно математически представить как

$$P = \sum_{k=1}^{\infty} x_k \pi(p_k), \quad (4)$$

где  $\pi(p_k)$  — подходящая модификация вероятности  $p_k$ , обеспечивающая конечность оценки  $P$ . В частности, де Бюффон считал, что вероятности очень редких

<sup>12</sup> Де Бюффон оценивал продолжительность 2<sup>24</sup> бросков монеты примерно в 56 лет при бросании по 6 часов в день [15]. Идея ограничить число бросков принадлежит математику XVIII в. А. Фонтэну, который предлагал делать не более 20 бросков [18, р. 222].

<sup>13</sup> Нойгебаурер [3] приводит обзор экспериментов (реальных и компьютерных), проводившихся вплоть до последнего времени. Наиболее длинная серия, зафиксированная в таких экспериментах, составила 29 бросков.

событий при принятии решений считаются нулевыми<sup>14</sup>. На самом деле при такой модификации нарушается условие нормировки, так что для того, чтобы значения  $\pi(p_k)$  составляли вероятностное распределение, необходимо ввести подходящую мультипликативную поправку для перенормировки массы вероятностей.

Идея модификации вероятностей также была широко известна среди математиков XVII–XIX вв. В указанной форме (обнуление маленьких вероятностей) она приписывалась различным ученым<sup>15</sup>. Нойгебауэр [3] обратил внимание на то, что подобной идеи придерживался сам Николай Бернулли, сформулировав ее в письме к Г. Крамеру от 3 июля 1728 г. Н. Бернулли также изложил ее своему двоюродному брату Д. Бернулли в письме от 5 апреля 1732 г., переформулировав второе решение Крамера в данных терминах. Соответственно автором настоящей идеи следует считать Н. Бернулли.

Этот подход также развивается современной экономической наукой и бизнес-практикой, хотя в последнее время имеет место тенденция отказа от игнорирования событий, возникающих с небольшими вероятностями, но вызывающих критический ущерб<sup>16</sup>. В частности, в 1998 г. американский экономист К. Вебер предложил ввести в модель коэффициенты дисконтирования как отражение того, что игра проходит в реальном времени<sup>17</sup> [22]. Этого достаточно не только для конечности математического ожидания, но и при определенных условиях для сходимости ряда при функции полезности с положительной второй производной (т. е. для лица, склонного к риску).

Хотя модификация исходов была более популярна, что первоначально закрепилось в экономической теории, критика теорий ожидаемой полезности во второй половине XX в. привела к многочисленным попыткам ее обобщения, многие из которых включают в себя дополнительную модификацию вероятностей. В частности, можно сослаться на теорию ранговой ожидаемой полезности (rank-dependent expected utility) как одну из наиболее популярных альтернатив классической теории ожидаемой полезности. Другой пример такого рода — деформированные распределения (distorted distributions), которые играют существенную роль в современном количественном риск-менеджменте.

---

<sup>14</sup> К. Эрроу, который был горячим сторонником теории ожидаемой полезности, критиковал такой подход как субъективный и логически противоречивый [21].

<sup>15</sup> Тодхантер [18, р. 258 — 259] приписал ее д'Аламберу как следствие его идеи о различном понимании возможности, опубликованной в 1761 г. П. Самуэльсон [9] поддерживал эту точку зрения, но ссылался на более позднюю работу д'Аламбера 1773 г. Большинство учёных считают автором данного подхода де Бюффона. Сам он в [15] приводит адресованное ему письмо Д. Бернулли от 19 марта 1762 г., в котором последний поддерживает идеи модификации вероятностей, высказанные де Бюффон до указанной даты. Точнее определить дату, когда де Бюффон пришел к такой идее, и описать сопутствующие обстоятельства не представляется возможным.

<sup>16</sup> Повышение интереса к оценке таких событий в последние годы было обусловлено мировым финансовым кризисом 2008 г.

<sup>17</sup> Вебер не был первым из тех, кто ввел дисконтирование в Санкт-Петербургский парадокс, но, очевидно, он впервые подробно обосновал это экономически. В частности, один из результатов Бри-то [19], опубликованный в 1975 г., подразумевал наличие коэффициентов дисконтирования при бесконечном временном горизонте, но это было следствием более общей теоремы, без подробного обоснования его экономического содержания.



Иными словами, современная экономическая теория предпочитает комбинировать подходы (3) и (4)<sup>18</sup>, т. е. использовать ожидаемую полезность вида

$$u_p(\bar{x}) = \sum_{k=1}^{\infty} u(x_k)\pi(p_k).$$

### Другие важные идеи работы Д. Бернулли

Значение работы Д. Бернулли далеко не исчерпывается первой в истории формулировкой принципа ожидаемой полезности. Приведенное выше описание его идеи, хотя и является традиционным для учебных пособий по экономике неопределенности, все же сильно упрощено. Д. Бернулли в своей статье высказал еще ряд ключевых идей и примеров, сыгравших впоследствии значительную роль в экономической теории.

Прежде всего, выбор логарифмической функции Д. Бернулли базировался на предположении о том, что, говоря современным языком, предельная полезность капитала обратно пропорциональна размеру этого капитала

$$\frac{du}{dx} = \frac{b}{x}. \quad (5)$$

В современной экономической теории предпочитают заменять капитал или чистые активы доходом и, соответственно, говорят о предельном доходе, а не о «выгоде, полученной из сколь угодно малого выигрыша». Тем не менее важен сам факт использования идеи *убывающей предельной полезности*.

Решая это простое дифференциальное уравнение (5), получим явный вид функции полезности:

$$u(x) = b \ln x + \text{const}. \quad (6)$$

Это, в частности, отличает подход Д. Бернулли, который достаточно логично обосновал предложенную функцию полезности, от подхода Г. Крамера, обе функции которого никак не обоснованы.

Таким образом, Д. Бернулли можно рассматривать как одного из предшественников маржинализма. Именно этот результат его исследований часто подчеркивался в экономической литературе первой половины XX в. [7; 23], тогда как о вкладе в развитие ожидаемой полезности стали писать после соответствующих дискуссий 1950-х годов. К сожалению, данный результат, полученный Бернулли, был признан экономистами уже после того, как они сами пришли к аналогичным выводам, хотя влияние если не самой работы Бернулли, то, по крайней мере, порожденной ею дискуссии, скорее всего, имело место. В частности, Й. Шумпетер указывает среди прочих на У. Джевонса, пришедшего к аналогичным выводам относительно поведения предельной полезности (по его мнению) независимо от Д. Бернулли [23, с. 396–398]. Вместе с тем М. Панталеоне [24] подчеркивал тот факт, что У. Джевонс был, несо-

<sup>18</sup> Такой подход был, по-видимому, впервые предложен в упоминавшемся ранее письме Н. Бернулли от 5 апреля 1732 г., адресованном Д. Бернулли. Это письмо долгое время было неопубликованным, поэтому следует считать, что современная экономическая теория пришла к такой концепции независимо либо подобная зависимость была слабой и косвенной (на уровне развития идей, признаваемых общепринятыми).

менно, знаком с работой Д. Бернулли и пересказом ее основных идей, сделанным П. Лапласом. Робертсон [25], подтверждая в целом знакомство Джеворса с идеями Бернулли, выразил сомнение в наличии соответствующего влияния на том основании, что Джеворс ссылался не на сами работы, а на их пересказ в книге И. Тодхантера [18]. Однако в ней дано достаточно полное изложение указанных идей, особенно их математической части (дифференциальное уравнение (5) там присутствует), а также вкратце упомянуто и их содержательное объяснение (разное отношение к дополнительной денежной сумме, зависящее от текущего состояния).

Другая важная идея Д. Бернулли заключалась в том, что уровень полезности нового состояния (размера богатства) также зависит от начального положения. Это было связано с тем, что уравнение (5) решалось при начальном условии  $u = 0$ ,  $x = w$ , и Бернулли интерпретировал значение  $w$  как начальное богатство. Тогда решение (6) примет вид

$$u(x) = b \ln \frac{x}{w} = b(\ln x - \ln w). \quad (7)$$

Хотя на первый взгляд кажется, что такая постановка сужает значимость результата, так как  $u(x)$  теперь представляет собой изменение полезности по отношению к начальному состоянию, важным методологическим аспектом является предпосылка о том, что *выбор зависит от условий, в которых он делается*.

Математически применение функции (7) выглядит следующим образом. Для фиксированного начального состояния логичнее было бы рассматривать величину  $y = x - w$  выигрыша ( $y > 0$ ) или потерь ( $y < 0$ ). Тогда (5) можно переписать как

$$\frac{du}{dy} = \frac{b}{y + w},$$

а (7) примет вид<sup>19</sup>

$$u(y, w) = b \ln \frac{y + w}{w} = b \ln(y + w) - b \ln w. \quad (8)$$

В современной экономической литературе имеются различные модификации этого подхода. Прежде всего, часто считают, что  $\tilde{y}$  представляет собой чистый выигрыш или убыток, т. е. истинный выигрыш или убыток  $\tilde{z}$  за вычетом «цены игры»  $c$ :  $\tilde{y} = \tilde{z} - c$ . Тогда использование (8) приведет к оценке ожидаемой полезности:

$$b \sum_k p_k \ln(z_k - c + w) - b \ln w.$$

Иными словами, из оценки ситуации при наличии экономического поведения в условиях неопределенности вычитается оценка ситуации при его отсутствии [9; 26].

<sup>19</sup> Интересно отметить, что величина, стоящая под знаком логарифма, представляет собой темп роста (возможно, с отрицательными приростами). Такой подход достаточно популярен в связи с использованием геометрического броуновского движения в современных моделях прогнозирования стоимости активов.

Еще один подход был предложен О. Петерсом [26], который абсолютизировал замечание Д. Бернулли (§14 его статьи) о противопоставлении оценок положительных и отрицательных исходов<sup>20</sup> [1, с. 15 — 16]. Это приводит к оценке

$$b \sum_k p_k \ln \frac{z_k + w}{w} - b \ln \frac{w - c}{w},$$

которую довольно трудно интерпретировать (оценка выигрышей за вычетом оценки проигрышей). Такая трактовка позволяет О. Петерсу выявить тот факт, что среднее значение по группе бросков в один момент времени не соответствует среднему во времени по одной серии бросков. Иными словами, случайный процесс, описывающий динамику богатства игрока, не обладает свойством эргодичности. Это приводит к новой трактовке оценивания процессов во времени и, следовательно, к новым типам оценок, которые предлагается использовать в финансовой области [26].

Собственно, основная цель работы Д. Бернулли состояла именно в развитии данной теории принятия решений в условиях неопределенности и получении соответствующих формул оценки. Их применение было проиллюстрировано рядом примеров, одним из которых и был Санкт-Петербургский парадокс. Другие примеры (хотя и в сильно упрощенной форме) были взяты из практики страхования. Иными словами, Д. Бернулли можно считать первооткрывателем управления рисками как научной дисциплины и экономики страхования.

Первый пример (§15) сводится к оценке границы богатства, не подверженного риску, от значения которой зависит, стоит заключать договор страхования или этого не следует делать [1, с. 20–21]. Если  $\tilde{y}$  — неотрицательная случайная величина ущерба, а  $c$  — страховая премия по договору страхования, предполагающему полное покрытие, то рассуждения Д. Бернулли сводятся к установлению правила, при котором следует страховать, если

$$E[u(w - \tilde{y})] \leq u(w - c).$$

Левая часть неравенства представляет ожидаемую полезность при отсутствии страхования, а правая — полезность при наличии договора. Такой подход соответствует современной экономической точке зрения, где данное неравенство интерпретируется как *условие заключения договора страхования* в случае полного покрытия ущерба<sup>21</sup>.

Второй «практический» пример Д. Бернулли (§16) показывает преимущества *диверсификации* [1, с. 21–22]. Фактически Д. Бернулли предлагает распределить товар для перевозки на несколько судов, каждое из которых может погибнуть вместе с товаром. Число судов определяется так, чтобы обеспечить максимальную ожидаемую полезность. Свое теоретическое обобщение данный пример нашел совсем недавно в рамках приложения теории упорядочения рисков к финансам и страхованию. Более того, в современных условиях задача минимизации риска при распределении

<sup>20</sup> Хотя Д. Бернулли, действительно, не очень четко сформулировал этот аспект, оснований для интерпретации О. Петерса, на наш взгляд, нет. В этом можно легко убедиться, анализируя примеры из §15 и 16 статьи Бернулли [1, с. 20–22]. См. также замечания 5 и 7, сделанные П. А. Ватником к ее русскому переводу [1, с. 18, 20].

<sup>21</sup> По нашему мнению, данный подход дает более точное описание результатов §14 статьи Д. Бернулли [1, с. 19–20], чем позиция О. Петерса [26].

некоторого ресурса (чаще всего, капитала или лимитов риска по подразделениям финансового института) становится крайне важной в связи с развитием управления рисками.

### Современные интерпретации Санкт-Петербургского парадокса

Во второй половине XX в. было предложено несколько альтернативных интерпретаций Санкт-Петербургского парадокса, касающихся поведения на финансовых рынках. Некоторые из них легли в основу альтернативных экономических теорий, другие остались эвристическими правилами, используемыми на практике.

Одно из обобщений Санкт-Петербургского парадокса состоит в выборе вероятностей выигрыша, отличных от  $\frac{1}{2}$ . Тогда, очевидно, исходы возникают с вероятностями, подчиняющимися геометрическому распределению.

В связи с этим Д. Дюранд [27] предложил рассматривать вместо вероятностей  $p_k$  коэффициенты дисконтирования  $v^k = (1+i)^{-k}$ , а вместо выигрышей  $x_k$  — коэффициенты наращивания стоимости компании  $(1+g)^{k-1}$ , имея в виду ее рост с постоянным темпом прироста  $g$ . Тогда математическое ожидание «выигрыша» бесконечно при  $g \geq i$ . Очевидно, приложение Санкт-Петербургской игры здесь чисто формальное, так как коэффициенты дисконтирования не являются вероятностями. Более того, сумма бесконечного числа величин  $(1+i)^{-k}$  не равна единице, так что условие нормирования «вероятностей» нарушается. Наличие риска здесь также игнорируется (Дюранд предлагал использовать соответствующее значение как один из исходов случайной величины).

Тем не менее полученная в результате формула настоящей стоимости дисконтированной стоимости компании верна. Бесконечное значение фактически сигнализирует о возможности арбитражных сделок. Поэтому данный результат пытались использовать для объяснения участия в финансовых пирамидах или поведения во время финансовых пузырей: если ожидаемый темп прироста стоимости активов  $g$  превышает текущую ставку процента  $i$ , то цену на данный актив можно назначить сколь угодно высокой [28].

Ошибка инвестора с данной точки зрения состоит именно в предположении бесконечно большого или хотя бы достаточно длительного периода быстрого роста<sup>22</sup>. Именно для поддержания таких ожиданий финансовые пирамиды часто сопровождаются соответствующей рекламной кампанией. Для финансовых пузырей также типично проявление эйфории в отношении экономических (и особенно инвестиционных) перспектив.

Другая финансовая интерпретация базируется на представлении Санкт-Петербургской игры в виде денежного потока: каждое выпадение «решки» на  $k$ -м шаге означает необходимость выплачивать штраф  $2^{k-1}$  одним игроком второму, при выпадении «орла» производится выплата соответствующего выигрыша в обратном направлении (вторым игроком первому), и игра заканчивается. Если «орел» выпал на  $n$ -м шаге, то совокупные платежи первого игрока второму составят  $2^{n-1} - 1$ , его выигрыш будет  $2^{n-1}$ , так что чистый выигрыш гарантированно равен 1, что можно рассматривать как «цену игры» первого игрока.

<sup>22</sup> См. представленную выше дискуссию об ограниченности серий бросков в Санкт-Петербургской игре.

Такое изменение формулировки Санкт-Петербургской игры приписывают д'Аламберу, так что в среде профессиональных игроков казино и финансовых спекулянтов соответствующая стратегия (например, при игре в рулетку постоянно ставить на один цвет, удваивая ставку при проигрыше) называется системой, или мартингалом д'Аламбера<sup>23</sup>. Основная проблема такого подхода состоит в том, что размер ставки растет экспоненциально, и деньги на игру могут кончиться слишком быстро. Соответствующее решение можно найти, например, в работе К. Аазе, где он интерпретирует соответствующую постановку как модель работы инвестиционного фонда [30].

Еще одна важная интерпретация базируется на схожести функции полезности Д. Бернулли и информационного критерия минимума энтропии, предложенного К. Э. Шенноном. Работы этих авторов были совершенно не зависимы. Однако в 1956 г. Дж. Келли, углубляя аргументацию Шеннона, представил оценку точности передачи данных как «игру», применив в качестве критерия сумму (интеграл) логарифмов величин капитала [31]. Фактически Келли не использовал идею функции полезности, вычисляя средний темп прироста (отсюда и логарифмическая функция). Несмотря на то что связь с азартными играми была внешней, чисто терминологической, этот подход распространился в среде профессиональных игроков казино и финансовых спекулянтов под названием «критерий Келли», а затем была осознана его связь с идеями Д. Бернулли [32].

При этом аналогия экономических процессов со статистической механикой (термодинамикой), основанная на принципе максимизации энтропии, стала основой развития целого направления в экономической теории, которое часто используется для финансовых приложений. Первоначально оно называлось «термоэкономикой» (сам термин был предложен в 1962 г.), а затем разделилось на две ветви. Одна стала делать упор на энергетическую составляющую в биологической и социальной эволюции, породив биофизическую экономику<sup>24</sup>, другая — специализироваться на использовании соответствующих методов для решения экономических проблем, прежде всего, связанных с анализом массового поведения в равновесных ситуациях и с оценкой активов на финансовых рынках. Последнее особенно активно развивается с середины 1990-х годов. Данную ветвь теперь принято называть «эконофизикой»<sup>25</sup>. С учетом осознаваемой связи данных направлений с Санкт-Петербургским парадоксом его можно считать их отдаленным предшественником, хотя и косвенным [32].

## Выводы

Появившаяся 300 лет назад задача из области теории вероятностей, известная как Санкт-Петербургский парадокс, сыграла ключевую роль в развитии нескольких научных сфер, особенно экономической теории. Хотя многие авторы на протяжении долгих лет дискуссии не осознавали экономического содержания этой проблемы, они предложили ряд подходов, которые имели и до сих пор имеют решающее зна-

<sup>23</sup> Также используется название «Санкт-Петербургский мартингал» (подробнее см. [29]).

<sup>24</sup> Используются также термины «биоэкономика» и «экологическая экономика». Последний нельзя путать с экономикой природопользования.

<sup>25</sup> Вместе с тем применяются понятие «статистические финансы» и англоязычный термин «rhy-nance». Они слегка различаются по смыслу, но этот вопрос выходит за рамки данной статьи.

чение для микроэкономической теории. В контекст экономической теории Санкт-Петербургский парадокс был введен в начале XX в. математиком К. Менгером, который переместил акцент с поиска «честной цены» некоей азартной игры на нахождение адекватной дескриптивной модели поведения в условиях неопределенности.

Влияние данной задачи на экономическую теорию прослеживается, например, для таких идей, как принцип убывающей предельной полезности, использование ожидаемой полезности в качестве критерия принятия решения в условиях неопределенности, а также основ микроэкономики страхования и управления рисками. Важную роль она сыграла и при создании теории игр.

Популярность Санкт-Петербургского парадокса проявилась и в том, что его пытались использовать (часто не вполне аргументированно) для обоснования некоторых современных подходов к финансовому моделированию. В частности, делались попытки представить его как предшественника концепции «среднее — риск», активно применяемой в теории портфеля, а также как предтечу эконофизики — одной из популярных альтернатив современной финансовой теории.

## Литература

1. *Bernoulli D.* Specimen theoriae novae de mensura sortis // Commentarii academiae imperialis petropolitanae. 1738. T. V. P. 175–192 (Русский перевод: *Бернулли Д.* Опыт новой теории измерения жребия // Теория потребительского спроса. СПб.: Экономическая школа, 1993. С. 11–27).
2. *Montmort P.R.* de Essai d'analyse sur les jeux de hazard. Seconde ed. Paris: Jacques Quillau, Imprimeur-Juré-Libraire de l'Université, 1713. 416 p.
3. *Neugebauer T.* Moral impossibility in the Petersburg paradox: a literature survey and experimental evidence // LSF Research Working Paper Series. 2010. N 10–14. P. 1–43.
4. *Spiess O.* Zur Vorgeschichte des Petersburger Problems // Die Werke von Jakob Bernoulli. Bd. 3. Basel: Birkhäuser Verlag, 1975. 585 S.
5. *Ватник П. А.* Даниил Бернулли — экономист // Финансы и бизнес. 2008. № 2. С. 188–194.
6. *Daston L.J.* D'Alembert's critique of probability theory // Historia mathematica. 1979. Vol. 6. P. 259–279.
7. *Keynes J.M.* A Treatise on Probability. London: MacMillan and Co., 1921. 466 p.
8. *Czuber E.* Wahrscheinlichkeitsrechnung und ihre Anwendung auf Fehlerausgleichung, Statistik und Lebensversicherung. 2. Aufl. 1. Band. Leipzig: Tuebner, 1908. 410 S.
9. *Samuelson P.A.* St. Petersburg paradoxes: defanged, dissected and historically described // Journal of Economic Literature. 1977. Vol. 15. P. 24–55.
10. *Weirich P.* The St. Petersburg gamble and risk // Theory and Decision. 1984. Vol. 17. P. 193–202.
11. *Markowitz H.M.* Portfolio selection: efficient diversification of investment. New York: Wiley, 1959. 344 p.
12. *Menger K.* Das Unsicherheitsmoment in der Wertlehre // Zeitschrift für Nationalökonomie. 1934. Band V. Heft 4. S. 459–485 (Английский перевод: *Menger K.* The role of uncertainty in economics // Essays in Mathematical Economics in Honor of Oskar Morgenstern. Princeton, NJ: Princeton university press, 1967. P. 211–231).
13. *Нейман Дж. фон, Моргенштерн О.* Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970. 707 с.
14. *Timerding H.E.* Die Bernoullische Wertetheorie // Zeitschrift für Mathematik und Physik. 1902. Bd. 47. S. 321–354.
15. *Buffon G.-L.* de Essai d'arithmétique morale // Euvres complètes. T.XV. Paris: Verdrière et Ladrangé, 1829. P. 338–447.
16. *Daston L.J.* Probabilistic expectation and rationality in classical probability theory // Historia mathematica. 1980. Vol. 7. P. 234–260.
17. Handbook of utility theory. Vol. 1. Dordrecht: Kluwer, 1998. 684 p.
18. *Todhunter I.* A History of the mathematical theory of probability. From the time of Pascal to that of Laplace. Cambridge: MacMillan and Co., 1865. 624 p.

19. Brito D.L. Becker's theory of the allocation of time and the St. Petersburg paradox // Journal of Economic Theory. 1975. Vol. 10. P. 123–126.
20. Sauermann H., Selten R. Zur Entwicklung der experimentellen Wirtschaftsforschung // Beiträge zur Experimentellen Wirtschaftsforschung. Tübingen: Paul Siebeck, 1967. S. 1–8.
21. Arrow K.J. Alternative approaches to the theory of choice in risk-taking situations // Econometrica. 1951. Vol. 19, N 4. P. 404–437.
22. Weber Ch.E. The St. Petersburg paradox: a resolution for impatient risk seekers // International advances in economic research. 1998. Vol. 4. P. 367–373.
23. Шумпетер Й. История экономического анализа. СПб.: Экономическая школа, 2001. 1664 с.
24. Pantaleone M. Contributo alla teoria del riparto delle spese pubbliche // Scritti varii di Economia. Milano; Palermo; Napoli: Libraio della R. Casa, 1940. P. 54–57.
25. Robertson R.M. Jevons and his precursors // Econometrica. 1951. Vol. 19, N 3. P. 229–249.
26. Peters O. The time resolution of the St. Petersburg paradox // Philosophical Transactions of the Royal Society. Ser. A. 2011. Vol. 369. P. 4913–4931.
27. Durand D. Growth stocks and St. Petersburg paradox // The Journal of Finance. 1957. Vol. 12, N 3. P. 348–363.
28. Székely G.J., Richards D. The St. Petersburg paradox and the crash of high-tech stocks in 2000 // The American Statistician. 2004. Vol. 58, N 3. P. 225–231.
29. Bru B., Bru M.-F., Chung K.L. Borel et la martingale de Saint-Pétersbourg // Revue d'histoire des mathématiques. 1999. Vol. 5. P. 181–247.
30. Aase K. On St. Petersburg paradox // Scandinavian Actuarial Journal. 2001. N 1. P. 69–78.
31. Kelly J.L. A new interpretation of information rate // The Bell system technical journal. 1956. Vol. 35, N 4. P. 917–926.
32. Thorp E. The Kelly criterion in blackjack sports betting and the stock market // Handbook of Asset and Liability Management. Vol. 1. Elsevier, 2007. Ch. 9. P. 385–428.

Статья поступила в редакцию 26 июня 2013 г.

А. Л. Дмитриев

## В. И. БОРТКЕВИЧ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ (К 145-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ)

### Введение



В. И. Борткевич, 1885 г.  
Публикуется впервые

Имя выдающегося российского и немецкого статистика и экономиста Владислава Иосифовича Борткевича (1868–1931) хорошо известно за рубежом, но значительно меньше в России. Достаточно упомянуть тот факт, что признанный историк экономической мысли М. Блауг (1927–2011) включил его в число 100 великих экономистов до Дж. М. Кейнса [1, с. 41–43]. Пожалуй, его имя стоит в одном ряду с именами таких всемирно известных экономистов — выпускников Санкт-Петербургского университета, как М. И. Туган-Барановский (1865–1919), П. Б. Струве (1870–1944), Н. Д. Кондратьев (1892–1938), В. В. Леонтьев (1905–1999), и многих других. Как отмечал Й. Шумпетер (1883–1950), «фон Борткевич, поистине самый выдающийся немецкий статистик после Лексиса, чьим учеником он был в существенном смысле, не был немцем по крови» [2, с. 240]. И далее подчеркивал, что «природа... создала его критиком в такой мере, что даже его собственные сочинения он написал в форме критики,

которая стала для него столь же естественной, как дыхание. Эта способность, или, скорее, страсть, не брезговавшая указывать мелкие ошибки в числовых примерах, особенно заметна в его работе как экономиста» [2, с. 241].

Начало научной деятельности Борткевича связано с Петербургским университетом, где он сформировался как ученый. Его творческая биография достаточно хорошо известна [3; 4, с. 25–28], однако полноценной оценки вклада Борткевича в экономическую науку до сих пор нет. Много было сделано О. Б. Шейниным, который опубликовал ряд некрологов на смерть Борткевича, разбросанных в различных малодоступных периодических изданиях, и его переписку с А. А. Чупровым (1874–1926) [5]. Нами были опубликованы письма Борткевича к П. Б. Струве и ряд писем к Борткевичу видных отечественных ученых [6–9]. В последнее время была

---

**Антон Леонидович ДМИТРИЕВ** — канд. экон. наук, доцент кафедры экономической кибернетики СПбГУ. В 1993 г. окончил Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. В 1998 г. защитил кандидатскую диссертацию. Сфера научных интересов: история отечественной и зарубежной экономической мысли, микроэкономический анализ. Автор более 180 научных и учебно-методических работ, e-mail: dmitr7171@mail.ru

© А. Л. Дмитриев, 2013



напечатана его интереснейшая переписка с Л. Вальрасом (1834–1910) [10]. Между тем петербургский период жизни Борткевича и его связь с Университетом недостаточно изучены. Архивные материалы позволяют дать дополнительные штрихи к его научной биографии.

### Штрихи к биографии

Владислав Иосифович Борткевич родился 26 июля 1868 г. в Петербурге в семье штабс-капитана лейб-гвардии конной артиллерии Иосифа Ивановича Борткевича (1838–1908). Его мать — Елена, урожденная Рокицкая. Вскоре он был крещен в петербургской римско-католической церкви Св. Екатерины [11, л. 8]. В семье И. И. Борткевича помимо Владислава было еще две дочери: Мария (р. 1866) и Елена (р. 1870). Следует отметить, что Иосиф Иванович — выходец из дворян Ковенской губернии, был неординарной личностью: будучи человеком военным (окончил 2-й кадетский корпус и Михайловскую артиллерийскую академию), он многие годы служил штатным преподавателем Павловского училища, 2-й Петербургской военной гимназии, издал несколько учебников по математике [12; 13] и опубликовал ряд экономических работ о денежной реформе 1895–1897 гг. и о конверсии русских займов [14; 15]. Оставив педагогическую деятельность, он служил нотариусом. Учебные курсы по разделам математики отца, безусловно, оказали влияние на формирование сына: при весьма скромном математическом образовании, которое давал в те годы юридический факультет Петербургского университета, В. И. Борткевич обладал весьма высокой математической культурой, которая с очевидностью проявилась в его первых научных работах.

18 июня 1886 г. В. И. Борткевич подал прошение ректору Петербургского университета, в котором указывал: «Желая получить образование в Императорском С.-Петербургском университете, покорнейше прошу зачислить меня в число студентов Юридического факультета» [11, л. 1]. 10 августа на его прошении появилась резолюция: «Зачислить на первый семестр юридического факультета».

Согласно аттестату зрелости Борткевича (1886 г.), он в течение семи лет обучался в 6-й гимназии с примерным прилежанием и любознательностью. Практически все предметы давались ему легко (по русскому языку и словесности, логике, греческому, французскому и немецкому языку, математике, физике и другим предметам стоит оценка 5, по латинскому — 4, а по истории — 3). Отличных успехов в гимназии он добился в древних языках и математике. В результате педагогический совет гимназии принял решение о награждении Борткевича золотой медалью [11, л. 6 об.].

Любопытно, что каждый, кто становился студентом Университета, давал следующую клятву (такую бумагу мы видим и в документах Борткевича): «Я, нижеподписавшийся, даю сию подписку в том, что во время своего пребывания в числе студентов или слушателей Императорского С.-Петербургского университета обязуюсь не только не принадлежать ни к какому тайному сообществу, но даже без разрешения на то, в каждом отдельном случае, ближайшего начальства, не вступать и в дозволенные законом общества, а также не участвовать ни в каком денежном сборе, в случае же нарушения мною сего обещания подвергаюсь немедленному удалению из заведения и лишаясь всякого права на внесенные мною в пользу недозволенного сбора деньги» [11, л. 20].

Согласно документам, сохранившимся в его деле, Борткевич в Университете изучил следующие курсы (перечень курсов дает возможность понять механизм подготовки юристов и экономистов на юридическом факультете в те годы, где юридические науки занимали весьма значительный удельный вес): «История римского права», «История русского права», «Энциклопедия права», «Русское гражданское право», «Государственное право важнейших европейских держав», «Догма римского права», «История римского права», «Русское государственное право», «Полицейское право», «Церковное право», «Уголовное право», «Международное право», «Торговое право», «Русское государственное право» и ряд других отраслей права. На экономических (основных) курсах следует остановиться подробнее (в скобках фамилия преподавателя): «Политическая экономия» (П. И. Георгиевский (1857–1938)), «Статистика» (Ю. Э. Янсон (1835–1893)), «Железнодорожное хозяйство» (П. И. Георгиевский), «Финансы» (В. А. Лебедев (1833–1909)), «Статистика населения» (Ю. Э. Янсон). Отдельно следует выделить курс «Приложение теории вероятностей», который читал математик и астроном И. А. Клейбер (1863–1892). Видимо, это был очень важный курс для молодого Борткевича, произведший на него большое впечатление и определивший во многом сферу его интересов. О Клейбере в «Русском биографическом словаре» А. А. Половцова читаем: «Особенно интересовался он теорией вероятностей; этому отделу математики посвящал он свои работы и в приложении к исследованию астрономических явлений и в приложении к исследованию явлений общественных; специальный курс, посвященный этому последнему приложению теории вероятностей, он читал на юридическом факультете С.-Петербургского университета... Среди своих постоянных ученых работ И. А. Клейбер находил время для чтения лекций в Университете и на Высших женских курсах, для множества сообщений в ученых обществах, для публичных лекций и поездок за границу, откуда он возвращался всегда с огромным запасом научных впечатлений, полученных от сношений со светилами западноевропейской науки и с еще более живою любовью к своему второму отечеству, России» [16, с. 731]. Будучи преподавателем Университета, Клейбер опубликовал ряд работ по математической статистике [17; 18].

Одним из ведущих наставников молодого Борткевича стал Ю. Э. Янсон — ученый, по чьим учебникам «Статистики» училось не одно поколение студентов в России. Именно Янсон в 1881 г. создал Статистическое отделение при Петербургской городской управе, в котором впервые был налажен регулярный выпуск статистических изданий города.

### Первые научные шаги

В. И. Борткевич, будучи студентом, был привлечен к практической работе по статистике, и в «Статистическом ежегоднике Санкт-Петербурга» за 1888 г. Ю. Э. Янсон выразил ему свою благодарность за составление таблицы смертности населения города [19, с. VI].

Большую роль в формировании статистических взглядов Борткевича сыграл Статистический кабинет, созданный в 1872 г. при юридическом факультете Ю. Э. Янсоном [20]. Как отмечал сам Янсон, «едва ли у какого другого из русских статистиков есть под рукой такое богатство источников, как у меня» [21, с. 1]. К 1891 г. библиотека Кабинета насчитывала 2162 наименования [22]. Из каталога видно, что кроме русских изданий — монографий, учебников, статистических сборников весьма ши-

роко были представлены книги на европейских языках, включая ведущие научные журналы по статистике.

Как позже отмечал Т. Андерссон, «не достигнув 20 лет, он уже настолько продвинулся в изучении измерения смертности, что в письме 10 июня 1888 г. выдающемуся статистику Кнаппу предложил перестроить применяемые для этого методы. Мастер в такой степени одобрил основные направления его предложений, что спросил фон Борткевича, кто он такой, и как случилось, что он занялся столь редкими и необычными темами. Кнапп закончил свое первое письмо фразой: “Мне было бы еще приятнее получить когда-нибудь возможность лично познакомиться с Вами”» [23, с. 217].

К 1887 г. относится начало переписки студента Борткевича с Л. Вальрасом. Из писем Борткевича видно, что в этот период в нем зарождается интерес к применению математического метода к политической экономии. Его особенно настораживало, что в России «до сих пор не вышло ни одной книги, написанной на русском языке, в которой бы разрабатывалось применение математики к политической экономии» и что Россия «осталась в стороне от последних достижений собственно в теории нашей науки» [10, с. 77]. Интерес к трудам Вальраса привел к тому, что в 1890 г. Борткевич опубликовал в «*Revue d'économie politique*» статью о втором издании знаменитой работы «Элементы чистой политической экономии» [24].

В 1889 г. в журнале «Врач» была опубликована первая научная статья Борткевича, посвященная проблемам демографии, которая прошла красной нитью через всё творчество ученого. В этой работе он отмечал, что вопрос о смертности русского населения за последнее время неоднократно становился предметом исследования в медицинской литературе. Но, по его мнению, нельзя утверждать, что имеющиеся труды по этому вопросу привели к твердо обоснованным и общепризнанным результатам. Само представление о размерах смертности в России неодинаково в различных работах: «С одной стороны, слышатся заявления о ненормальности русской смертности, о необходимости ее уменьшения путем оздоровительных мероприятий; с другой, раздаются не менее убежденные голоса, считающие мнение о чрезмерной смертности в России научным предрассудком» [25, с. 1]. По мнению Борткевича, такая ситуация сложилась в результате того, что русская статистика по сравнению с западноевропейской весьма скудна и ненадежна. Это порождает использование косвенных выводов и «гадательных предположений». В то же время имеет место процесс изучения русской смертности, и ее измерение происходит не так, как за рубежом: исследователи часто впадают в ошибки методологического порядка и неизбежно приходят к заключению, противоречащему наблюдению. Связано это, по мнению Борткевича, с двумя обстоятельствами: во-первых, статистическим величинам приписывается не то значение, которое им принадлежит в действительности; а во-вторых, наблюдаются ошибки в самих изысканиях. Кроме того, исследователи принимают без проверки положения, высказанные предшественниками. Борткевич поставил целью рассмотреть такого рода ошибки на примерах отечественных демографических исследований. В качестве примера он приводил ситуацию с коэффициентом смертности. При рассмотрении величины смертности на основе общего коэффициента смертности обычно обращается внимание на характер населения: стационарное, убывающее или растущее. Это оказывает большое влияние на расчет коэффициента смертности. Для России он весьма высок, если сопоставлять его

с другими странами Западной Европы, прежде всего из-за высокого уровня детской смертности. Борткевич ставил под сомнение господствовавшее в то время утверждение о том, что большая рождаемость обуславливает высокий коэффициент смертности. Споря с выводами известного терапевта проф. Э. Э. Эйхвальда (1838–1889), на основе статистических данных по Англии он показал ошибочность этого утверждения: население, в «котором годовое число рождений растет, содержит непропорционально много лиц в детском, юношеском и среднем возрастах; в результате получается смертный коэффициент, меньший против того, который получился бы в случае постоянного числа годовых рождений» [25, с. 8].

Отдельно Борткевич останавливался на очень важной проблеме для демографии России: правильном построении таблиц смертности. По его мнению, отечественные данные по движению населения очень несовершенны. Наиболее известными стали таблицы смертности В. Я. Буняковского (1804–1889), на которые привыкли ссылаться большинство статистиков. Этими таблицами нужно пользоваться с большой осторожностью. Дело в том, что надежных данных о возрастном составе населения России до переписи 1897 г. не существовало. Однако была лишь одна возрастная группа людей, представляющая исключение: молодые люди призывного возраста. Известно было число лиц мужского пола, которым к 1 января исполнилось 20 лет: например, лица призывного возраста в 1880 г. были те, которым до 1 января этого года, т. е. в течение 1879 г., исполнилось 20 лет. Тогда эти лица относятся по времени рождения к 1859 г., а 1 января 1880 г. они находятся в пределах возраста 20–21 год, а 1 января 1881 г. — в пределах 21–22 лет. Таким образом, в точности не определено, к какому моменту времени относятся данные о числе лиц призывного возраста. Нехитрые подсчеты Борткевича привели его к выводу, что число лиц из 1000, доживающих до 21 года, в среднем составляло 428, между тем как, по данным Буняковского, — 514 человек. Такое несоответствие связано не с тем, что данные Буняковского относились к другим моментам времени (более раннему периоду), а с тем, что расчеты были выполнены некорректно. «Не будет слишком смелым с моей стороны ... утверждать, что таблицы Буняковского не дают даже приблизительно точного представления о размерах смертности в ближайшем прошлом русской жизни», — заключал Борткевич [25, с. 14]. Эта критическая статья молодого Борткевича получила достаточную известность и определила на несколько лет его интерес к проблемам демографии. Оттиск этой работы был в личной библиотеке И. И. Кауфмана (1848–1915) и содержал его пометки (ныне находится в фондах РНБ). Отметим, что позже И. И. Кауфман высоко ценил научные заслуги Борткевича и всячески ему благоволил, что следует из писем М. В. Птухи (1884–1961) к последнему [8, с. 116].

27 февраля 1890 г. В. И. Борткевич выступил на заседании Физико-математического отделения Императорской Академии наук с докладом «Смертность и долговечность мужского православного населения Европейской России». Этот доклад был напечатан по распоряжению Академии наук в научных «Записках...» [26]. В данной работе он обратился к методологическим проблемам изучения смертности и осуществил построение таблиц смертности для России. Подробно изучив работы зарубежных ученых — В. Лексиса, Г. Кнаппа, Г. Цейнера, У. Фара, К. Беккера, Борткевич дает вывод основных формул для расчета коэффициентов смертности и рождаемости.

В этой работе Борткевич предложил при построении таблиц смертности поправочный коэффициент, который позже вошел в демографию как «поправка Борт-

кевича». Суть его заключалась в следующем. Обычно для получения наиболее точных значений чисел живущих (в современных обозначениях) используется формула

$$L_x = \int_x^{x+1} l_x dx, \text{ где предполагается равномерное (линейное) сокращение числа дожива-$$

ющих в некотором интервале возраста. Количество живущих определяется как полусумма чисел доживающих до начала ( $l_x$ ) и до конца ( $l_{x+1}$ ) соответствующего временного интервала. Но более строгим будет предположение, что непрерывное изменение чисел доживающих может быть описано уравнением параболы третьего порядка на трех последовательных временных интервалах, которая применяется для второго из них.

Из этого строгого предположения следует, что  $L_x = 0,5(l_x + l_{x+1}) + \frac{1}{24}(d_{x+1} - d_{x-1})$ ,

где  $d_{x+1}$  и  $d_{x-1}$  представляют собой количество умирающих в последующем и в предшествующем возрастных интервалах. Второе слагаемое этой формулы как раз и было предложено Борткевичем [26, с. 17].

Главный вывод, который сделал Борткевич в первой части работы после 45 страниц математических выкладок, заключался в том, что только на основе правильно составленных таблиц смертности может быть найдена величина средней продолжительности жизни.

Во второй части работы Борткевич на основе имеющихся данных обработал ряды динамики о родившихся и умерших с 1796 по 1883 г. и построил таблицы смертности для мужского православного населения России [26, с. 99–100].

В работе [27] Борткевич осуществил аналогичные расчеты для женского православного населения России.

Видимо, две работы Борткевича произвели сильное впечатление на университетские научные круги. Заметили это и в Министерстве народного просвещения, что отразилось на его дальнейшей судьбе.

В ноябре 1890 г. декан юридического факультета Ю. Э. Янсон подал прошение ректору Петербургского университета, в котором просил оставить при Университете «удостоенного ученой степени Борткевича Владислава для приготовления к профессорскому званию по кафедре политической экономии и статистики на 2 года с назначением ему стипендии из сумм Министерства» [28, л. 2]. В декабре 1890 г. такое разрешение последовало, и Борткевичу была назначена стипендия в 600 рублей. Любопытно, что в деле Борткевича имеется донесение Санкт-Петербургского градоначальника о том, что «сведений, компрометирующих Борткевича в политическом отношении, в Управлении моем не имеется» [28, л. 2].

Уже в марте 1891 г. Борткевич был командирован за границу с мая 1891 г. сроком на один год и стипендией в 1500 руб. [28, л. 14]. В марте 1892 г. командировка была продлена еще на один год с разрешения министра народного просвещения графа И. Д. Делянова (1817–1897).

Первоначально Борткевич выехал в Страсбург. Ректором Страсбургского университета был Г. Ф. Кнапп (1842–1926). С начала летнего семестра 1892 г. Борткевич переселился в Гёттингене к В. Лексису (1837–1914), у которого продолжил изучать статистику, экономику и философию. В феврале 1893 г. в Гёттингенском университете им была получена степень доктора философии за диссертацию «Die mittlere Lebensdauer», напечатанную отдельной книгой [29]. В этой работе, по оценке К. Фрей-

денберга, Борткевич «зложил фундамент теории случая, положенного немецким статистическим управлением в новейшее время в основу своих прогнозов в качестве *стабильного населения*, частным случаем которого оказалось *кнапповское стационарное население*» [30, с. 253].

Как отмечал О. Н. Андерсон (1887–1960), Борткевич, поддержанный Кнаппом и Лексисом, в 1895 г. смог стать доцентом в Страсбургском университете и преподавать теоретическую статистику и страхование [31, с. 205].

В апреле 1893 г. последовало распоряжение об оставлении Борткевича при Университете еще на полгода и назначении стипендии из капитала П. П. Демидова в размере 500 рублей [28, л. 25], а в октябре — еще на полгода до 1 мая 1894 г. Больше сведений о его пребывании в Петербургском университете нет.

В письме к Л. Вальрасу от 1 апреля 1893 г. Борткевич сообщал: «Вот уже три недели, как я вернулся в Петербург. Я должен был сократить на два месяца мое пребывание за границей после смерти профессора Янсона, который был моим учителем и покровителем. Ввиду этого мое положение в Университете в какой-то степени пошатнулось. Поскольку, не имея российской докторской степени по политической экономии, которая одна дает право на место профессора, я не могу претендовать на то, чтобы меня назначили преемником покойного, хотя именно это место было мне предназначено. Возможно, что факультет поручит мне читать курсы по статистике в качестве приват-доцента» [10, с. 84].

В 1894 г. Борткевич в журнале “*Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*” опубликовал первую часть большой работы «Критическое рассмотрение некоторых вопросов теоретической статистики», которая принесла ему большую известность за рубежом как статистику [32]. К работе над этой статьей он приступил в начале 1890-х годов. В ней автор поставил целью показать границы применимости способа обработки статистических данных на основе методологии теории вероятностей и обосновать вывод о том, что «практическое значение теории вероятностей для статистики нередко переоценивалось» [33, с. 55]. Здесь он выяснял методологическое значение очевидного факта: статистика имеет дело не с элементарными вероятностями, какими оперирует теорема Бернулли, а со средними вероятностями — равнодействующими из разных комбинаций частных вероятностей. Поэтому на средние вероятности должна опираться вся статистическая методология.

Эта и последующие работы Борткевича в области методологии статистического исследования получили очень высокую оценку среди зарубежных ученых. Так, ведущий ученый-статистик О. Н. Андерсон справедливо отмечал: «В теоретической статистике он был признанным мастером и главой школы, или, точнее, течения, известного как *континентальное*. Оно ведет начало с нескольких статей Лексиса 1870-х годов, однако наверняка не возымело бы нынешней значимости, не будь оно поддержано новаторскими исследованиями Борткевича. Наше (более молодое) поколение статистиков вряд ли сможет себе представить и то болото, в котором очутилась статистическая теория после развала системы Кетле, и тот выход из него, который в то время сумели найти только Лексис и Борткевич» [31, с. 206].

## Итоги

После защиты докторской диссертации в Гёттингенском университете Борткевич, видимо, принял для себя решение не защищать диссертацию в России. Системы

нострификации диссертаций в России в то время не существовало и возможность преподавания в Петербургском университете была весьма призрачна. Тем не менее, как показывают письма А. А. Кауфмана (1864–1919) к Борткевичу, он не оставлял надежды на получение последней степени *honoris causa* в 1911 г.! [7, с. 99]. Вернувшись в 1895 г. в Россию, он несколько лет работал в пенсионной кассе служащих казенных железных дорог, а осенью 1899 г. начал читать лекции по статистике в элитном Императорском Александровском лицее, часть которых была издана [34].

В июне 1901 г. состоялся Всеподданнейший доклад министра внутренних дел, в котором говорилось, что «делопроизводитель Управления делами железнодорожного Пенсионного комитета при управлении железных дорог, коллежский секретарь Владислав Борткевич ходатайствует о разрешении ему, по выходе в отставку, поступить на иностранную службу, с оставлением в русском подданстве». Министр доложил, что Борткевич получил предложение занять профессорскую кафедру в Берлине, и Министерства — внутренних дел и путей сообщения — не «встретили со своей стороны препятствий к удовлетворению означенного ходатайства Борткевича» [35, л. 235]. На полях документа сделана надпись: «Высочайше разрешено». Таким образом, Борткевич был потерян для Университета, но не для мировой науки. Как позже отмечал А. А. Кауфман, характеризуя Борткевича, хотя он и «окончательно утрачен, по-видимому, для России, но все-таки является нашим соотечественником и питомцем русского (Петроградского) университета, имя которого все-таки принадлежит к числу тех, какими может гордиться русская наука» [36, с. 101].

## Литература

1. Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса / пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 2005. 352 с.
2. Шумпетер Й. А. Владислаус фон Борткевич // Четвертая хрестоматия по истории теории вероятностей и статистики. Статьи В. И. Борткевича и А. А. Чупрова, воспоминания о них, некрологи / пер. и сост. О. Б. Шейнин. Берлин, 2007. С. 240–242.
3. Шейнин О. Б. В. И. Борткевич (научная биография) // Пятая хрестоматия по истории теории вероятностей и статистики / сост. О. Б. Шейнин. Берлин: NG Verlag, 2008. С. 192–215.
4. Шейнин О. Б. А. А. Чупров: жизнь, творчество, переписка. М., 1990. 147 с.
5. В. И. Борткевич, А. А. Чупров. Переписка (1895–1926) / сост. О. Шейнин. Berlin, 2006. [4]+335 с.
6. Дмитриев А. Л. Письма В. И. Борткевича к П. Б. Струве // Известия С.-Петербург. ун-та экономики и финансов. 1996. № 1. С. 110–119.
7. Письма А. А. Кауфмана к В. И. Борткевичу / публ. А. Л. Дмитриева // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2009. Вып. 4. С. 94–113.
8. Письма М. В. Птухи к В. И. Борткевичу / публ. А. Л. Дмитриева // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2010. Вып. 4. С. 113–129.
9. Дмитриев А. Л. Письма Н. С. Четверикова к В. И. Борткевичу // Вопросы статистики. 2008. № 12. С. 69–75.
10. Алиссон Ф., Расков Д. Е. Из переписки В. И. Борткевича с Л. Вальрасом: страницы истории лозаннской школы // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2012. Вып. 1. С. 72–87.
11. Дело студента Борткевича Владислава Иосифовича // ЦГИА. СПб. Ф. 14. Оп. 3. Д. 25381.
12. Борткевич И. Алгебра для гимназий с 1200 задачами и примерами. СПб., 1872. Кн. 1–5.
13. Борткевич И. Прямоугольная тригонометрия для гимназий. СПб., 1869. 111 с.
14. Борткевич И. Государственные конверсии 1888–1889 гг. СПб., 1890. [2]+226+28 с.
15. Борткевич И. О денежной реформе, проектируемой Министерством финансов. СПб., 1896. [4]+43 с.
16. Клейбер Иосиф Андреевич // Русский биографический словарь. СПб., 1897. [Т. 8]. С. 731–732.
17. Клейбер И. А. Теория сглаживания рядов наблюдений по способу наименьших квадратов. Казань, 1888. 101 с.

18. Клейбер И. А. Некоторые приложения теории вероятностей к метеорологии. СПб., 1887. [2]+37 с.
19. Статистический ежегодник С.-Петербурга. 1888 г. СПб., 1889. 536 с.
20. Дмитриев А. Л. Судьба Статистического кабинета Санкт-Петербургского университета // Вопросы статистики. 1995. № 11. С. 91–94.
21. Янсон Ю. Э. Сравнительная статистика населения. СПб., 1892. [2]+446.
22. Каталог библиотеки Статистического кабинета Императорского Санкт-Петербургского университета. СПб., 1891. VIII+111 с.
23. Андерссон Т. Ладислаус фон Борткевич // Четвертая хрестоматия по истории теории вероятностей и статистики. Статьи В. И. Борткевича и А. А. Чупрова, воспоминания о них, некрологи / пер. и сост. О. Б. Шейнин. Берлин: NG Verlag, 2007. С. 216–229.
24. Bortkiewicz L. von. Léon Walras. *Éléments d'économie politique pure* // *Revue d'économie politique*. 1890. Т. 4, N 1. P. 80–86.
25. Борткевич В. О русской смертности // *Врач*. 1889. Т. 10. № 48. С. 1053–1056.
26. Борткевич В. Смертность и долговечность мужского православного населения Европейской России // *Записки Императорской Академии наук*. 1890. Т. 63. Прилож. 8. [4]+102 с.
27. Борткевич В. Смертность и долговечность женского православного населения Европейской России // *Записки Императорской Академии наук*. 1890. Т. 66. Прилож. 3. [2]+18 с.
28. Дело В. Борткевича. Об оставлении при Университете // ЦГИА. СПб. Ф. 14. Оп. 1. Д. 9144.
29. Bortkiewicz L. von. *Die mittlere Lebensdauer. Die Methoden ihrer Bestimmung und ihr Verhältnis zur Sterblichkeitsmessung*. Jena, 1893. VI+118 S. (Staatswissenschaftliche Studien. Bd. 4. N 6.)
30. Фрейденберг К. Ладислаус фон Борткевич // Четвертая хрестоматия по истории теории вероятностей и статистики. Статьи В. И. Борткевича и А. А. Чупрова, воспоминания о них, некрологи / пер. и сост. О. Б. Шейнин. Берлин: NG Verlag, 2007. С. 253–256.
31. Андерсон О. Ладислаус фон Борткевич // Четвертая хрестоматия по истории теории вероятностей и статистики. Статьи В. И. Борткевича и А. А. Чупрова, воспоминания о них, некрологи / пер. и сост. О. Б. Шейнин. Берлин: NG Verlag, 2007. С. 205–210.
32. Bortkiewicz L. von. *Kritische Betrachtungen zur theoretischen Statistik* // *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. 1894. 3F. Bd. 8. S. 641–680.
33. Борткевич В. Критическое рассмотрение некоторых вопросов теоретической статистики // *О теории дисперсии* / сост. Н. С. Четвериков. М.: Статистика, 1968. С. 55–137.
34. Борткевич В. Из курса статистики, читанного в Императорском Александровском лицее в 1899/1900 учебном году. СПб., 1900. 109 с.
35. РГИА. Ф. 1284. Оп. 241. Д. 112.
36. Кауфман А. А. Статистическая наука в России. Теория и методология. 1806–1917. М., 1922. [2]+218 с.

Статья поступила в редакцию 26 июня 2013 г.



А. А. Кирилловская

## ЭВОЛЮЦИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И НЕМЕЦКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ

Глобальный экономический кризис, обостривший целый ряд экономических проблем, вывел на первый план вопросы, связанные с реализацией экономической политики. Проблемами экономической политики занимаются различные научные организации, например Институт экономической политики имени Е. Т. Гайдара, который совместно с Российской академией народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ выпускает журнал «Экономическая политика». Однако анализ современных работ по экономической политике [1–3] показывает, что до сих пор не существует единой точки зрения о том, что же представляет собой экономическая политика, каково её место в экономической науке; нет согласия авторов по вопросам о её содержании, структуре, инструментах и методах. Всё это делает особенно актуальным исследование проблем формирования и развития экономической политики и её реализации.

### Когда появилось понятие «экономическая политика»?

Существенный вклад в разработку теоретических основ экономической политики внес немецкий политический деятель, ученый-экономист, действительный член Королевско-Баварской академии наук, граф Юлиус фон Зоден (1754–1831). Изучению особенностей экономической политики он посвятил один из девяти томов своих экономических эссе (1805–1824). По мнению профессора Московского университета И. М. Гольдштейна<sup>1</sup>, потребность в разделении понятий «политическая экономия» и «экономическая политика» в научной литературе появилась в конце XVIII — начале XIX в.: «...такие попытки делались нередко уже немецкими камералистами XVIII в. в противоположность физиократам и классикам политической экономии, в трудах которых проблемы, принадлежавшие к той и другой области, постоянно смешивались» [4, с. 256]. В книге «Экономическая политика» И. М. Гольдштейн пишет о том, что впервые четкое разделение «политической экономии» и «экономической политики» было предложено немецким экономистом Ю. фон Зоденом. В первом томе работы „Die Nationalökonomie“ (изданной в Лейпциге в 1805 г. и переизданной в 1815 г. в Вене) он предложил «для политической экономии название „Nationalökonomie“, а для экономической политики — название „Staatswirtschaft“. Как

---

**Алла Александровна КИРИЛЛОВСКАЯ** — ассистент кафедры экономической теории и экономической политики экономического факультета СПбГУ, соиск. уч. степ. канд. экон. наук. В 2009 г. окончила магистратуру по специальности «Прикладная макроэкономика и экономическая политика». Сфера научных интересов: экономическая политика, промышленная политика, e-mail: akirillovskaya@mail.ru

<sup>1</sup> В Энциклопедическом словаре Брокгауза и Ефрона приводится статья И. М. Гольдштейна, посвященная экономической политике.

и большинство позднейших исследователей, Зоден имел при этом в виду, главным образом, отношение между государственной властью и частными хозяйствами» [5, с. 8].

Фридрих Лист (1789–1846) творчески переосмыслил труды Зодена<sup>2</sup> и в книге «Национальная система политической экономии» предложил следующую эволюцию представлений о государственном вмешательстве в экономику: «Staatswirthschaft → National Oeconomie → Politische-Oekonomie → Volkswirthschaft» [6, с. 166]. Интересно то, что в указанной выше статье И. М. Гольдштейн, как и Ф. Лист, называет экономическую политику немецкими терминами “Volkswirtschaftspolitik” или “Wirtschafts”, и на современный немецкий язык термин «экономическая политика» переводится именно как “Wirtschaftspolitik”.

### Немецкая школа экономической политики

Во второй половине XIX — начале XX в. немецкие традиции в исследовании экономической политики были представлены в работах не только германских, но и австрийских ученых. Ведущим представителем этого направления в то время был профессор Венского университета Евгений Филиппович фон Филиппсберг (1858–1917). Впоследствии его идеи были восприняты представителями фрайбургской школы, прежде всего Вальтером Ойкеном.

Профессор Е. Филиппович в работе «Очерки политической экономии»<sup>3</sup> [7] определил экономическую политику как «вмешательство организованных структур, в особенности государства, в развитие народного хозяйства» [8]. Что же понимает Филиппович под воздействием на народное хозяйство? В своем труде “Volkswirtschaftspolitik” он объясняет эту связь следующим образом: «Народное хозяйство составляет закономерно связанное во всех своих частях целое, и экономическая политика неизбежно должна действовать в трех направлениях. Она должна заботиться о развитии производства, об усовершенствовании хозяйственной организации, споспешествовать образованию и потреблению доходов» [10, S8].

Филиппович отмечает, что вмешательство государства позволяет реализовать целостность экономической политики только в том случае, если ситуация близка к Парето-эффективному состоянию<sup>4</sup>. Профессор А. Н. Миклашевский в работе «Обмен и экономическая политика» приводит точку зрения Филипповича на целостность экономической политики: «Нельзя установить формального единства экономической политики. Это единство может быть установлено только тем, что переход к лучшему, более совершенному снабжению материальными благами всегда будет происходить с возможно большим сохранением существующих интересов» [11, с. 457].

Одним из самых известных представителей данного направления является Вальтер Ойкен (1891–1950),<sup>5</sup> предложивший интересное понимание экономической

<sup>2</sup> Об отношении Ф. Листа к трудам Ю. фон Зодена см., напр. [9, р. 176].

<sup>3</sup> Более двадцати лет после публикации эта книга оставалась самым популярным учебником по политэкономии в Германии, неоднократно издавалась в других странах (в том числе и в России).

<sup>4</sup> Естественно, данный термин Филиппович не использует. Хотя это понятие введено Вильфредо Парето примерно в то же время в знаменитой работе «Курс политической экономии» [13].

<sup>5</sup> Изучением творчества и развитием идей Вальтера Ойкена занимается основанный в 1954 г. Институт Вальтера Ойкена (Фрайбург, Германия).

политики как своеобразного «единства противоположностей». Экономическая политика, по Ойкену, разделяется на два блока: политику порядка (вмешательство государства приветствуется и направлено на ограничение власти монополий и компенсацию проблем экономической конъюнктуры) и политику регулирования (главное — экономический порядок, а вмешательство государства недопустимо). В книге «Основные принципы экономической политики» Вальтер Ойкен пишет о том, что «все проблемы экономической политики сводятся к вопросу об экономическом порядке, и только в этих рамках они имеют смысл» [12, с. 63].

Небезынтересной является и позиция Ойкена по поводу границ государственного вмешательства. Он использует понятие экономической политики по отношению к принципу *laissez-faire*, т. е. независимой от государства экономики. По Ойкену, экономическая политика *laissez-faire* есть координирование деятельности всех домохозяйств и предприятий при ее рациональной направленности на оптимальное обеспечение потребительскими благами, развитие производительных сил и общее равновесие [12, с. 82]. Экономическая политика *laissez-faire* «оставила за индивидами не только создание правил игры, структуры или тех форм, в которых ведется хозяйство, но и повседневную борьбу за количество и цену, т. е. сам экономический процесс» [12, с. 110].

Ойкен считал, что задачей экономической политики является поддержание необходимых институтов, условий и ограничений, которые и задают направленность оптимального функционирования рыночного механизма. «Отстаиваемый нами конкурентный порядок одинаково далек от плановой экономики и свободного рыночного хозяйства... Государственному планированию форм — “да”, государственному планированию и регулированию экономического процесса — “нет”» [12, с. 32].

С идеями Ойкена перекликается подход профессора Университета Вюпперталя и Парижского института политических исследований Пауля Вельфенса (1958), определяющего экономическую политику как «совокупность мероприятий и ограничений правового характера, направленных на создание в экономике благоприятных условий для стабильного и эффективного взаимодействия экономических субъектов ... В частности, в её задачи входит установление рамочных условий, ограничивающих свободу действий экономических субъектов» [14, с. 37].

### Русская школа экономической политики

В России идеи Зодена получили развитие в трудах профессора Московского университета Иосифа Марковича Гольдштейна (1868–1939), профессора Ленинградского университета Виктора Морицевича Штейна (1890–1964), профессора (а затем и ректора) Московского университета Александра Аполлоновича Мануилова (1861–1929), русского и украинского экономиста, историка, политического деятеля Михаила Ивановича Туган-Барановского (1865–1919).

С работами Зодена Гольдштейн, по-видимому, познакомился во время своей учебы в Мюнхенском университете, где защитил докторскую диссертацию по экономике. В статье «Экономическая политика», представленной в 79-м томе Энциклопедического словаря Брокгауза и Ефрона (1904 г.), Гольдштейн отмечает, что «экономическая политика нередко называется на Западе прикладной политической экономией» [4, с. 256]. По мнению самого И. М. Гольдштейна, «предлагавшееся не-

редко в новейшее время разделение, в силу которого изучение действительности (was ist) следует предоставить политической экономии, а изучение того, что должно быть (was sein soll) — экономической политике, соответствует, в общем, духу обеих отраслей науки народного хозяйства, но проведение такого разделения на практике чрезвычайно затруднительно: всякий исследователь невольно вносит в свои исследования как действительности, так и тенденций будущей эволюции много субъективных начал, являющихся отражением воздействия на него желаний и интересов общественных групп или классов, к которым он принадлежит по своему социальному положению, воспитанию и т. п. Невозможностью полной абстракции объясняется и то обстоятельство, что одни и те же явления экономической жизни служат нередко основанием для совершенно различных, а иногда и прямо противоположных требований в области экономической политики» [5, с. 8]. Можно сказать, что И. М. Гольдштейн предлагает политической экономии использование позитивного подхода, а экономической политике — нормативного.

Как же в таком случае можно связать экономическую теорию с экономической политикой? М. И. Туган-Барановский в учебнике «Основы политической экономии» (первое издание — 1909 г.) писал, что теоретической политической экономии противостоит практическая политическая экономия, иначе говоря, экономическая политика [15, с. 36]. По его мнению, теоретическая политэкономия не противопоставляется, но дополняет практическую («исследования сущего и должного представляют собой логически совершенно разные проблемы»). Однако для их объединения в единое целое необходим учет так называемого «социального идеала». Поэтому «практическая политическая экономия есть этическая наука» [15, с. 38].

Профессор А. А. Мануилов в курсе лекций «Политическая экономия» (1919 г.) предлагает систему экономических наук, куда включаются экономическая теория, политэкономия и экономическая политика (рисунок). По его мнению, «экономическая теория (называемая также теоретической экономией), или экономическая номаграфия, состоит из политической экономии и экономической политики. Остальные отделы экономики (экономическая история и география) составляют экономическую идиографию<sup>6</sup>. Прикладная экономика — учение о правилах экономической политики как практического искусства» [16, с. 69].



Система экономической науки.

Источник: [16, с. 69].

<sup>6</sup> Идиография — научная дисциплина, в большей своей части описательного характера, изучающая оригинальные, единственные в своем роде факты. История является одной из идиографических дисциплин, так как занимается больше изучением конкретных событий и их форм в конкретных условиях, чем выработкой общих принципов и научных законов [17].

С точки зрения А. А. Мануилова, политическая экономия изучает явления в порядке их причинной зависимости. «Политическая экономия исследует явления, поскольку они возникают помимо намерения людей, входящих между собой в общение, т. е. как следствие определенной совокупности условий, или причин» [16, с. 64]. Но «экономическая деятельность состоит не только из явлений, возникающих помимо прямых намерений хозяйственных людей. Существует немало и таких экономических явлений, которые преднамеренно вызваны человеческой волей... При объяснении подобных явлений приходится принимать во внимание, как один из главных факторов, намерения людей — цели, которые они ставили себе, действуя через государственные или общественные органы. Поэтому в основу объяснения явлений этого рода экономика кладет момент цели, или телеологическое начало ... Объяснение явлений с помощью телеологического начала составляет задачу экономической политики» [16, с. 65].

Мануилов различает прикладную экономику и экономическую политику. «Применение научных выводов к решению практических задач составляет область прикладной экономики. Прикладную экономику иногда называют экономической политикой, но в таком случае следует помнить, что экономическая политика, берущая на себя указание должного и подыскание средств для его осуществления, становится на почву практического искусства управления, т. е. выходит за пределы чистой науки» [16, с. 69].

Поэтому, по мнению Мануилова, экономическая политика представляет собой не искусство управления экономикой, не столько совокупность чисто практических (прикладных) рецептов, сколько полноценную теоретическую дисциплину. «Экономическая политика составляет отрасль знания, ставящую себе, как и всякое знание, задачу объяснения явлений, но она стремится к разрешению этой задачи путем установления между явлениями связи по телеологическому началу, т. е. относя явления к намерениям людей. При этом экономическая политика стремится прийти к определенным выводам общего значения. Поэтому она является, наравне с политической экономией, теоретической дисциплиной» [16, с. 65].

Политическая экономия позволяет полноценно осуществить функцию контроля и учета влияния форс-мажорных факторов<sup>7</sup>. «Для того чтобы определить результат какой-нибудь законодательной меры, необходимо принять во внимание не только стремления законодателя, но и влияние сил, не поддающихся рационализации. Нередко стихийные факторы бывают сильнее сознательных влияний человеческой воли, и тогда результат предпринятых мер оказывается несоответствующим ожиданиям... Выяснение причин этого входит в область политической экономии» [16, с. 66].

Вместе с тем у политэкономии и экономической политики разный предмет изучения. «Экономическая действительность слагается из явлений двух типов: преднамеренно вызываемых людьми, отвечающих их целям и планам, *рационалистических*, и таких, которые возникают помимо воли людей, как нечто самопроизвольное, *стихийных*» [16, с. 66]. По мнению А. А. Мануилова, рационалистические экономические явления изучает экономическая политика, а стихийные — политическая экономия. «Явления этих двух видов так тесно сплетены между собой, что их можно

<sup>7</sup> Эта функция перекликается с «нейтральной» к экономической политике функцией консультирования у П. Вельфенса.

строго разграничивать только в идее, в действительности же приходится иметь дело с результатами их совокупных влияний... Для объяснения экономических явлений исследователь часто бывает вынужден привлекать и политическую экономию, и экономическую политику» [16, с. 66].

С идеями Мануилова перекликается и точка зрения профессора В. М. Штейна. В книге «Экономическая политика» он проводит четкое разграничение между теорией и политикой. По мнению Штейна, «теория изучает сущее, — то, что есть, — вторая говорит о должном, — о том, что должно быть. Материалом для теории служит мир фактов, бесконечное многообразие которого преодолевается ею путем формулировки общезначимых законов. Политика опирается при установлении ею норм человеческого поведения на систему абсолютных, обязательных для всех ценностей. Теория исследует причинную связь явлений, политика оперирует понятиями целей и средств для их достижения» [18, с. 3].

Заметим, что В. М. Штейн, развивая определение экономической политики проф. Е. Филипповича, в 1922 г. писал о том, что если вставить на позицию, согласно которой стихийная закономерность правит хозяйством, то при такой постановке вопроса лучшая экономическая политика — это отсутствие всякой политики [19, с. 23].

Рассмотрим взаимоотношения между немецкой школой экономической политики (Филиппович) и исторической школой (Зомбарт, Шмоллер, Лист), а также между немецкой и русской школами экономической политики. Анализ работ позволяет позиционировать эти три направления по критерию активного вмешательства государства (максимальный уровень — историческая школа) и возможности решения принципиальных проблем (позиция русской школы, например Миклашевского и Туган-Барановского). Поэтому немецкая школа подвергалась критике с обеих сторон.

С одной стороны, немецкая школа экономической политики в какой-то степени противостояла идеям жесткого государственного регулирования, выдвигавшимся школой национальной экономики, виднейшим представителем которой являлся Фридрих Лист.

В книге «Национальная система политической экономии» Ф. Лист в качестве основного положения выдвигает идею активной роли государства в экономике. Лист предложил свой взгляд на экономическую политику: он утверждает, что только доктрина национальной экономики может объединить экономику и политику [6, с. 166].

«Германская историческая школа, — отмечается в одной из работ по истории политической экономии, — смотрит на государство не только как на учреждение, существующее для поддержания порядка, но как на орудие достижения всех тех целей, которые не могут быть достигнуты свободными усилиями отдельных личностей. Какая бы то ни было общественная цель может быть достигнута исключительно по средствам деятельности государства или даже тоже лишь с большой выгодой при его посредстве, вмешательство власти имеет полное основание» [20, с. 300].

С этими идеями был категорически не согласен Филиппович, считавший, что подобный подход присущ скорее жесткому государственному регулированию, чем основанному на выборе из определенного количества альтернатив экономической политике.

С другой стороны, немецкая школа экономической политики подвергалась достаточно серьезной критике представителями русской школы, прежде всего за по-

ловинчатость решений. Так, Миклашевский обвиняет Филипповича в приверженности к «политике компромисса, а следовательно, и вечных шатаний» [11, с. 458], отказе от принципиального решения целого ряда вопросов. Вместе с тем изменение экономических условий и определенный отход от кейнсианских методов регулирования экономики предопределили нахождение определенного консенсуса и объединение этих двух школ (немецкой и русской) в работах Яна Тинбергена и Пауля Вельфенса.

### Современная экономическая политика: институциональный подход

Достаточно интересными для понимания сути современной экономической политики являются работы голландского экономиста Яна Тинбергена. Как утверждает известный исследователь развития экономической науки Б. Селигмен, «слияние теории и экономической политики осуществлено в работах Тинбергена наиболее последовательным образом» [21, с. 588].

Ян Тинберген, лауреат Нобелевской премии 1969 г., посвятил несколько своих трудов изучению вопросов экономической политики («Теория экономической политики» (1952), «Централизация и децентрализация в экономической политике» (1954) и «Экономическая политика: принципы и цель» (1956)). Ян Тинберген в своих работах, «порвав с традицией изолированного подхода к различным типам экономической политики, показал, что ее решение зависит от одновременного, скоординированного использования достаточного количества правильно выработанных инструментов проведения соответствующей экономической политики» [22, с. 18].

Ян Тинберген под экономической политикой понимает «определенные действия экономического поведения. В наиболее точном и явном смысле понятие экономической политики должно относиться к правительству» [23, р. 3]. Тинберген считает, что целью экономической политики является достижение максимума общественного благосостояния. Тинберген говорит о том, что существуют две точки зрения о возможности достижения максимума общественного благосостояния. Одна из них связана с представителями Манчестерской либеральной школы экономической политики, которые сделали выбор в пользу политики «laissez faire», другая выражается в социалистическом подходе к экономической политике и основана на убеждении, что только государственная собственность может быть гарантией максимизации общественного благосостояния. Оба эти подхода в большей степени связаны с теорией, чем с практическими исследованиями. Как полагает Ян Тинберген, эффективная экономическая политика должна опираться как на теоретические, так и на практические исследования.

Другим известным современным исследователем экономической политики является немецкий ученый Пауль Вельфенс. С его точки зрения, «экономическая политика представляет собой совокупность мероприятий и ограничений правового характера, направленных на создание в экономике благоприятных условий для стабильного и эффективного взаимодействия экономических субъектов, а также на устранение или уменьшение негативных факторов экономического развития страны» [14, с. 40]. Основным инструментом государственного регулирования экономики Вельфенс считает институты: «В частности, в задачи экономической политики входит установление рамочных условий, ограничивающих свободу. Инструментами

для этого служат правила, нормы и институты» [14, с. 40]. Вельфенс, как и Тинберген, говорит о том, что эффективная экономическая политика должна опираться на результаты как теоретических, так и практических исследований. Экономическая политика должна строиться с учетом экономических условий в стране.

Вельфенс вводит такое понятие, как «концепция экономической политики», и выделяет одну из основных проблем современной экономической политики. «Система упорядоченных целей, стратегий, инструментов и действующих лиц экономической политики представляет собой концепцию экономической политики ... Внутренняя несогласованность концепции, неэффективное использование средств, неадекватное наделение полномочиями, ошибочная оценка издержек и результатов — основные причины неудач при проведении экономической политики» [14, с. 44]. Обращение к теоретическим исследованиям, выработка четкой методологии экономической политики и использования её инструментов позволят повысить эффективность государственной экономической политики.

### Заключение

Исторический анализ развития различных школ экономической политики позволяет выделить ряд значительных проблем теоретического и методологического характера, которые присутствуют как в работах классиков (Зоден, Филиппович, Мануилов, Туган-Барановский), так и в трудах современных ученых (Ойкен, Тинберген, Вельфенс).

1. *Проблема существования, четкое разграничение аппарата экономической теории и экономической политики.* Как правило, классики признавали необходимость такого подхода, однако в реальности он осуществлен не был. Нерешенность данной проблемы заставляет, например, Вельфенса вводить так называемую теорию консультирования в области экономической политики и утверждать, что значительная часть экономической политики осознанно «проводится по принципу “learning-by-doing” (обучение действием)» [14, с. 40]. Некоторые экономисты утверждали даже, что экономическая политика как таковая устарела и в современном обществе как самостоятельная дисциплина не существует<sup>8</sup>, а все конкретные вопросы сводит к макро- и микроэкономическим аспектам.

2. *Проблема инструментария.* В связи с тем, что нет единого подхода к экономической политике, отсутствует четкое представление о выделении конкретных политик, их иерархии и инструментарии. Следовательно, экономическая политика, по сути, «растаскивается» по конкретным задачам и ведомствам, что не позволяет использовать целостный подход и определенную синергию от применения её инструментов в разных экономических задачах.

3. *Проблема языка.* Из-за отсутствия целостных концепций зачастую представители разных школ под одними и теми же терминами понимают принципиально разные сущности, что дезориентирует как исследователей, так и практиков и принуждает их сосредоточиваться на конкретном решении конкретных задач, избегая широких мультидисциплинарных обобщений. Сравним, например, понимание термина «laissez-faire» у Хайека и Ойкена!

<sup>8</sup> Эта идея восходит к Фридриху фон Хайеку, который в знаменитой работе «Дорога к рабству» утверждал, что любое вмешательство государства, даже не затрагивающее рыночных отношений, суть тоталитарно и ведет к деградации и потере экономической свободы.



Проведенный анализ позволяет сделать вывод об актуальности рассматриваемой проблемы и необходимости дальнейших исследований в этой сфере. Так, например, в настоящее время Россия тратит огромные средства на разнообразные государственные проекты в области экономической политики. Более четкое понимание методологии и иерархии экономической политики позволило бы повысить эффективность государственных инвестиций и достигнуть синергии при проведении ее мероприятий.

## Литература

1. Санталова М. С. Экономическая политика государства: теория, методология и практика. Воронеж: Воронеж. гос. ун-т, 2004. 191 с.
2. Сулакшин С. С. Научные подходы к формированию Экономической доктрины РФ // Проблемы модернизации экономики и экономической политики России. Экономическая доктрина Российской Федерации / Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования при Отделении общественных наук РАН. Труды Центра. Вып. 10. М.: Научный эксперт, 2008. С. 67–107.
3. Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика. К новой теории передаточного механизма в макроэкономике. Кн. 2. Экономическая политика. Проблемы теоретического описания и практической реализации. М.: Изд-во «Экономика», 2007. 804 с.
4. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: Том XL (79). СПб.: Семеновская Типолиитография (И. А. Ефрона), 1904. 487 с.
5. Гольдштейн И. М. Экономическая политика. М.: Московская экономическая библиотека, 1908. 151 с.
6. Лист Ф. Д., Вумме С. Ю., Менделеев Д. И. Национальная система политической экономии. М.: Изд-во «Европа», 2005. 383 с.
7. Philippovich von Philippsberg E. Grundriß der politischen Ökonomie. Vol. 1. Allgemeine Volkswirtschaftslehre. Freiburg: J. C. B. Mohr, 1893. 348 с.
8. Филиппович Е. Основания политической экономии. СПб.: Пантелеев, 1901. 394 с.
9. Hirst M. E. Life of Friedrich List. Selections from his writings / Newnham College, Cambridge. London: Smith, Elder & Co., 1909. P. 176.
10. Philippovich von Philippsberg E. Grundriß der politischen Ökonomie. Vol. 2. Volkswirtschaftspolitik. Freiburg: J. C. B. Mohr, 1899. 325 S.
11. Миклашевский А. Обмен и экономическая политика. Юрьев (Дерпт), 1904. 474 с.
12. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / пер. с нем.; под ред. Л. И. Цедилина, К. Херманн-Пиллата; вступ. слово О. Р. Лациса. М.: Прогресс, 1995. 496 с.
13. Pareto V. Cours d'économie politique. Lausanne: F. Rouge, 1896–1897.
14. Вельфенс П. Основы экономической политики. СПб.: Изд-во «Дмитрий Буланин», 2002. 495 с.
15. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. 5-е изд. Петроград: Изд-во юридического книжного склада «Право», 1918. 540 с.
16. Мануилов А. А. Политическая экономия: курс лекций. Вып. 1. М., 1919. 262 с.
17. Терминологический словарь библиотекаря по социально-экономической тематике. СПб.: Российская национальная библиотека, 2011. 136 с.
18. Штейн В. М. Экономическая политика. Петроград: Право, 1922. 163 с.
19. Рыбаков Ф. Ф. Промышленная политика России: история и современность. СПб.: Наука, 2011. 189 с.
20. Ингрэм Дж. К. История политической экономии. М.: Изд-во К. Т. Солдатенкова, 1897. 360 с.
21. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968. 600 с.
22. Нобелевские лауреаты XX века. Экономика. Энциклопедический словарь. М.: Российская политическая энциклопедия (РОСПЭН), 2001. 336 с.
23. Tinbergen J. Economic Policy: Principles and Design. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1956. 304 p.

Статья поступила в редакцию 26 июня 2013 г.

## ФИНАНСЫ, КРЕДИТ, СТРАХОВАНИЕ

УДК 336.02

*О. В. Мотовилов, Н. В. Лукашов*

### ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В РОССИИ И ЕГО НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ

#### Введение

Стартовавший в нашей стране более 20 лет назад переход к рыночным отношениям сделал возможным возникновение венчурного предпринимательства, в том числе в инновационной сфере. К сожалению, назвать этот процесс интенсивным не представляется целесообразным, хотя целый ряд фирм за прошедшее время занял достойное место на рынке и получили известность не только в России, но и за рубежом. Различные аспекты становления инфраструктуры венчурного рынка в последнее время вызывают заметный интерес отечественных исследователей. В частности, можно отметить работы Е. В. Бокарева [1], Л. П. Веревкина [2], О. Г. Демина [3], И. А. Лиман [4], М. П. Маслова [5], Е. В. Мугаевой [6] и др.

Особенностью настоящей статьи является то, что анализ ситуации с венчурным финансированием дополнен выяснением причин низкого интереса частного отечественного капитала к процессу формирования создаваемых при поддержке государственных средств венчурных фондов и рекомендациями по налоговому стимулированию фирм, инвестирующих средства в собственные внешние венчуры или сторонние инновационные фирмы-стартапы.

#### Развитие венчурной сферы в России

В США более полувека назад для поддержки малых фирм, создававшихся для реализации новаторских идей своих учредителей — изобретателей или инженеров,

---

**Олег Владимирович МОТОВИЛОВ** — д-р экон. наук, профессор кафедры экономики исследований и разработок СПбГУ. В 1980 г. окончил экономический факультет ЛГУ и с этого времени работает в Университете. В 1995 г. защитил докторскую диссертацию. Сфера научных интересов: финансирование научно-инновационной сферы, банковская система России и банковские операции. Автор более 90 публикаций, в том числе нескольких монографий, учебников и учебных пособий, e-mail: olegom2336@mail.ru

**Николай Владимирович ЛУКАШОВ** — канд. экон. наук, доцент кафедры ЭИР. В 2001 г. окончил экономический факультет СПбГУ. В 2008 г. защитил кандидатскую диссертацию. Сфера научных интересов: оценка коммерческой и социально-экономической эффективности нововведений, управление проектными рисками, инвестиционное проектирование. Автор 19 научных и учебно-методических работ, e-mail: nvlukashov@mail.ru

© О. В. Мотовилов, Н. В. Лукашов, 2013

владеющих патентами на изобретения или являющихся носителями ноу-хау (далее они будут именоваться венчурными фирмами), начали образовываться венчурные фонды. Постепенно они стали важнейшим фактором роста базировавшихся в Силиконовой долине так называемых инновационных стартапов, обеспечивая их необходимыми финансовыми ресурсами, получить которые от традиционных источников (банков, фондового рынка и др.) они, как правило, были не в состоянии. О целесообразности появления венчурного финансирования заговорили в начале 1990-х годов и в нашей стране. Однако экономическая и политическая ситуация в России того времени, а главное — отсутствие в принципе физических и юридических лиц, в том числе институциональных инвесторов, готовых вкладывать средства в малопонятные тогда венчурные фонды, которые инвестировали бы их в инновационные проекты, не способствовали созданию соответствующей инфраструктуры.

В итоге первые венчурные фонды были сформированы по инициативе из-за рубежа Европейским банком реконструкции и развития (решение о выделении России 300 млн долл. на развитие венчурного инвестирования было принято на встрече министров государств «Большой восьмерки» в Токио в апреле 1993 г.). Управляющие компании, руководившие деятельностью этих фондов, также были иностранными. Да и назвать эти фонды венчурными можно было лишь с очень большой натяжкой, поскольку они должны были совершать инвестиции в размере от 240 тыс. ECU до 2,4 млн ECU в компании с числом работающих от 200 до 5000 человек, которые были приватизированы в первой половине 1990-х годов [7, с. 86–94]. Иначе говоря, инвестируемые фирмы — это не молодые, созданные под инновационный проект, а уже давно существовавшие предприятия, подпавшие под программу приватизации. Таким образом, созданные фонды, по сути, представляли собой фонды прямых инвестиций, не ориентированные на создание новой продукции и технологий. Риск же заключался в приходе на новый для зарубежных управляющих компаний и не очень понятный им рынок, действующий в условиях не сформировавшегося тогда еще законодательства, но одновременно представлявшийся весьма заманчивым с учетом имевшегося в стране научно-технического потенциала.

В последние годы отечественная венчурная инфраструктура формируется под активным влиянием созданной согласно постановлению Правительства РФ в 2006 г. «Российской венчурной компании» (РВК), имеющей статус открытого акционерного общества со 100%-ным государственным участием — своеобразного фонда фондов, реализующего идею государственно-частного партнерства. В данном случае она заключалась в том, чтобы за счет государственных средств (предоставленных РВК), а также привлеченных на рынке частных инвестиций создать ряд венчурных фондов в форме закрытых паевых инвестиционных фондов (ПИФ) особо рискованных (венчурных) инвестиций, которые, в свою очередь, обеспечат венчурным капиталом новые инновационные фирмы, приобретая их акции или доли. Задача эта возлагалась на частные управляющие компании, которые отбирались на конкурсной основе. Данное решение имело определенную логику, поскольку к тому времени на рынке уже работало довольно большое их количество, и у них появился опыт инвестирования активов ПИФ и негосударственных пенсионных фондов, который мог оказаться полезным в новой сфере их деятельности, хотя ее специфика и требовала преимущественно иных компетенций. Сама форма закрытых ПИФ особо рискованных (венчур-

ных) инвестиций к тому времени уже была введена в правовое поле, равно как и их возможный состав и структура [8].

В значительной степени задуманное удалось реализовать: по данным на ноябрь 2012 г., под эгидой РВК было сформировано 12 фондов, их размер превысил 26 млрд рублей (при этом доля самой компании — более 16 млрд рублей), число проинвестированных фондами инновационных компаний достигло 126, а совокупный объем вложенных средств составил около 10,8 млрд рублей [9].

Кроме того, для более полного представления о потенциале венчурного финансирования отметим, что в 2006–2013 гг. Министерством экономического развития РФ совместно с администрациями различных субъектов Федерации было создано 22 региональных венчурных фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере общим объемом более 8,9 млрд рублей; при этом на начало 2012 г. размер уже одобренных инвестиций приближался к 4 млрд рублей [10].

Согласно данным Российского Центра технологий и инноваций *RwC*<sup>1</sup> и РВК, суммарные венчурные инвестиции на российском рынке за первые три квартала 2012 г. составили 495 млн долл., которые были получены в результате 117 сделок [11].

Осознание особой значимости поддержки инновационных предпринимателей на самой ранней — так называемой посевной — стадии, когда есть только идея нового продукта, но сам он еще отсутствует, и целью является создание оригинальной модели, обладающей всеми техническими характеристиками и свойствами нового продукта или процесса (прототипа), привело к формированию специального «Фонда посевных инвестиций (ФПИ) Российской венчурной компании». Он призван стать одним из первичных звеньев обеспечения непрерывного финансирования перспективных инновационных фирм. И такие примеры уже появились. Например, ООО «МАРОМА Технологии» — молодая фирма, занимающаяся промышленным производством, — начальное внешнее финансирование привлекла по известной программе «СТАРТ» Фонда содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере, после чего на посевной стадии, целью которой были создание и доведение прототипа до уровня коммерческого продукта, получила поддержку ФПИ. А с ноября 2012 г., после того как этот фонд продал свою долю управляющей компании «Сберинвест» (эта компания распоряжается несколькими венчурными фондами), у «МАРОМА Технологии» начался этап венчурного финансирования, который должен привести к организации серийного производства [12]. Этот пример подтверждает действенность соглашения, достигнутого несколько лет назад российскими институтами развития о взаимодействии в сфере обеспечения непрерывного финансирования инновационных проектов на всех стадиях цикла создания новшеств<sup>2</sup>.

Очередным позитивным шагом в развитии миссии РВК стал начатый в середине 2012 г. отбор управляющих компаний для создания новых диверсифицированных венчурных фондов (они будут подразделяться на фонды посевных инвестиций и фонды ранней стадии) и специализированных отраслевых (кластерных) фондов (в области технологий, сопутствующих ядерным, фонды альтернативной энергетики и энергосбережения, фонды авиакосмических технологий, фонды интеллектуальных систем управления).

<sup>1</sup> Имеется в виду глобальная сеть компаний *PricewaterhouseCoopers International Limited*.

<sup>2</sup> Подробнее см. статью О. В. Мотовилова [13].

### Источники средств в венчурных фондах: зарубежный опыт и отечественная практика

Несмотря на постоянный поиск новых форм деятельности и определенные успехи в создании национальной венчурной инфраструктуры, одна из главных задач — вовлечение отечественного частного капитала в создаваемые фонды для поддержки инновационного предпринимательства — пока так и не решена, поскольку частные собственники не были заинтересованы в этом, и большая часть совокупного капитала созданных фондов была оплачена Банком Развития (Внешэкономбанком), ВТБ и другими организациями, находящимися полностью либо частично в государственной собственности. Таким образом, под внешним антуражем как будто бы чисто рыночного механизма формирования венчурных фондов, когда присутствуют (другой вопрос — насколько полно) все необходимые его атрибуты, мы по-прежнему наблюдаем закамуфлированную картину все того же государственного (пусть и опосредованного) вливания денег в частные инновационные проекты, от которого так хотелось уйти инициаторам создания РВК.

В связи с этим возникает принципиальный вопрос: а насколько вообще обоснована ставка на отечественный частный капитал как потенциальный источник создаваемых венчурных фондов, и можно ли сравнивать его мотивацию с той, которая присуща, например, американским участникам фондов? Если говорить об их первичных инвесторах, то к ним, наряду с государством и международными финансовыми организациями (участие последних более характерно для развивающихся экономик, что уже иллюстрировалось выше на примере ЕБРР с его российскими проектами венчурных фондов), преимущественно все-таки относятся индивидуальные, а также институциональные инвесторы, среди которых можно отметить инвестиционные и пенсионные фонды и страховые компании. Все они работают с так называемыми длинными деньгами, что делает их вхождение в венчурные фонды, цикл участия которых в финансируемых проектах растягивается на несколько лет, вполне логичным. Вместе с тем заинтересованность пенсионных и страховых фондов во вложении (хотя и не прямом) части своих резервов и накоплений в венчурные инвестиции, сопряженные с повышенным риском невозврата денег, носит неоднозначный характер. Это связано с тем, что важнейшие принципы — обеспечения сохранности размещенных средств и ликвидности сформированных инвестиционных портфелей, казалось бы, приходят в противоречие со стремлением к повышенной ожидаемой доходности, которая может и не состояться. Данные соображения обусловили то, что и в США этим фондам не сразу разрешили «проникнуть» на венчурный рынок. Прошло более двух десятилетий с момента создания первых венчурных фондов, прежде чем американский конгресс в 1979 г. принял закон, позволявший инвестировать в них средства пенсионных фондов. Объяснение этому заключается в том, что, с одной стороны, практика показала, что венчурные фонды благодаря грамотной диверсификации заметно снижают риск потери денег, а с другой — пенсионным фондам разрешено размещать в них лишь сравнительно небольшие размеры средств, так что даже негативные результаты инвестирования не смогут серьезно повлиять на общую доходность пенсионных накоплений (аналогичная ситуация и со страховыми компаниями).

Анализ российской действительности показывает, что названные выше традиционные источники венчурных фондов в нашей стране могут считаться таковыми лишь с очень большой натяжкой. Что касается индивидуальных инвесторов, то численность граждан, которые не только обладают более-менее приличным состоянием, но и имели бы желание вложить часть средств в сторонние венчурные фонды, очевидно, крайне незначительна, чтобы можно было всерьез говорить о потенциальной значимости данного сегмента инвесторов в фонды. К тому же нельзя забывать и о специальных требованиях, установленных для физических, а также юридических лиц для признания их квалифицированными инвесторами [14]. Только они и могут выступать пайщиками закрытых ПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций, в форме которых у нас и созданы почти все фонды. Скорее, для богатых частных лиц (удачливых бизнесменов, в том числе в прошлом, готовых вложить средства в перспективную технологию, топ-менеджеров крупных компаний — опять же, скорее, в прошлом) может представлять интерес создание собственных, подконтрольных им фондов, либо они могут выступать в качестве так называемых «бизнес-ангелов».

Относительно отечественных негосударственных пенсионных фондов отметим, что долгое время действовало правило (которое делало для них невозможными венчурные инвестиции), согласно которому размещение пенсионных резервов в инвестиционные проекты предприятий и организаций допускалось только в случае их реализации путем эмиссии ценных бумаг в соответствии с требованиями законодательства. И лишь после принятия очередных поправок (Постановлением Правительства РФ от 28 августа 2009 г. № 702) к перечню требований по формированию состава и структуры пенсионных резервов фонда в них появился пункт, по которому они могут включать инвестиционные паи закрытых ПИФ (со следующим ограничением: доля этих паев, не допущенных к торгам российскими организаторами торговли на рынке ценных бумаг, а также доля паев, предназначенных для квалифицированных инвесторов, может составлять не более 5% резерва покрытия пенсионных обязательств фонда).

Для страховых компаний вложение средств в венчурные фонды пока исключено. Их страховые резервы могут размещаться только в ценные бумаги фирм, имеющих рейтинг не ниже категории, соответствующей уровню удовлетворительной кредитоспособности (финансовой надежности) одного из аккредитованных Министерством финансов РФ рейтинговых агентств, или включенных в котировальный список «А» или «Б» хотя бы одной фондовой биржи. А покупка инвестиционных паев возможна, только если это паи открытых и интервальных ПИФ [15] (венчурные же, как отмечалось выше, относятся к закрытым).

Таким образом, важнейшие субъекты институционального инвестирования в нашей стране пока не могут играть значимую роль в формировании финансовых ресурсов для венчурных фондов. Да и сам размер средств, которыми они располагают, не сопоставим с тем, которые имеются у аналогичных структур за рубежом. Так, министр финансов РФ А. Силуанов на финансовом форуме газеты «Ведомости» заявил: «Объем внутренних длинных денег в России не такой большой, как в других странах. Объем пенсионных фондов, страховых фондов и ПИФов в США составляет 200% ВВП, в среднем по миру — 120% ВВП, а в России — 8% ВВП» [16]. Тем не менее представляется, что на современном этапе нормативного регулирования было бы целесообразно допустить размещение средств российских страховых компаний,

естественно, в небольшом в процентном отношении размере, в создаваемые при участии РВК венчурные фонды, как это уже сделано применительно к негосударственным пенсионным фондам.

Среди значимых сегментов отечественного частного капитала, который мог бы выступить потенциальным источником создаваемых под эгидой РВК венчурных фондов и не был затронут выше, остался, по сути, лишь один — средства крупных промышленных компаний, которые, однако, обычно поддерживают собственные внутренние и внешние так называемые венчуры, или сторонние инновационные фирмы-стартапы, осуществляя корпоративное венчурное финансирование. При этом преследуются различные цели: получение доли их интеллектуальных активов, доступ к новым идеям и технологиям, надежда на финансовую отдачу в перспективе, поиск талантливых специалистов, стремление «встряхнуть» своих исследователей и инженеров в собственном научном центре, и др. В последние годы появилось много соответствующих примеров, причем не только за рубежом, но и в России:

- *BMW Group* создала в Нью-Йорке фонд с начальным капиталом в 100 млн долл. для венчурных инвестиций в молодые фирмы, занимающиеся разработкой различных энергоемких и мобильных технологий [17, с. 23];
- *Microsoft* организовал Фонд посевного финансирования для поддержки стартапов в отрасли информационных технологий, который предоставляет гранты (безвозмездные субсидии) компаниям и индивидуальным разработчикам [18];
- «ИНТЕР РАО» организовал фонд «Энергия без границ» [19];
- Газпром создал корпоративный венчурный фонд «Газпром Венчур» [20]; и т. д.

Актуальность создания отечественными компаниями внутрифирменных фондов венчурного капитала, которые могли бы успешно дополнять деятельность фондов, сформированных при посредстве РВК, несомненна. Особенно это касается фирм, которые работают на зарубежных рынках либо на тех секторах российского рынка, где присутствует конкуренция, в том числе и со стороны крупных международных компаний.

### Налоговое стимулирование венчурных инвестиций фирм нефинансового сектора

С целью стимулирования развития корпоративного венчурного финансирования имеет смысл поставить вопрос о целесообразности предоставления налоговых льгот фирмам, относящимся к нефинансовому сектору экономики и инвестирующим денежные средства в венчурные фонды. Это могло бы повысить их интерес к созданию собственных фондов, а также к вложению средств в сторонние — особенно на современном этапе экономического развития, когда есть много симптомов растущего интереса отечественных компаний к НИОКР и их результатам и к технологическим инновациям (а это, в свою очередь, является весьма значимым сигналом возможности более активного формирования у нас корпоративной системы НИОКР, что было бы крайне полезно).

Налоговые привилегии могут быть оформлены в виде своеобразных «налоговых каникул» (например, на 3–7 лет), при этом последующей выплате недоуплаченные налоги подлежат только в том случае, если доходы от венчурных инвестиций пре-

высят их сумму. Преференциальная государственная политика в налоговой сфере может послужить существенным стимулом для потенциальных венчурных инвесторов, так как она значительно снизила бы для них если не конкретные проектные риски, то в целом инвестиционные риски. Основой соответствующей методики может выступать некий преференциальный коэффициент, увеличивающий необлагаемую налогом сумму свыше суммы инвестиций в венчурный проект. Данный коэффициент, являющийся мерой заинтересованности частного капитала в венчурном вложении, является отражением требуемой инвестором доходности от венчурных инвестиций. Необходимо отметить, что теоретически требуемая инвестором доходность на собственные средства ( $i$ ) и преференциальный коэффициент ( $K$ ) должны совпадать, однако практически это неосуществимо: инвестор, зная о влиянии данного показателя на величину фискальных преференций, будет всячески необоснованно его завышать. Таким образом, преференциальный коэффициент ( $K$ ), устанавливаемый в абсолютных величинах государственными органами управления, должен являться минимально приемлемым для частного капитала уровнем требуемой доходности, на который соглашается и государство. Его фактическое значение должно заинтересовать потенциального инвестора, однако при этом — быть минимальным с точки зрения отказа государства от получения налоговых поступлений в момент инвестирования средств в венчурный проект. Активное применение нижеописанной методики «налоговых каникул» позволит в довольно короткий период времени эмпирически обосновать абсолютное значение преференциального коэффициента и прийти к ситуации, удовлетворяющей интересам всех сторон.

Попытаемся методологическими построениями обосновать значение преференциальных «налоговых каникул» для венчурного инвестора. При этом мы будем исходить из положения, что инвестором является юридическое лицо, и в качестве объекта воздействия выступает налог на прибыль (20% от прибыли на январь 2013 г.).

Исходную ситуацию можно представить следующим образом: инвестор вкладывает в венчурный проект некую сумму ( $a$ ) на некоторое количество лет ( $n$ ), требуемая им доходность на собственные средства —  $i$ . Государство, в лице органов экономического регулирования, предоставляет ему возможность вывести из-под налогообложения в году инвестирования средств сумму, равную вложенному капиталу, увеличенную на преференциальный коэффициент ( $K$ ). В случае успешного для инвестора завершения проекта, т. е. если средства вернулись к инвестору с соответствующей доходностью, по истечении срока  $n$  инвестор выплачивает налоги с суммы инвестирования в полном объеме. Если же проект не принёс инвестору соответствующей доходности на вложенные средства, то налоги с суммы инвестирования не взимаются.

Таким образом, инвестор обязан был бы заплатить налог на прибыль в размере  $a \times 0,2$ , а фактически будет недоуплачивать налогов на сумму  $a \times (1+K) \times 0,2$ . Если проект не принесёт ожидаемых коммерческих результатов, то, по сравнению с ситуацией неинвестирования средств, инвестор сэкономил на налогах сумму  $a \times K \times 0,2^3$ . Если же проект окажется коммерчески успешным, т. е. принесёт через  $n$  лет минимум

---

<sup>3</sup> Сумма, которую юридическое лицо должно было уплатить по налогу на прибыль, равна  $a \times 0,2$ , но, инвестировав средства в венчурный проект, инвестор освобождается от уплаты налога на сумму  $a \times (1+K) \times 0,2$ . Таким образом, чистая экономия на выплатах составит  $a \times (1+K) \times 0,2 - a \times 0,2 = a \times K \times 0,2$ .



$a \times (1+K)$ , то инвестор, не заплативший изначально сумму в размере  $a \times 0,2$ , инвестировав свои средства в венчурный проект, вынужден будет выплатить государству в качестве налога на прибыль  $a \times K \times 0,2$ , при этом нельзя забывать об учёте фактора времени (налоги будут уплачены через  $n$  лет). Таким образом, коммерческую эффективность преференциальных «налоговых каникул» для инвестора можно определить следующим образом:

$$\frac{a \times 0,2}{(a(1+K) \times 0,2) / (1+i)^n} = \frac{1}{(1+K) / (1+i)^n} = \frac{(1+i)^n}{1+K}.$$

Апробируем представленную модель на условном примере.

Пусть венчурный проект требует в качестве инвестиций 1 млн рублей ( $a = 1\,000\,000$ ). Ожидаемый срок реализации проекта — 3 года ( $n = 3$ ). Инвестор — компания с оценкой своего капитала в 25% годовых ( $i = 0,25$ ). Преференциальный коэффициент, устанавливаемый государственными органами экономического регулирования, 20% ( $K = 0,2$ ). В этом случае, если венчурный проект окажется коммерчески несостоятельным, инвестор сэкономит на налоге на прибыль  $1\,000\,000 \times 0,2 \times 0,2 = 40\,000$  рублей. Если же венчурный проект будет успешным, коммерческая эффективность преференциальных «налоговых каникул» для инвестора составит

$$\frac{1\,000\,000 \times 0,2}{(1\,000\,000 \times 1,2 \times 0,2) / (1+0,25)^3} = 1,6276.$$

Таким образом, чистый эффект, который представляет собой разницу между неуплаченными налогами с инвестиций в венчурный проект на момент инвестирования и уплаченными налогами по окончании проекта, приведёнными к одинаковой размерности по фактору времени, составит

$$1\,000\,000 \times 0,2 - \frac{1\,000\,000 \times 1,2 \times 0,2}{(1+0,25)^3} = 77\,120 \text{ рублей.}$$

Авторы прекрасно понимают очевидную уязвимость сделанного предложения, связанную с известной проблемой сложности администрирования налоговых льгот. Известно немало примеров, когда фирмы, с одной стороны, пытались воспользоваться льготой без необходимых на то оснований, а налоговые инспекции, с другой стороны, старались лишить фирмы права на льготу, даже когда для нее имелись все основания (весьма много таких случаев встречается при использовании лизинга). Между тем изначальноная рисковость венчурного финансирования может стать весьма удобным прикрытием для мошеннических схем вывода прибыли из-под налогообложения. Причем далеко не всегда можно четко определить, имеется в данном случае правонарушение или нет. В связи с этим приведем интересный пример неоднозначной, на наш взгляд, ситуации: в феврале 2012 г. в Волгограде руководство компании ЗАО «Ай-Мэн-Кэпитал» признано судом виновным в хищении 110 млн рублей из регионального венчурного фонда, которым оно управляло, в виде вывода денег из фонда на счета подставных фирм и фирм-однодневок [21]. Учитывая специфику процесса венчурного финансирования, логично предположить, что неудачные вложения в фирмы, которые в итоге не смогли реализовать свои инновацион-

ные проекты, тоже можно трактовать как преднамеренный «вывод» денег из фонда. Такой подход чреват губительными последствиями для развития венчурной индустрии.

В заключение отметим, что поиск приемлемых форм стимулирования венчурных инвестиций фирм, на наш взгляд, весьма важен. Отечественная экономика пока развивается в значительной степени под воздействием различных мер государственного регулирования. Для «раскрутки» венчурного бизнеса необходим интерес, прежде всего, частного капитала, а также меры по повышению его интереса к поддержке молодых инновационных фирм, пытающихся реализовать перспективные технические идеи.

### Литература

1. *Бокарев Е. В., Переверзева М. Н., Суркова Т. В.* Состояние инновационного сектора экономики — проблема в развитии российского венчурного бизнеса // *Инновационная деятельность*. 2010. № 3. С. 63–67.
2. *Веровкин Л. П., Веревкин О. Л.* Российский венчурный бизнес: состояние, проблемы, перспективы // *Энергия: экономика, техника, экология*. 2010. № 1. С. 16–23.
3. *Демин О. Г.* Актуальные проблемы венчурного бизнеса в России // *Безопасность бизнеса*. 2007. № 3. С. 25–28.
4. *Лиман И. А., Журавкова И. В.* Развитие и проблемы финансирования венчурного бизнеса в современной экономике России // *Вестн. Тюменского гос. ун-та*. 2012. № 11. С. 141–146.
5. *Маслов М. П.* Некоторые проблемы развития венчурного бизнеса в России // *Креативная экономика*. 2011. № 7. С. 3–9.
6. *Мугаева Е. В.* Развитие венчурной индустрии в России // *Российское предпринимательство*. 2012. № 9. С. 10–14.
7. *Гулькин П. Г.* Венчурные и прямые частные инвестиции в России: теория и десятилетие практики. СПб.: Альпари. 2003. 240 с.
8. «Положение о составе и структуре активов акционерных и паевых инвестиционных фондов», утвержденное Приказом ФСФР от 28 декабря 2010 г. № 10-79/пз-н. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 21.12.2012).
9. URL: <http://www.rusventure.ru/ru/company/brief/> (дата обращения: 21.12.2012).
10. URL: [http://www.rusventure.ru/ru/investments/regional\\_funds/](http://www.rusventure.ru/ru/investments/regional_funds/) (дата обращения: 9.04.2013).
11. URL: [http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/MoneyTree\\_9months2012\\_rus\\_web.pdf](http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/MoneyTree_9months2012_rus_web.pdf) — MoneyTree. Навигатор венчурного рынка. Обзор венчурных сделок за три квартала 2012 г. в России (дата обращения: 9.04.2013).
12. URL: <http://www.rusventure.ru/ru/press-service/news/detail.php?ID=11584> (дата обращения: 21.12.2012) — сайт ОАО «Российская венчурная компания».
13. *Мотовилов О. В.* Государственная поддержка малого инновационного предпринимательства // *Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5: Экономика*. 2012. Вып. 1. С. 46–47.
14. «Положение о порядке признания лиц квалифицированными инвесторами», утвержденное Приказом ФСФР от 18 марта 2008 г. № 08-12/пз-н. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 21.12.2012).
15. «Порядок размещения страховщиками средств страховых резервов», утвержденный Приказом Министерства финансов РФ от 2 июля 2012 г. № 100н. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 21.12.2012).
16. URL: <http://www.minfin.ru/ru/press/speech/index.php?id4=17892> (дата обращения: 21.12.2012).
17. Управление исследованиями и разработками в российских компаниях: национальный доклад. М., 2011. С. 23. URL: [http://magnezit.ru/common/img/uploaded/photos/20111207/Report\\_Innovation\\_2011.pdf](http://magnezit.ru/common/img/uploaded/photos/20111207/Report_Innovation_2011.pdf) (дата обращения: 21.12.2012).
18. URL: <http://www.microsoft.com/ru-by/about/press/2012-04-26b.aspx> (дата обращения: 21.12.2012).
19. URL: [http://www.ies-holding.com/industry\\_id5034.html](http://www.ies-holding.com/industry_id5034.html) (дата обращения: 21.12.2012).
20. URL: <http://www.spb-venchur.ru/center.htm> (дата обращения: 21.12.2012).
21. Венчурный фонд инвестировал мимо бизнеса // *Коммерсантъ*. 2012. № 21. 7 февр.

Статья поступила в редакцию 26 июня 2013 г.

## ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ

УДК 338.2

*Е. А. Спиридонова*

### КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

#### Введение

Интеллектуальная собственность выступает важным стратегическим активом предприятия, особенно инновационно-ориентированного. В современных экономических условиях ее рассматривают не только как барьер для входа на рынок, возможность создания инновационной монополии [1], центр создания дохода [2; 3], но и как важный инструмент управления капитализацией компании [4].

Очевидно, что от грамотной реализации процесса коммерциализации интеллектуальной собственности (ИС) зависит ее влияние на конкурентоспособность компании-владельца, а также эффективность использования в качестве инструмента управления стоимостью компании. При осуществлении коммерциализации интеллектуальной собственности необходимо осознавать, что коммерческий и научно-технический успех — не одно и то же: «Потребительские предпочтения, давление конкуренции, эффективность вложений часто оказываются весомее научно-технического значения целевой технологии» [5, p. 217].

Целью настоящей статьи является идентификация ключевых направлений и параметров, оптимизация которых позволяет повысить эффективность процесса коммерциализации ИС. Для достижения указанной цели сначала определим особенности бизнес-планирования процесса коммерциализации ИС, а затем представим систему показателей, выступающих первоочередными объектами стратегического планирования. В данном исследовании мы ограничимся только анализом вертикального трансфера, в рамках которого ИС используется в качестве нематериального актива (НМА) в рамках собственного бизнеса владельца патента.

---

**Екатерина Анатольевна СПИРИДОНОВА** — канд. экон. наук, доцент кафедры экономики исследований и разработок экономического факультета СПбГУ. В 2005 г. окончила экономический факультет СПбГУ. В 2008 г. защитила кандидатскую диссертацию. Сфера научных интересов: коммерциализация и оценка интеллектуальной собственности, франчайзинг, оценка и управление стоимостью предприятия, маркетинг в инновационной сфере. Автор 20 научных публикаций, в том числе одной монографии, e-mail: [espiridonova@yandex.ru](mailto:espiridonova@yandex.ru)

© Е. А. Спиридонова, 2013

## Особенности бизнес-планирования проектов по коммерциализации интеллектуальной собственности

Проект по коммерческой реализации ИС отличается от прочих инвестиционных проектов высокой степенью неопределенности (как результатов, так и времени и затрат), спецификой объектов, которые необходимо защищать, сложностью механизма финансирования, длительностью бесприбыльного периода, связанного с проведением НИОКР и запуском производства, наличием технически сложного оборудования, повышенными затратами на маркетинговые мероприятия из-за высоких барьеров восприятия продукции, выпускаемой на основе ИС.

Одним из важнейших разделов бизнес-плана проекта по коммерциализации ИС является *план по защите интеллектуальной собственности*.

Первоочередным является решение о способе защиты прав. Наличие патента, с одной стороны, существенно минимизирует риски нарушения прав интеллектуальной собственности, однако приводит к удорожанию стоимости проекта из-за патентных пошлин. С другой стороны, необходимость раскрытия информации о технологии в случае патентования может также привести к дополнительным рискам, связанным с оформлением смежных патентов конкурентами, в случае если патент не является зонтичным. Следует иметь в виду и специфику российского законодательства, по которому раскрытие информации о патенте происходит еще на стадии патентования.

Поэтому перед тем как принять первое решение — о патентовании, нужно оценить, целесообразно ли оно в данной отрасли, проанализировав стратегии конкурентов в отношении защиты прав интеллектуальной собственности, а также рассмотреть альтернативные способы защиты прав. С экономической точки зрения принятие решения о способе защиты прав (выбор между патентом и режимом ноу-хау) базируется на сравнении текущей стоимости затрат на патентные пошлины с текущей стоимостью затрат на самостоятельную защиту объекта в режиме коммерческой тайны.

В случае выбора стратегии патентования результатов НИОКР вторым выступает решение о «плотности» патентной защиты. Необходимо определить, сколькими патентами будет охраняться ИС (в данной связи возможно патентование главного технологического принципа либо использование зонтичного патентования, при котором охраняется подавляющее большинство характеристик патентуемого объекта), а также на какие географические рынки будет распространяться защита оформляемого титула собственности (диапазон может существенным образом колебаться, начиная от национального и заканчивая тройственным патентом).

Существенным решением в сфере политики защиты прав ИС является определение срока поддержания патента в силе. Этот срок устанавливается, прежде всего, в зависимости от трех обстоятельств:

а) срока до вероятного морального старения патентуемых ключевых технических решений, по истечении которого поддержка патента становится неактуальной без соответствующей доработки объекта интеллектуальной собственности и оформления дополнительных патентов;

б) степени критичности для защиты всей технологии разных патентуемых элементов;

в) временного лага, необходимого конкурентам для разработки и освоения смежных объектов интеллектуальной собственности, позволяющих «догнать» компанию-инноватора.

Способность компании создавать новые объекты интеллектуальной собственности, прежде всего, зависит от наличия высококвалифицированных кадров, а адекватность *плана персонала* — это важный фактор успеха. Не будем останавливаться на классических аспектах плана персонала, а лишь определим его специфические черты. Одна из таких черт — планирование мероприятий по закреплению персонала, выступающего носителем ноу-хау компании. Возможным решением является заключение долгосрочных трудовых контрактов, расторжение которых связано с большими штрафами со стороны работника.

Закрепление за компанией работников может также осуществляться посредством предоставления им права льготного пользования такими социальными активами компании, как жилье, детские учреждения, пансионаты, парковочные стоянки и проч., а также оказания помощи в получении и обслуживании ипотечных и крупных потребительских кредитов. Ярким примером в связи с этим выступает опыт компании *Google*, выплачивающей половину оклада умершего работника его семье в течение 10 лет после его смерти. Кроме того, компания выплачивает пособия на каждого ребенка умершего работника.

Наконец, важное значение имеет работа службы экономической безопасности фирмы, которая должна отслеживать создание разработчиками, изобретателями параллельных собственных предприятий.

Важную роль при планировании персонала играют мероприятия, направленные на стимулирование создания интеллектуальной собственности. Такое стимулирование может быть как материальным, так и моральным. Материальное стимулирование разумно построить на системе участия изобретателей, либо в получаемых компанией-инноватором роялти при продаже патентных лицензий либо в дополнительных прибылях от инновации при ее внедрении. Направлениями морального стимулирования (которое для научно-технических работников зачастую имеет гораздо большее значение по сравнению с материальным) могут, в частности, являться:

- разрешение, при соответствующей «цензуре» патентной службы, публиковать свои научные результаты;
- стимулирование участия заслуживших доверие разработчиков-изобретателей в престижных отечественных и международных научных форумах.

*Производственный план* проекта по вертикальному трансферу ИС также имеет свою специфику. Планирование технологического оснащения производства — это, как правило, самый дорогостоящий этап в рамках проекта по коммерциализации ИС. Безусловно, существуют определенные типы ИС, для которых варьирование технологическим оснащением невозможно. Прежде всего, это касается радикальных инноваций, которые опережают развитие рынка технологической продукции, а значит, не имеют альтернатив производственного оснащения. Иная ситуация обстоит с инкрементальными инновациями. Для них существует возможность выбора между узкоспециализированным или, наоборот, универсальным оборудованием. С одной стороны, только узкоспециализированное оборудование позволит с наибольшей производительностью выпускать инновационную продукцию, с другой — оно практически неликвидно и в случае продажи (например, при досрочном завершении реа-

лизации проекта) потеряет большую часть первоначальной стоимости, а возможно, окажется и вовсе убыточным для владельцев (учитывая стоимость обязательного послепродажного обслуживания — разборки, погрузки и проч.). Ввиду отсутствия вторичного рынка такое оборудование не подходит для лизинговых операций, что значительно сокращает возможности финансовой оптимизации бизнес-плана проекта по коммерциализации ИС.

Гибкая автоматизированная, т. е. универсальная производственная, линия сможет быстро переходить с изготовления одних изделий на другие, что является особенно актуальным при быстрой смене технических тенденций. К тому же, в случае изменения стратегических целей проекта, универсальное оборудование можно будет продать на вторичном рынке, что позволит значительно снизить степень риска, свойственную всем инновационным проектам. Необходимо учитывать тот факт, что такое оборудование требует многократной дополнительной оснастки и наладки, стоимость которых в долгосрочной перспективе может сравниться с покупкой узкоспециализированного оборудования. Таким образом, оснащение производства более универсальным оборудованием можно рассматривать как опцион на переключение, минимизирующий риски проекта по коммерциализации целевой интеллектуальной собственности.

Другим возможным направлением оптимизации в рамках производственного плана может стать аутсорсинг производственных процессов — передача организацией одной или нескольких своих функций (процессов) — как основных, так и вспомогательных, сторонним компаниям. При грамотном планировании и выборе контрагентов производственный аутсорсинг значительно повышает инвестиционную привлекательность проекта, так как оказывает влияние на величину первоначальных инвестиций и производственных затрат, а значит, позволяет повысить общую эффективность процесса коммерциализации.

Аутсорсинг повышает гибкость производства и может рассматриваться в качестве реального опциона на выход из проекта, так как при неблагоприятной конъюнктуре компания всегда способна приостановить реализацию проекта с незначительными затратами (издержки по досрочному расторжению контрактов несравнимы с издержками по приобретению специализированного технологического оборудования).

Квинтэссенцией стратегического планирования вертикального трансфера ИС является *финансовый план*, в рамках которого нужно принять решение об адекватном размере необходимых стартовых инвестиций и способе их финансирования.

При решении этого вопроса стоит учитывать, что от величины инвестиций зависит итоговая оценка эффективности инновационного проекта по коммерциализации интеллектуальной собственности. С одной стороны, минимизация инвестиций сможет повысить инвестиционную привлекательность проекта, так как снизит степень инвестиционного риска потенциальных инвесторов. С другой стороны, бóльший объем инвестиций способен обеспечить проведение НИОКР на более высоком уровне, обеспечить лучшие технико-эксплуатационные и экономические характеристики выпускаемой продукции, повысить качество маркетингового исследования и результативность кампании по продвижению.

Инвестиции в рамках процесса коммерческого использования интеллектуальной собственности имеют два принципиальных направления: во-первых, это вло-

жения в совершенствование ИС, во-вторых, это вложения в организацию бизнеса — оснащение бизнеса производственными активами, проведение маркетинговых мероприятий и т. д.

При прочих равных условиях очевидно, что найдется очень небольшое количество предприятий, способных профинансировать все затраты по организации процесса коммерциализации ИС самостоятельно. Соответственно, выбор способа финансирования коммерциализации ИС является одним из важнейших аспектов менеджмента интеллектуальной собственности.

Большинство организаций финансируют свою деятельность из различных источников. Показателем, характеризующим относительную структуру и стоимость источников финансирования, является средневзвешенная стоимость капитала, которая позволяет спланировать оптимальное соотношение и стоимость заемного и собственного капитала и определить возможную налоговую экономию как фактор оптимизации бизнес-плана проекта по коммерциализации интеллектуальной собственности. Так, проценты по долгосрочным кредитам в соответствии с НК РФ могут быть отнесены инновационным предприятием к расходам в размере 1,1 ставки рефинансирования ЦБ РФ для рублевых обязательств, или в размере 15% для обязательств в иностранной валюте. Не уплаченные за счет налоговой экономии средства могут быть не только использованы для финансирования текущей операционной деятельности, но и направлены на формирование резервного фонда инновационного проекта (как один из методов снижения его совокупного риска).

Однако эмпирическое исследование американских компаний, в том числе и инновационно-активных, показало, что «величина эффекта налогового щита не оказывает существенного влияния на выбор структуры капитала» [6, с. 65].

Кроме того, очевидно, что компания, занимающаяся реализацией проекта по коммерциализации ИС, вынуждена привлекать заемный капитал в меньших масштабах, так как «между повышенной степенью риска и вероятностью банкротства существует пропорциональная зависимость» [7, с. 152]. Объясняется это тем, что большую часть активов инновационного проекта составляют нематериальные и узкоспециализированные активы (технологическое оборудование, патенты, ноу-хау), ликвидационная стоимость которых значительно уступает их рыночной стоимости. Это подтверждается исследованием американских компаний из различных отраслей, проведенным А. Кайханом и С. Титманом в 2007 г. Авторы эмпирическим путем доказали, что «чем выше в компании доля материальных активов, тем, как правило, выше для таких компаний величина финансового рычага» [8].

Помимо оптимизации структуры и стоимости капитала важно принимать во внимание планирование распределения инвестиций во времени. Так, поэтапное осуществление капиталовложений в рамках проекта по коммерциализации способно оптимизировать процесс финансирования, потому что в данном случае кредит будет предоставляться траншами. Подобный подход может, с одной стороны, снизить риски некупаемости инвестиций (точнее, в случае провала коммерциализации инициатор потеряет только уже осуществленные инвестиционные ресурсы, а не полный объем средств), а с другой — удешевить стоимость заемного капитала из-за разбиения его на более мелкие суммы.

Отдельным направлением стратегического планирования в рамках вертикального трансферта ИС является *управление рыночной капитализацией компании*. Распространение сведений о том, что компания располагает перспективными результатами RD или занимается активной реализацией инновационного проекта, направленного на создание подобных объектов, может вызывать интерес к её акциям.

Для проявления информационного эффекта в принципе несущественно, отразила ли компания на своем балансе результаты проведенных НИОКР как отдельный нематериальный актив или нет. Важно то, что компания в будущем станет фактически обладать результатом интеллектуальной деятельности с теоретически высоким рыночным потенциалом. Наиболее известным способом информирования является презентация результатов разработок на публичных престижных специализированных выставках. Например, после презентации iPhone-5 12 сентября 2012 г. акции компании *Apple* возросли в цене на 14% за день.

Интерес к акциям публичных компаний, располагающих перспективными объектами интеллектуальной собственности, демонстрируют как портфельные, так и стратегические акционеры. Первые рассчитывают перепродать свои пакеты, когда они возрастут в цене вследствие фактического появления анонсированного новшества на рынке. Вторые ожидают прироста денежных потоков вследствие внедрения ИС в производство. В результате спрос на акции компании увеличивается и, соответственно, растет ее капитализация.

Для того чтобы рассмотренный информационный эффект сработал и обеспечил компании прирост капитализации, необходимо осуществлять следующие управленческие мероприятия:

1. Обеспечивать повышательный тренд рыночной цены акций компаний-инноваторов за счет выбора перспективного направления исследований и разработок. В частности, нужно выбирать в качестве целевых инноваций те продукты и технологии, которые имеют значительный общественный резонанс и будут характеризоваться однозначно положительным имиджем как отвечающие приоритетным общественным потребностям. Например, адекватным является обращение к списку приоритетных технологий, утвержденному Правительственной комиссией по высоким технологиям и инновациям 1 апреля 2011 г. [9] при принятии решения о направлении проведения исследований и разработок. Очевидно, что фондовый рынок охотнее согласится инвестировать в технологии, принадлежащие тем направлениям, которые у «всех на слуху» и позиционируются как прорывные. Возможный алгоритм отбора перспективных инновационных секторов вложения средств представлен в статье Н. В. Лукашова [10].

2. Усилить эффект прироста рыночной капитализации. Патентование можно рассматривать как важнейший катализатор информационного эффекта. Во-первых, патентная информация является открытой для публичного доступа, так как сами патентные фонды открыты, и по многим отраслям науки и техники издаются специализированные патентные журналы. Во-вторых, для самого разработчика факт наличия патента открывает более широкие возможности для принятия мер по распространению информации о наличии разработки.

3. Сглаживать негативный эффект в случае не подтвердившихся ожиданий роста продаж и прибылей по новому продукту, выпускаемому на основе ИС. Для этого необходимо осуществлять своевременное форсирование разработки очередных



новшеств сразу после того как для самой фирмы-инноватора становится очевидным неподтверждение ранее имевшихся ожиданий в отношении проанонсированного объекта ИС.

Еще одним возможным инструментом может выступать диверсификация хозяйственной деятельности. Безусловно, ряд скептиков могут усомниться в том, а стоит ли компании, специализирующейся на выпуске определенного продукта и имеющей налаженные контрактационные связи в определенной отрасли, бросать всё ради перспективного направления и начинать все с нуля в новом бизнесе на свой страх и риск. Однако зачастую это является оправданным. Сегодня не каждый вспомнит о том, что деятельность компании *Nokia* начиналась с небольшого деревообрабатывающего заводика по производству бумаги. Позже, оценив перспективность электрической промышленности, основатель компании переключился на данный сектор бизнеса. В дальнейшем компания не раз прибегала к стратегии диверсификации. В конце 1960-х годов *Nokia* активно занялась производством телекоммуникационного оборудования. В конце 1980-х годов первоочередным направлением в деятельности компании стали мобильные телекоммуникации.

Конечно, не все компании способны наряду с гигантами бизнеса, например *General Electric*, диверсифицировать бизнес по таким принципиально разным направлениям, как медицинские, авиационные и транспортные технологии, энергетика, нефть и газ, финансовые услуги. Однако даже небольшие предприятия могут позволить себе схему реального опциона на переключение, при которой компания, реализующая инновационный проект с высоким уровнем риска, резервирует возможность заняться реализацией другого проекта, в случае если целевой проект не принесет ожидаемого результата. Подобное может быть обеспечено приобретением универсального, а не специального оборудования, резервированием производственных мощностей, проведением параллельных исследований и разработок.

#### **Управление процессом коммерциализации интеллектуальной собственности с использованием модели добавленной стоимости и метода реальных опционов**

Несмотря на то что наиболее популярным показателем оценки эффективности проекта, в частности по коммерциализации интеллектуальной собственности, является показатель чистого дисконтированного дохода (*NPV*), более удобными и оперативными инструментами принятия управленческих решений выступают так называемые современные методы оценки. В данной статье мы сконцентрируемся на двух методах: модели добавленной экономической стоимости (*EVA*)<sup>1</sup> и модели реальных опционов (*ROV*).

Считается, что показатель *EVA* позволяет сформировать систему критериев эффективности деятельности компании, включая «показатели экономического эффекта от реализации инноваций и рентабельности инновационной деятельности и поэтому является одним из фундаментальных способов определения эффективности компании и управления ею» [11, с. 261].

---

<sup>1</sup> Из всей совокупности современных методов оценки бизнеса показатель *EVA* выбран намеренно, так как прочие методы, такие как *CVA*, *SVA*, *RIM*, по сути являются производными от него.

В центре внимания модели *EVA* находится понятие «экономическая прибыль», т.е. та прибыль, которая учитывает не только явные (бухгалтерские) издержки, но и «нагрузку на капитал». Коммерческую реализацию ИС можно считать финансово успешной лишь в том случае, если «капитал компании заработал по крайней мере ту же самую норму возврата, как схожие инвестиционные риски на рынках капитала» [12, с. 241]. Таким образом, главная особенность модели *EVA* состоит в том, что она учитывает не только результат от использования инвестируемого капитала, но и затраты на его привлечение.

Существуют две основные модификации модели экономической добавленной стоимости, различающиеся тем, требуются или нет дополнительные инвестиции в развитие бизнеса (рис. 1).

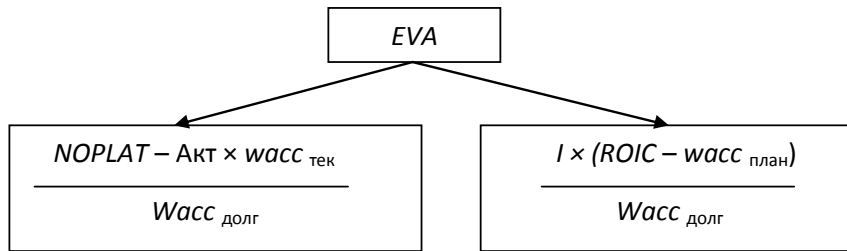


Рис. 1. Основные модификации модели *EVA*.

Таким образом, можно выделить следующие параметры управления в рамках модели *EVA*:

- *NOPLAT* (чистая операционная прибыль за вычетом расчетных налоговых платежей) → max;
- *I* (размер необходимых инвестиций в развитие бизнеса) → min;
- *ROIC* (рентабельность данных инвестиций) → max;
- *wacc* (средневзвешенная стоимость капитала)<sup>2</sup> → min;
- *Акт* (стоимость активов на момент оценки без учета дополнительных капиталовложений) → min.

При управлении указанными параметрами необходимо учитывать связь между ними. Так, минимизация инвестиций может оказать негативное влияние на показатель *NOPLAT*, не позволив обеспечить соответствующие производственные мощности, профинансировать адекватные маркетинговые мероприятия, что отрицательно скажется на рентабельности инвестиций.

Отдельного внимания в рамках оптимизации вертикального трансферта заслуживает концепция реальных опционов, позволяющих увеличить эффективность проекта по коммерциализации ИС. Реальный опцион является аналогом классического фондового опциона в сфере инвестиций в реальный капитал. При прочих рав-

<sup>2</sup> *Wacc*<sub>тек</sub> — та средневзвешенная стоимость, которая имеет место на предприятии в данный момент, без учета новых инвестиций в развитие; *wacc*<sub>план</sub> — средневзвешенная стоимость капитала, привлекаемого для финансирования капиталовложений в развитие (с учетом новой структуры и стоимости капитала); *wacc*<sub>долг</sub> — средневзвешенная стоимость, которая должна сложиться на предприятии в долгосрочном периоде исходя из того, что структура капитала будет стремиться к оптимальной.

ных условиях факт наличия патента повышает эффективность коммерциализации ИС, так как команда проекта получает право на «запасной ход», что может быть дополнительно учтено при оценке эффективности проекта.

1. Имеющийся научно-технический задел, а также оформленные права интеллектуальной собственности — одни из ключевых факторов ее успешной коммерческой реализации, поскольку позволяют модифицировать базовую модель (или технологию) в зависимости от предпочтений потребителей, а следовательно, расширять линейку продуктов компании и выходить на новые для нее рынки сбыта, являясь опционом на продолжение (развитие) проекта.

2. Оформленный патент позволяет отложить коммерческую реализацию проекта, если его финансовый успех вызывает сомнение. Более того, руководство проекта может принять решение о «консервации» результатов до тех пор, пока технические показатели рынка или тезаурус покупателей начнут действительно демонстрировать интерес к новой продукции. Таким образом, подобная схема выступает опционом на временную приостановку проекта.

3. Наличие патента может быть использовано как опцион на переключение на другой проект. Владелец патента на ИС обладает свободой действий при выборе конкретных схем коммерциализации ИС. Так, он может не только самостоятельно заниматься реализацией инновационного проекта (например организовать собственное производство), но и полностью или частично уступить права интеллектуальной собственности третьему лицу.

В классической формуле определения справедливой рыночной стоимости реального опциона ( $C_T$ ) Блэка–Шоулза

$$C_T = S_0 N(v) - Xe^{-RT} N(q),$$

$$v = \frac{\ln(S_0/X) + (R+0,5\delta_y^2)T}{\delta_y \sqrt{T}},$$

$$q = v - \delta_y \sqrt{T}$$

можно выделить следующие критичные факторы, влияющие на эффективность проекта:

$S_0$  — текущая стоимость денежных потоков в рамках проекта по коммерциализации ИС, которая меняется по ходу реализации проекта, реагируя на поступающую информацию. Увеличение данного параметра вызывает рост стоимости опциона;

$T$  — срок полезной жизни реального опциона (например, относительно патента — время, по истечении которого запатентованные результаты интеллектуальной деятельности морально устареют); чем дольше срок, тем больше ценность опциона;

$\delta_y$  — волатильность, т. е. стандартное отклонение текущей доходности базового актива. Чем выше волатильность, тем острее потребность в опционе, т. е. тем выше его справедливая стоимость.

Параметрами, влияющими на стоимость опциона, выступают также безрисковая процентная ставка ( $R$ ) и инвестиции, необходимые для доведения проекта до желаемой стадии коммерциализации ( $X$ )<sup>3</sup>.

В процессе оптимизации бизнес-плана инновационного проекта стоит иметь в виду, что теория реальных опционов помогает учесть непостоянство целей и условий выполнения проекта по коммерциализации ИС, которые способны изменяться даже при его осуществлении. Поэтому стоимостная оценка гибкости управленческих решений может значительно повысить инвестиционную привлекательность проекта (полученная величина добавляется к чистой дисконтированной стоимости проекта), что объясняет ее использование в качестве критерия оптимизации. При этом важно проводить анализ чувствительности, отслеживая влияние идентифицированных параметров на стоимость проекта.

Система показателей, оказывающих первоочередное влияние на эффективность процесса коммерческого использования интеллектуальной собственности, представлена на рис. 2. Именно на оптимизации данных параметров должен концентрироваться менеджмент.

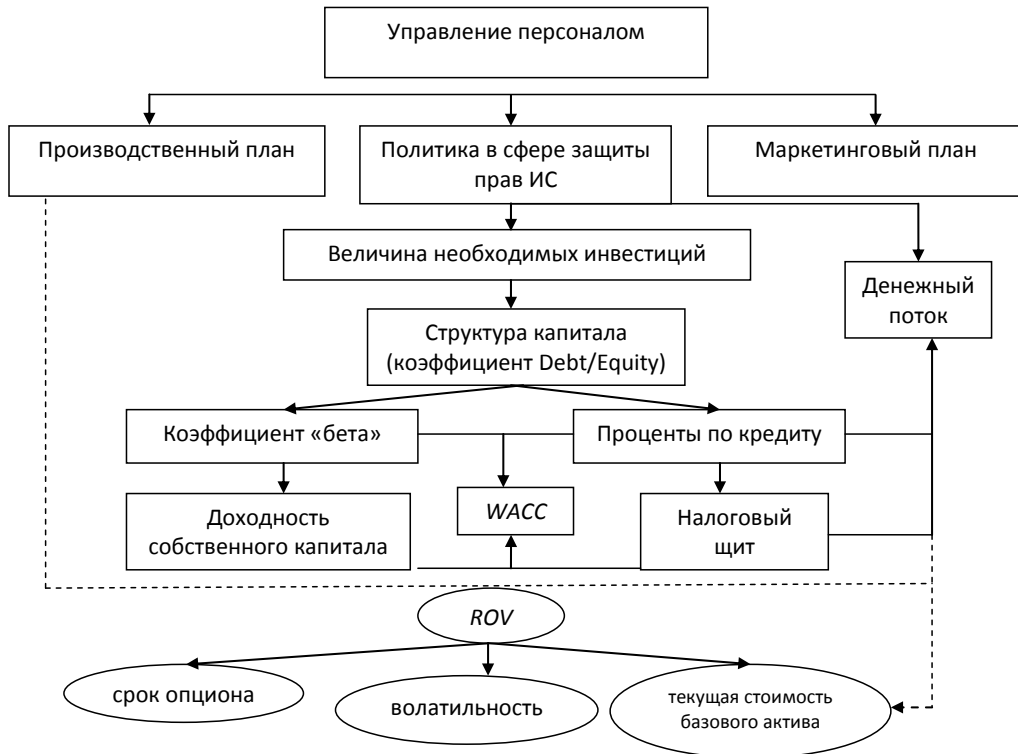


Рис. 2. Ключевые value-drivers, выступающие объектом оптимизации в рамках коммерциализации ИС

<sup>3</sup>  $N$  — аккумулятивная функция нормального распределения чисел  $v$  и  $q$ ;  $e$  — основание натурального логарифма. Они не являются объектами управления и факторами стоимости, так как представляют собой расчетные показатели на основе прочих параметров модели.

Размер необходимых инвестиций прежде всего зависит от запланированных мероприятий по управлению персоналом, затрат на политику в области защиты прав интеллектуальной собственности, связанных не только с поддержанием в силе патента, но и с финансированием патентного мониторинга, а также с капиталовложениями в техническое оснащение производства и мероприятиями по продвижению. При этом важно не просто спланировать объем инвестиций, учитывая возможность и целесообразность их минимизации, основные направления которой рассматривались в начале статьи, но и проанализировать адекватность их распределения во времени.

Очевидно, что размер инвестиций является определяющим фактором при планировании структуры капитала. Соотношение заемного и собственного капитала (коэффициент  $\text{debt/equity}$ ) оказывает влияние на доходность собственного капитала, так как с ростом заемных средств риск собственников возрастает. Это приводит к росту рычагового коэффициента «бета» в рамках целевого проекта по коммерциализации ИС<sup>4</sup>. Вместе с тем использование заемного капитала создает условия для налоговой экономии за счет списания процентных платежей на затраты при исчислении налога на прибыль.

Следует отдельно отметить тот факт, что в рамках реализации процесса коммерческого использования ИС могут возникнуть трудности с привлечением кредита, связанные с повышенными рисками проекта, возможным отсутствием реальных активов, способных выступить в качестве предмета залога, потенциальным отсутствием кредитной истории у фирмы-заемщика. Тем не менее в случае если интеллектуальная собственность, на которой основывается проект, обладает плотной патентной защитой и имеет подтвержденные оценщиками свидетельства своей экономической перспективности, она может выступать предметом залога.

Адекватность плана персонала, производственного и маркетингового планов с учетом затрат на их воплощение в жизнь — определяющие факторы для денежного потока.

Текущая стоимость денежных потоков целевого проекта является одним из влияющих факторов при реализации схемы реальных опционов, способной повысить итоговую эффективность процесса коммерциализации ИС.

## Заключение

В современной экономике инновационные проекты так или иначе связаны с интеллектуальной собственностью. По сравнению с переуступкой прав вертикальный трансферт выступает потенциально более прибыльной, но в то же время и более рискованной стратегией бизнеса. Поэтому учет специфики бизнес-планирования проектов по коммерциализации ИС, а также проведение анализа чувствительности ключевых влияющих на эффективность факторов, большинство из которых содер-

---

<sup>4</sup> Коэффициенты «бета», представленные на таких сайтах, как [www.google.com/finance](http://www.google.com/finance), [www.damodaran.com](http://www.damodaran.com), являются рычаговыми, потому что они подвержены влиянию среднеотраслевого финансового рычага. Так как структура капитала в оцениваемой компании, равно как и условия налогообложения, могут не совпадать со среднеотраслевой, необходимо пересчитать коэффициент «бета» с учетом специфики оцениваемого бизнеса. Алгоритм расчета представлен на сайте Освата Дамодарана: <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>.

жится в рассмотренных моделях *EVA* и *ROV*, может в значительной степени увеличить вероятность успеха бизнеса на основе интеллектуальной собственности.

## Литература

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс. 1982. 401 с.
2. Албегова Л. А. Организация учета по центрам ответственности // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 7. С. 21–24.
3. Контроллинг / под ред. А. М. Карминского, С. Г. Фалько. М.: Финансы и статистика, 2006. 336 с.
4. Валдайцев С. В., Железнов А. С. Влияние крупных технологических инноваций на цену акций публичных компаний // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2011. Вып. 1. С. 54–72.
5. Di Norcia Vincent Intellectual Property and the Commercialization of Research and Development. // Science & Engineering Ethics. Apr. 2005. Vol. 11, Issue 2. P. 203–219.
6. Анисин А. А. Эмпирические исследования выбора структуры капитала // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2009. № 3. С. 61–66.
7. Сергеев А. И. Применение моделей структуры капитала для оптимизации уровня задолженности инновационно ориентированных компаний // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2010. Вып. 4. С. 150–155.
8. Kayhan A., Titman S. Firms' histories and their Capital Structures // Journal of Financial Economics. 2007. N 83. P. 1–32.
9. Перечень технологических платформ (утвержден решениями Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 1 апреля 2011 г., протокол № 2, от 5 июля 2011 г., протокол № 3, решением президиума Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 21 февраля 2012 г., протокол № 2). URL: <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect> (дата обращения: 20.02.2013).
10. Лукашов Н. В. Механизм распределения объема инвестиционных ресурсов с учетом фактора риска // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2012. Вып. 1. С. 136–148.
11. Белая О. Управление показателями рентабельности инновационной деятельности энергетических предприятий с использованием модели *EVA* // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2010. № 2. С. 261–263.
12. Кокин А. С., Бодякишина Н. Н. Методика оценки экономической эффективности высокорискового инновационного проекта на основе концепции экономической добавленной стоимости // Вестн. Нижегород. ун-та им. Лобачевского. 2010. № 1. С. 240–246.

Статья поступила в редакцию 26 июня 2013 г.

## ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

УДК 378.1

*В. Г. Халин*

### СИСТЕМЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ И АКАДЕМИЧЕСКИХ КОНТРАКТОВ ПРОФЕССОРОВ КАЛИФОРНИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА В ЛОС-АНДЖЕЛЕСЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

#### Введение

Ключевыми ресурсами на современном этапе развития общества являются знания, информация и образование. Именно их опережающее развитие определяет качество и уровень жизни населения, позиции стран на мировых технологических рынках. Профессор Л. С. Бляхман, анализируя экономические успехи многих азиатских стран, отмечал: «Без собственной научно-технологической базы, основанной на фундаментальных исследованиях, долгосрочный успех на современном мировом рынке невозможен» [1]. В день инаугурации 7 мая 2012 г. Президент России подписал Указ № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки», в соответствии с которым Правительству РФ необходимо разработать и утвердить план мероприятий по развитию ведущих университетов, предусматривающих повышение их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров, а также обеспечить увеличение объемов финансирования государственных научных фондов и «вхождение к 2020 г. не менее пяти российских университетов в первую сотню ведущих мировых университетов согласно мировому рейтингу университетов». Представляется, что поставленные в данном указе задачи для Правительства РФ являются достаточно сложными и трудновыполнимыми, поскольку в настоящее время позиции российских университетов в мировых рейтингах выглядят довольно скромными. Например, в Шанхайском рейтинге 500 лучших университетов мира (ARWU) с момента его создания до настоящего времени наша страна представлена лишь двумя университетами (МГУ им. М. В. Ломо-

---

**Владимир Георгиевич ХАЛИН** — д-р экон. наук, канд. физ.-мат. наук, доцент, заведующий кафедрой информационных систем в экономике экономического факультета СПбГУ. Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации. В 1987 г. защитил кандидатскую, в 2010 г. — докторскую диссертации. Сфера научных интересов; управление и экономика высшего образования, компьютерная алгебра и использование компьютерных технологий в экономике и образовании. Автор более 70 публикаций, e-mail: v.halin@spbu.ru

© В. Г. Халин, 2013

носова и СПбГУ), в то время как в 2012 г. в этот рейтинг входили 150 университетов из США, 42 — из Китая, 37 — из Германии, 11 — из Швеции и 5 — из Финляндии. При этом удивляет динамика присутствия российских университетов в данном рейтинге, например, Китай в 2006 г. был представлен в Шанхайском рейтинге 25 университетами, а в 2012 — уже 42, что на 17 университетов больше. Россия за эти же 6 лет не улучшила своих позиций, а даже несколько ухудшила, поскольку в 2006 г. СПбГУ занимал место в 4-й сотне университетов рейтинга, а в 2012 — уже в 5-й [2].

С начала реформ в российской высшей школе были разработаны и предложены несколько подходов и моделей, которые имели своей целью повышение конкурентоспособности российских вузов на мировом рынке образовательных услуг и совершенствование механизмов государственного управления и финансирования российской системы образования [3, с. 63–87; 4, с. 13–30; 5, с. 289–304; 6, с. 216–230]. Так, например, в результате значительных институциональных изменений в российской высшей школе сформирован особый кластер ведущих, федеральных, национальных исследовательских и системообразующих университетов, которые получили специальный статус, значительную государственную финансовую поддержку, и их стратегические программы развития утверждены правительством страны. Однако на сегодняшний день, как нам представляется, оптимального решения так и не найдено. В частности, отсутствует общепризнанная и научно обоснованная стратегия развития российской высшей школы, которая предусматривала бы создание в нашей стране достаточного числа университетов мирового класса. В этих условиях для каждого российского вуза и всей высшей школы в целом особую важность приобретает вопрос о поиске и выборе пути развития, моделей интеграции науки и образования и механизмов формирования университетов мирового класса.

В своих исследованиях Джамил Салми показал, что ключевыми факторами создания университета мирового класса являются наличие и баланс трех составляющих: *концентрация талантов* (профессорско-преподавательский состав, ученые, студенты, интернационализация), *благоприятная система управления* (поддерживающая нормативно-правовая база, академическая свобода, команда руководителей, стратегическое видение, культура академического мастерства) и *обильное финансирование* (государственные источники финансирования, эндаумент, плата за обучение, гранты на исследования) [7, с. 1–9]. Представляется, что этим трем условиям в полной мере отвечает Калифорнийский университет в Лос-Анджелесе (UCLA)<sup>1</sup>.

В данной статье проведен анализ систем вознаграждения и академических контрактов профессоров Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе (UCLA) и Санкт-Петербургского государственного университета (СПбГУ) в контексте стратегических целей развития российской высшей школы, сформулированных в Указе Президента России от 7 мая 2012 г. № 599 и докладе ректора СПбГУ Н. М. Кропачева на заседании Ученого совета университета 24 декабря 2012 г. «Путь в конкуренцию. О задачах Программы развития СПбГУ» [8].

<sup>1</sup> Настоящая статья является результатом командировки автора в UCLA по приглашению профессора Калифорнийского университета Александра Меркурьева, лауреата премии Ф. Коула Американского математического общества 2012 г. и престижной в США и Канаде премии Гуттенхайма 2013 г. (Mathematics). Финансовая поддержка данной командировки осуществлялась за счет средств принимающей стороны и средств РОО «Содружество» выпускников экономического факультета СПбГУ, за что автор выражает свою искреннюю признательность Калифорнийскому университету Лос-Анджелеса и декану экономического факультета СПбГУ О. Л. Маргания.



## Калифорнийский университет в Лос-Анджелесе (UCLA)

Университет был образован в 1919 г. как один из старейших (второй, после кампуса в Беркли) из десяти кампусов Калифорнийского университета. В UCLA реализуется более 300 образовательных программ, на которых обучается в настоящее время около 40 тыс. студентов (из них 28 тыс. бакалавров и 12 тыс. магистрантов и аспирантов). Наряду с кампусом Калифорнийского университета в Беркли он считается флагманским исследовательским кампусом<sup>2</sup>, входящим в систему Калифорнийского университета. Среди преподавателей, исследователей и выпускников UCLA 12 лауреатов Нобелевской премии, один лауреат медали Филдса и два победителя премии Тьюринга. UCLA является одним из самых популярных университетов в США, который входит в число лидеров различных рейтингов университетов мирового класса<sup>3</sup>. Его структура включает в себя колледж (College of Letters and Science — для бакалавров, магистров и аспирантов), семь профессиональных школ и пять медицинских научно-практических школ. Государственная финансовая поддержка университета осуществляется за счет бюджета штата Калифорния и государственных научных фондов [9].

Обучение в Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе имеет ряд особенностей, которые существенным образом влияют на работу его профессорско-преподавательского состава.

- Учебный год начинается, как правило, в конце сентября или начале октября и состоит из трех учебных семестров, которые называются («quarter») четвертями<sup>4</sup>. Длительность каждой четверти — 10 недель.

- Все образовательные программы структурированы по двум уровням (степеням) обучения: Undergraduate Students (бакалавриат) и Graduate Academic Students (аспирантура, магистратура, программы MBA и др.) При этом длительность обучения обычно составляет: по программам бакалавриата — 4 года, магистратуры — 2 года и аспирантуры — 5 лет.

- Обучение всех студентов и аспирантов осуществляется на платной основе. Так, в 2012 г. плата за обучение в год бакалавров-резидентов штата Калифорния составила 13 181 долл. США, а для бакалавров-нерезидентов — 36 059 долл. США, а плата за обучение аспирантов и магистров равнялась 12 796 долл. США для резидента и 27 900 долл. США для нерезидента [10].

- В Калифорнийском университете государство (бюджет штата Калифорния) тратит на обучение одного студента в год около 10 тыс. долл. США [10], в то время как в СПбГУ расходы государства составляют около 414 тыс. рублей в год на одного студента, т. е. около 14 тыс. долл. США [8].

- Прием в UCLA «вчерашних школьников» осуществляется на основании конкурса документов и с учетом школьного сертификата (типа нашего ЕГЭ). Зачисление

<sup>2</sup> Согласно отчету Национального фонда научных исследований (National Science Foundation), UCLA в 2011 г. занял 8-е место среди всех исследовательских университетов США по объему финансирования научных исследований, который составил 982 млн долл. США.

<sup>3</sup> Так, например, в 2012 г. UCLA занял 12-е место в Шанхайском рейтинге университетов мира.

<sup>4</sup> В летнее время студенты, которым не удалось набрать необходимое число зачетных единиц или которые не сдали обязательный курс, могут, заплатив за дополнительный 4-й семестр плату, равную 1/3 от общей платы за год, прослушать недостающие классы и сдать дополнительные экзамены.

абитуриентов производится просто на 1-й курс университета без указания конкретной образовательной программы (специальности или профиля).

- Основываясь на общих университетских требованиях, студент в значительной степени сам определяет набор дисциплин для своей образовательной траектории, что позволяет ему безболезненно и практически в любой момент уточнять (изменять) профиль (majors) образовательной программы.

- В университете действует разветвленная система чтения нескольких курсов по одной и той же дисциплине, как правило, разными преподавателями, и отличающихся по уровню и глубине изложения учебного материала, так называемых продвинутых курсов (honors).

- По окончании каждого учебного семестра студентам дается одна неделя для сдачи экзаменов и одна неделя для отдыха.

- Даты и время проведения экзаменов по каждому курсу определены заранее и известны студентам еще до начала занятий, когда они выбирают этот курс [11]. Все экзамены проводятся в письменной форме. Время, отводимое на проведение финального экзамена, составляет 3 часа. Экзамены могут проводиться в строго установленные временные интервалы, а именно: с 8–00 до 11–00, с 11–30 до 14–30 и с 15–00 до 18–00. Перед экзаменами не предусмотрены консультации преподавателя. Экзамены не пересдаются. Студенты, которые не сдали экзамен по конкретной дисциплине, могут повторно за плату записаться на этот курс или выбрать другой.

- Каждый курс имеет стандартную длительность — 10 недель. В течение одной недели предусмотрены три лекции по 50 минут (1 академический час), а также еще одно или два семинарских занятия (discussion section) длительностью по 50 минут. На этих занятиях преподаватель разбирает лекционный материал и разъясняет, как выполнять домашнее задание.

- Если студент получил за выбранный им курс неудовлетворительную оценку и даже если он этот курс повторно выберет и сдаст на положительную оценку позже, эта ситуация будет зафиксирована в его «вкладыше» к диплому, т. е. отмечен факт получения за данный курс оценки «неудовлетворительно» в таком-то году и факт получения положительной оценки тогда-то. Более того, если студент по истечении 2 недель с момента начала курса, на который он записался, вдруг от него «откажется» (drop a course), то об этом факте также будет записано в его «вкладыше» к диплому. Эта информация, например, учитывается при поступлении в аспирантуру.

- До проведения экзамена за конкретный курс администрация факультета проводит анонимное анкетирование студентов, выбравших этот курс, с использованием интернет-технологий. Каждому студенту предлагают ответить на 3 вопроса и оценить свой ответ по десятибалльной шкале (от 0 до 9 баллов): 1) «Как Вы оцениваете конкретного профессора, который читал Вам данный курс?»; 2) «Как Вы оцениваете доступность конкретного профессора?» (т. е. работу профессора в часы консультаций); 3) «Как Вы оцениваете сам курс (с точки зрения профессионального интереса)?»<sup>5</sup> При проведении очередного переизбрания (перехода, Step) лектора на следующий уровень администрация факультета представляет в конкурсную комис-

---

<sup>5</sup> Помимо выставления баллов за каждый вопрос студент может писать развернутый комментарий. Лектор знакомится с результатами анонимного анкетирования своих студентов только после выставления оценок за финальный экзамен.

сию результаты всех анонимных опросов студентов по курсам, которые читал данный лектор.

- Лекции в UCLA имеют право читать только те преподаватели, у которых есть степень PhD, и занимающие должности Professor, Associate Professor, Assistant Professor, Adjunct<sup>6</sup> Professor, Associate Adjunct Professor, Assistant Adjunct Professor, Lecturer. После каждой лекции, в тот же день, в течение одного часа в заранее известное время студенты могут подойти к лектору в офис за консультацией.

- Семинарские занятия (discussion section) ведут аспиранты, которые для этого оформляются на временные должности ассистента лектора (Teaching Assistant). В этом случае таким аспирантам университет полностью компенсирует плату за их обучение и еще выплачивает денежное вознаграждение в размере 2–2,5 тыс. долл. США в месяц. Ассистент лектора в день проведения семинарского занятия обязан в заранее установленное время на своем рабочем месте в течение одного академического часа консультировать студентов по материалам лекций и семинарских занятий.

- Раз в неделю лектор сообщает студентам домашнее задание, которое они обязаны сдать до заранее установленного срока (чаще всего, не позднее 1–1,5 недели). Результаты выполнения домашних заданий, как правило, учитываются лектором при выставлении финальной оценки за курс. Проверку домашних заданий может осуществлять ассистент лектора или контролер (Reader)<sup>7</sup>. Ими могут быть хорошо успевающие студенты старших курсов, выполняющие эту работу за денежное вознаграждение, которое зависит от числа проверенных домашних работ студентов.

- Студенты, испытывающие затруднение с освоением учебного материала, могут обратиться к тьютору (Tutor), который не ведет занятия и не участвует в учебном процессе, но может и готов (на условиях денежного вознаграждения) оказывать студентам персональную консультационную помощь [12]. Тьюторами обычно работают аспиранты и хорошо успевающие студенты старших курсов. Информация о тьюторах размещена на сайте университета.

- В UCLA не принято проводить проверки и посещения лекций администрацией (проректором, деканом, заместителем декана или другими преподавателями по их поручению). Даже профессор в UCLA не посещает семинарские занятия (discussion section), которые за ним ведет ассистент лектора (Teaching Assistant).

Анализ особенностей обучения и организации учебного процесса в UCLA позволяет сделать следующие выводы:<sup>8</sup>

1. Четкое структурирование регламентов учебной работы в UCLA (график учебных занятий, расписание занятий и экзаменов, длительность учебных курсов, экзаменов и консультаций, правил выбора студентами курсов и правил формирования своих образовательных траекторий и т. д.), а также зачисление всех абитуриентов на первый курс университета без фиксации профиля, специальности или направления подготовки позволяют студентам: осознанно выбирать и формировать свою обра-

<sup>6</sup> Adjunct — временный: не более 2-х лет для всех, не более 3-х лет для профессора; должность не может перейти в постоянную.

<sup>7</sup> В том случае, если по курсу предусмотрено 2 часа семинарских занятий в неделю; иначе проверку домашних заданий осуществляет ассистент лектора.

<sup>8</sup> Данные выводы относятся, прежде всего, к образовательным программам бакалаврского уровня и не касаются образовательных программ, реализуемых в профессиональных школах, или, например, таких, как лечебное дело и стоматология.

зовательную траекторию; получать знания по широкому спектру университетских дисциплин; выбирать продвинутые курсы по той же образовательной программе и максимально реализовывать свой интеллектуальный потенциал; реально пользоваться механизмом мобильности; воспитывать в себе ответственность за принимаемые решения; развивать лидерские и исследовательские качества.

2. Организация учебного процесса в UCLA направлена на создание благоприятных условий для обучающихся в раскрытии их потенциальных возможностей и таланта, а также на формирование и подготовку будущих исследователей и профессионалов.

3. Реальное участие обучающихся в сопровождении учебного процесса (Teaching Assistant, Reader или Tutor) существенно влияет на его качество, позволяет экономить университетские ресурсы на выполнении отдельных, не ключевых видах учебной работы, создает благоприятные и доверительные отношения у обучающихся с академическим персоналом, повышает мотивацию тех обучающихся, кто намерен связать свою карьеру с творческим трудом в академической сфере.

### Академические контракты профессоров UCLA

Академический персонал в UCLA состоит из преподавателей и исследователей, работающих в университете как на постоянной, так и на временной основе. Из всего разнообразия должностей академического персонала ключевыми являются должности основного штата профессоров, а именно: профессор, доцент и ассистент профессора (Regular Professor Series: Professor, Associate Professor, Assistant Professor), на которых в университете работает около 4000 человек [13].

Все профессора, доценты и ассистенты профессоров в UCLA имеют степень PhD, работают на полной ставке, читают лекции и ведут научные исследования, при этом профессора и доценты принимаются на работу на постоянной основе (т. е. на неограниченный срок работы), а ассистенты профессора — на срок не более восьми лет. Все остальные категории преподавателей работают в UCLA на временной основе и могут не заниматься научными исследованиями.

При обеспечении учебной и научной работы преподавателей в Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе имеются следующие особенности, которые существенным образом влияют на качество и эффективность их работы.

*1. Иерархия, ключевые компетенции и условия карьерного роста штатных преподавателей в UCLA*

- Профессор (Professor) читает лекции, ведет научные исследования и имеет 10 градаций, или уровней (Steps: I — IX & Above-Scale), для карьерного роста. Его карьерный рост предусматривает переход на один уровень, или шаг (Step), который, как правило, равен трем годам. Обычно уровень заработной платы профессора составляет от 105 до 250 тыс. долл. США в год [14].

- Доцент (Associate Professor) читает лекции, ведет научные исследования и имеет 5 градаций, или уровней (Steps: I — V), для карьерного роста, каждый из которых не превышает два года. Уровень заработной платы доцента составляет от 90 до 120 тыс. долл. США в год.

- Ассистент профессора (Assistant Professor) читает лекции, ведет научные исследования и имеет 6 градаций, или уровней (Steps: I — VI), для карьерного роста,

каждый из которых, как правило, не превышает два года. При этом предусмотрено, что каждый уровень может быть пройден и за время меньше, чем два года. Обычно уровень его заработной платы составляет от 60 до 90 тыс. долл. США в год.

- Карьерный рост преподавателя, т. е. переход его на следующий уровень (Step) или на следующую должность сопровождается повышением заработной платы. Этот переход может быть инициирован как самим преподавателем, так и администрацией, при этом процедура перехода на новый уровень может потребовать стандартного времени, но может быть и ускорена<sup>9</sup> или замедлена. Возможно, что при конкретном переходе заработная плата преподавателя не увеличится, а останется прежней<sup>10</sup>. Личные достижения преподавателя в учебной и научной работе являются ключевыми условиями для его перехода на новый уровень и увеличения заработной платы. При этом его успехи в лекционной работе обычно оцениваются в 20%, а заслуги в научных исследованиях и профессиональный авторитет — в 80%.

- Траектории для карьерного роста и перехода с одной должности на другую у всех преподавателей, читающих лекции, предусматривают, что обычно перемещение по ступеням (Steps) внутри одной и той же академической должности осуществляется в одном и том же университете, а переход на другую академическую должность может происходить по разным правилам и зависит от самой академической должности. Например, аспирант, который успешно защитил диссертацию и получил степень PhD в UCLA, не может быть принят на работу в UCLA для чтения лекций в качестве постдока сроком до 3 лет на должности Assistant Adjunct Professor, Associate Adjunct Professor. Эти конвенции способствуют росту мобильности преподавателей, расширяют их научные контакты, а также позволяют профессиональному сообществу получить внешнюю оценку уровня учебных и научных компетенций преподавателя.

- Формально считается, что штатные профессора в UCLA заняты на полную ставку и получают свою заработную плату девять месяцев в году (хотя фактически, по их просьбе, вся зарплата поровну делится на двенадцать частей и выплачивается ежемесячно). Это, в частности, означает, что штатный профессор занят на полной ставке в университете девять месяцев в году и имеет ежегодный трехмесячный отпуск, во время которого он сам решает, что ему делать и чем заниматься. Это существенно для тех профессоров, которые имеют научные гранты и могут получать во время отпуска заработную плату за работу по грантам.

2. *Учебная нагрузка преподавателей в UCLA.* Обязательства по выполнению учебной работы у всех штатных профессоров едины и составляют 4–5 классов (лекционных курсов) за учебный год<sup>11</sup>. При переводе в лекционные часы это означает, что преподаватель должен провести 120 или 150 часов лекций и 120 или 150 часов

---

<sup>9</sup> Процедура может быть ускорена, если преподаватель продемонстрировал выдающиеся научные достижения, например получил престижную премию или стал пленарным или секционным докладчиком на международном конгрессе, или сделал значительное научное открытие.

<sup>10</sup> Если преподаватель перестал заниматься научной работой, не имеет публикаций и выполняет обычную лекционную работу, то администрация обязана в установленные сроки дать оценку деятельности таких преподавателей. Если при этом официально принимается решение, что оснований для повышения заработной платы этому преподавателю нет, он все равно продолжает оставаться на своем квалификационном уровне.

<sup>11</sup> Нагрузка определяется на каждый учебный год индивидуально и согласовывается с каждым профессором. При этом учитывается выпуск аспирантов и наличие аспирантского семинара.

консультаций за весь учебный год, т. е. его аудиторная нагрузка за учебный год составляет обычно 240 или 300 часов.

- Как правило, за один учебный год профессор читает один курс в одном семестре и по два курса в двух других семестрах или два курса в одном семестре и по одному курсу в двух других семестрах<sup>12</sup>.

- Объем учебной нагрузки в курсах и уровень заработной платы сразу оговариваются при приеме преподавателя на работу. Более того, эти данные указываются в тексте объявления о конкурсе на конкретную должность. Вот пример объявления о конкурсе на должность ассистента профессора на сайте UCLA:

Assistant Professor. Salary is \$63,000 and appointments are for three years.

*The teaching load is four one-quarter courses per year* [15].

3. *Научная (исследовательская) работа преподавателей в UCLA.* Выполнение научных исследований у штатных профессоров предусмотрено с самого начала и происходит в рамках получаемой им заработной платы. Вместе с тем в UCLA около 1/3 профессоров имеют гранты National Science Foundation (NSF). Такие гранты даются конкретному профессору на 3–5 лет. Конкурс грантов проводят по предметным областям и на основании решения специальной комиссии, которую ежегодно формирует National Science Foundation (NSF) из ведущих специалистов в данной предметной области (как правило, из разных университетов и сроком на один год, т. е. для «разового» рассмотрения конкурса грантов). Эта комиссия ранжирует заявки претендентов по приоритетности, и в зависимости от выделенного финансирования претенденты получают (или не получают) гранты NSF. Обычно число грантов составляет 10–20% от числа заявок. Получив грант, конкретный профессор уже может привлекать для его выполнения аспирантов в качестве соисполнителей (других профессоров не принято привлекать соисполнителями по гранту, который получил другой профессор).

- Общий объем финансирования научных грантов из National Science Foundation в 2011 г. в UCLA составил 982 млн долл. США. По этому показателю научной активности UCLA занял 8-е место среди всех университетов США.

- В смете Калифорнийского университета на 2012/13 учебный год доходы от правительственных научных фондов (прежде всего от NSF) составили 18% [10]).

- Научный грант дается конкретному профессору на 3–5 лет. При этом фонд оплаты труда для самого профессора (руководителя гранта) составляет в год около 20% от общего годового фонда гранта, еще около 20–25% средств гранта — на зарплату аспирантам, которые участвуют в его выполнении, около 10% средств гранта идет на командировки и оборудование (в интересах профессора), а остальные средства гранта — в фонд UCLA в качестве накладных расходов.

- В UCLA и других университетах США, как правило, профессор, являющийся руководителем гранта, имеет право получать заработную плату за его выполнение, только находясь в официальном отпуске (в UCLA 3 месяца в год).

---

<sup>12</sup> Более того, в UCLA имеется практика, когда преподаватель, по согласованию с администрацией, «выкупает» один или несколько своих курсов (вносит соответствующую плату университету, а администрация на эти средства нанимает «временного» исполнителя данного курса). Обычно такая ситуация возникает, когда профессор очень занят своими научными исследованиями или административной работой.

#### 4. Заработная плата профессоров в UCLA и особенности их академических контрактов

- Заработная плата профессоров и исследователей в UCLA регламентируется соответствующими университетскими положениями, которые носят рекомендательный характер. Заключение академического контракта с профессором и установление ему заработной платы носят индивидуальный характер, который во многом определяется личностью самого профессора. Реально учитывается ситуация, которая сложилась на рынке труда. Содержание контракта и его заключение максимально подчинены выполнению основной целевой функции управления университета: «Привлечение в UCLA преподавателей и исследователей высокого класса, которые будут способствовать повышению рейтинга университета». В частности, именно с учетом этого в UCLA профессора, формально относящиеся к одной должности, но работающие в различных профессиональных сферах деятельности, могут иметь существенно разную заработную плату. Так, например, в UCLA заработная плата профессора-математика составляет от 105 до 250 тыс. долл. США в год, профессора-экономиста — от 200 до 550 тыс. долл. США в год, а профессора-медика — от 500 до 1200 тыс. долл. США в год.

- Индивидуальный подход к установлению уровня заработной платы профессору в UCLA можно продемонстрировать на примере профессора Тао Теренса, получившего в 2006 г. медаль Филдса (Fields Medal). Решением Совета Регентов Калифорнийского университета (Board of Regents) профессору Тао Теренсу индивидуально была установлена соответствующая заработная плата, которая позволила его удержать в UCLA. Так, в 2011 г. его денежное вознаграждение составило 423 308 долл., а базовая заработная плата — 318 072 долл.

- В Калифорнийском университете не применяется система премирования (за публикационную активность, качество лекций, превышение учебной нагрузки и т.п.). Увеличение денежного вознаграждения преподавателям осуществляется в результате изменения базовой заработной платы через процедуру их карьерного роста, т.е. через переход на следующий уровень (Step) внутри отдельной должности или на следующую должность, который может осуществляться по инициативе как администрации, так и самого преподавателя. Исключением является изменение (увеличение) окладов всем категориям сотрудников университета один раз в год в связи с учетом официальных данных по инфляции. Характерно, что даже в период экономического кризиса заработная плата профессоров в UCLA не уменьшилась.

- Условиям рыночной конкуренции и отбору лучших претендентов в Калифорнийский университет способствует тот факт, что сведения о реальной заработной плате всех профессоров, исследователей, администраторов, менеджеров и других работников UCLA размещены в Интернете и общедоступны (см. [14]). Для примера приведем следующие данные:

- Professor Atkeson Andrew, Professor of Economics and Finance — 381 676 долл. (2011).
- Professor Moshe Buchinsky, Professor of Economics — 361 302 долл. (2011).
- Professor Burton Swanson — Professor and area Chair for Information Systems at UCLA — 177 047 долл. (2011).
- Associate Professor Ichiro Obara ECON/ENG — 211 175 долл. (2011).
- Assistant Professor Meyer-ter-Vehn Moritz — 126 256 долл. (2011)

- Professor Adnan Darwiche, Professor of Computer Science — 184 358 долл. (2011).
- Associate Professor Junghoo (John) Cho, Associate Professor of Computer Science — 100 575 долл. (2011).
- Assistant Professor Alexander Sherstov, Assistant Professor of Computer Science — (PhD (2009), University of Texas at Austin) — 69 336 долл. (2011).
- В UCLA есть сайт, где каждый сотрудник университета может посмотреть содержание всех своих документов с информацией о своей зарплате, страховках, пенсионных отчислениях, налоговых вычетах (в том числе счета, расчетные листы).
- В UCLA нет никакого ограничения на возраст преподавателя, даже если им выработана 100%-ная пенсия. Нельзя заставлять преподавателей выходить на пенсию (это называется дискриминацией по возрасту). Достаточно часто встречается ситуация, когда в штате конкретного факультета на полной ставке работают профессора, имеющие возраст более 75 лет. При приеме на работу и вообще при всех рассмотрениях возраст конкретного человека в официальных документах не фигурирует, хотя «научный возраст» кандидата вполне может обсуждаться. Так, например, в UCLA не принимают на работу постдоков, защитивших диссертации более 3 лет назад.
- В Калифорнийском университете профессор, который вышел на пенсию и не читает лекции, имеет специальный статус — Professor Emeritus (профессор-пенсионер). Этот статус для такого профессора, в частности, означает следующее:
  - Наличие на факультете своего рабочего места, оборудованного компьютером и другой офисной техникой.
  - Возможность пользоваться университетскими ресурсами (библиотекой, информационными базами данных, программным обеспечением и т. п.).
  - Возможность участия в факультетских мероприятиях (конференциях, семинарах, собраниях, встречах и т. п.).
- 5. *Дополнительные льготы, предлагаемые профессорам в UCLA*
  - Academic-sabbaticals — возможность повышения квалификации преподавателя с полным освобождением его от учебной нагрузки [16]. Каждый профессор, проработавший девять семестров (т. е. три года), имеет право по согласованию с администрацией взять Academic-sabbaticals (ФПК) на очередной семестр — не вести никаких учебных занятий в этот семестр, а заниматься только своей научной работой и даже уехать из Лос-Анджелеса. Аналогично, проработав девять лет, преподаватель имеет право на Academic-sabbaticals (ФПК) в течение всего следующего учебного года. При этом преподавателю целиком сохраняются его заработная плата, медицинская страховка и отчисления в специальный университетский пенсионный фонд.
  - В Калифорнийском университете действует специальная система пенсионной поддержки профессоров. Объем финансовых средств (Employee and Retiree Benefits), которые ежегодно идут на льготы сотрудникам и пенсионерам, составляет около 14% от объема фонда основных средств (Core Funds) бюджета Калифорнийского университета. Университет перечисляет свои денежные средства в специальный пенсионный фонд конкретным преподавателям пропорционально их заработной плате. При этом данная система помимо обычной общегосударственной пенсии позволяет профессорам, проработавшим в Калифорнийском университете 40 лет (20 лет) и более, получить от университета пенсию, размер которой равен 100% (50%) его заработной



платы соответственно. При этом размер университетской пенсии очень значительный, и она идет в добавление к общегосударственной пенсии, которая невелика.

- Paternity leave — оплачиваемый отпуск профессору на один семестр в случае, если в его семье родился ребенок<sup>13</sup>. При этом профессор освобождается на семестр от учебных занятий, но должен продолжать заниматься своими научными исследованиями и не имеет права уезжать из Лос-Анджелеса.

- Льготный кредит на покупку дома. Более того, UCLA может предоставить профессору некоторую субсидию (не возвращаемую) на покупку дома (от 30 — 50 тыс. долл. США и больше).

- Льготные проездные документы на общественном транспорте тех компаний, с которыми у UCLA имеются специальные соглашения.

- Для профессоров в UCLA существует «профессорский клуб» (профессорский ресторан), где для них и их гостей действуют скидки на обед.

б. Система поиска и процедура отбора академического персонала в UCLA подчинены стратегической цели развития университета — повышению конкурентоспособности и своих позиций в университетских рейтингах мира и построены на принципах коллегиальности, а также ответственности профессионального сообщества и единоначалия конкретных руководителей университета. При этом:

- На каждом факультете ежегодно избирается Комитет по поиску сотрудников (Staff Search Committee), который отвечает за отбор претендентов на преподавательские должности [9]. Комитет дает рекомендации по претендентам на все штатные позиции профессоров и преподавателей факультета. Декан и заместитель декана, отвечающий за административную работу и штаты, входят в Комитет по должности, также в его состав факультет избирает десять штатных профессоров. Избрание профессоров происходит в результате рейтингового тайного голосования всех профессоров факультета и учитывает сложившийся на факультете баланс научных интересов. На заседания Комитета приглашаются все штатные профессора, которые могут участвовать в его работе, но без права решающего голоса.

- Период рассмотрения (и поиска претендентов) на открытые вакансии осуществляется Комитетом в течение всего учебного года, начиная с сентября и заканчивая весной следующего года.

- Одного отобранного кандидата Комитет рекомендует факультету, который проводит тайное голосование по данной кандидатуре, а затем предложение по ней направляется проректору (или канцлеру) на окончательное утверждение и установление зарплаты. После дополнительного рассмотрения всех документов администрация UCLA направляет данному кандидату официальное приглашение, в котором указываются все существенные условия, такие как должность и ее уровень, размер заработной платы, величина ежегодной учебной нагрузки, и т. п. В случае если претендент согласен с предложенными условиями, происходит формальное зачисление кандидата в штат UCLA. Если претендент отказывается работать на таких условиях, администрация может учесть пожелания претендента и их изменить, а если согласие сторон не достигается и претендент отказывается работать в университете на таких условиях, то конкурс (поиск или отбор) кандидата на вакантную должность признается не состоявшимся.

<sup>13</sup> Если профессор — женщина, родившая ребенка, то она также может воспользоваться такой льготой (поскольку в США отпуск по рождению ребенка обычно равен двум неделям).

Анализ особенностей академических контрактов, условий работы, уровня заработной платы, процедур поиска и приема на работу штатных профессоров в Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе позволяет сделать следующие выводы:

1. Существенной отличительной чертой профессорско-преподавательского состава UCLA является то, что подавляющее большинство штатных преподавателей активно занимаются научно-исследовательской работой, что позволяет рассматривать университет не только как успешное образовательное учреждение, но и как престижный научный центр.

2. В Калифорнийском университете сформирована благоприятная по отношению к академическому персоналу система управления, которая опирается на мнение профессионального сообщества и позволяет эффективно осуществлять поиск, привлечение и удержание в UCLA преподавателей и исследователей высокого класса. При этом данная система поиска и отбора квалифицированных кадров нацелена на граждан не только США, но и других стран. Уместно отметить тот факт, что среди преподавателей UCLA достаточно часто можно встретить иностранных граждан или лиц иностранного происхождения.

3. Основной источник денежного вознаграждения профессора в UCLA — это его базовая заработная плата, которая и является ключевым индикатором для привлечения в университет преподавателей и исследователей высокого класса. Именно через этот механизм повышения базовой заработной платы (переход на другой уровень, или Step) происходит учет всех успехов, которых достигает профессор в учебной работе и научных исследованиях.

4. Существенным конкурентным преимуществом Калифорнийского университета при поиске и привлечении преподавателей и исследователей высокого класса является эффективная система найма на работу штатных профессоров, при которой профессора и доценты принимаются на работу на неограниченный срок, а ассистенты профессоров — на срок не более восьми лет.

5. Еще одним важным конкурентным преимуществом Калифорнийского университета при поиске и привлечении преподавателей и исследователей высокого класса является комфортная система академических контрактов и льгот, которые предоставляет университет штатным профессорам.

6. В Калифорнийском университете сформирована и действует четкая система реализации государственных научных грантов. В UCLA научные гранты рассматриваются в качестве дополнительного ресурса выполнения научных исследований конкретным профессором и его аспирантами-соисполнителями, а не как инструмент получения существенного денежного вознаграждения самим профессором, руководителем этого научного гранта.

7. В Калифорнийском университете сформированы и эффективно действуют все необходимые компоненты университета мирового класса: концентрация талантов, благоприятная система управления и обильное финансирование. Взаимодействие этих составляющих происходит в условиях полной информационной открытости и доверия к общественному мнению. Так, например, в Интернете представлены нормативно-правовые документы и положения, регламентирующие деятельность Калифорнийского университета, и ключевая статистическая и финансовая информация не только о работе самого университета в целом, но и сведения о доходах и заработной плате каждого работника.

## Заключение

Важнейшей проблемой, обеспечивающей достижение стратегических целей реформирования российской высшей школы в контексте Указа Президента России от 7 мая 2012 г. № 599 и требующей безотлагательного решения в условиях проходящих институциональных изменений, является принятие ясных и научно обоснованных моделей и механизмов формирования в нашей стране университетов мирового класса, университетов-лидеров, университетов-локомотивов развития всей российской системы высшего профессионального образования. В современных условиях беспрецедентной государственной поддержки системообразующих вузов страны и с точки зрения предоставления особых прав и автономии в принятии управленческих решений, и с точки зрения выделения дополнительных госбюджетных средств даже такие вузы, как МГУ им. М. В. Ломоносова, СПбГУ, федеральные и национальные исследовательские университеты не демонстрируют существенного роста своей конкурентоспособности на мировом рынке образовательных услуг и значительно продвижения в мировых рейтингах. Создается принципиально новая ситуация, когда не только реально сказывается нехватка государственных ресурсов, но и ощущается острейший дефицит профессиональных управленческих решений, которые принимаются на государственном уровне и направлены на достижение стратегических целей модернизации российской системы высшего образования как существенного звена современной национальной инновационной системы [6, с.120]. Именно от политической воли и качества государственных управленческих решений зависит результативность воздействия на инновационную активность российских университетов таких факторов, как: модернизация экономики и ее инфраструктуры; модернизация образования и науки; модернизация государственного управления; модернизация общественной жизни и ее институтов; модернизация технологической базы [17].

Проведенный в данной статье анализ академических контрактов профессоров и систем вознаграждения Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе, а также анализ документов и опыта реализации программ поддержки преподавателей и исследователей в Санкт-Петербургском государственном университете<sup>14</sup> позволяют

---

<sup>14</sup> Ограниченный объем статьи не позволяет здесь привести их полный перечень с подробными комментариями. См. доклад ректора СПбГУ на заседании Ученого совета Университета 24 декабря 2012 г. «Путь в конкуренцию. О задачах Программы развития СПбГУ»; приказ первого проректора по учебной и научной работе СПбГУ от 16.10.2012 № 4591/1 «Об утверждении Положения о порядке установления работникам СПбГУ доплат стимулирующего характера в 2013 г. за научные публикации», на основании которого в 2013 г. 752 работникам Университета установлены индивидуальные доплаты за научные публикации (от 3226 до 120 411 рублей в месяц), при этом общий объем финансирования указанных доплат в 2013 г. составил около 100 млн рублей; приказ и. о. ректора СПбГУ от 30.04.2013 № 1598/1 «О стимулировании научных исследований», в котором предусмотрены 100 грантов постдоков с общим объемом заработной платы 60 тыс. рублей в месяц каждый в 2013/14 уч. году; приказ и. о. ректора СПбГУ «О конкурсе на создание научных лабораторий под руководством ведущих ученых», в котором предусмотрено финансирование каждой из таких лабораторий ежегодно в размере до 6 млн рублей, при этом заработная плата руководителя устанавливается из расчета 3 млн рублей на 12 месяцев; приказ первого проректора по экономике СПбГУ от 23.04.2013 № 1458/1 «О повышении оплаты труда педагогических работников СПбГУ», в котором предусмотрено повышение с 01.05.2013 на 15% размеров окладов по штатным должностям педагогических работников СПбГУ, установленных в соответствии с Временным положением об оплате труда работников СПбГУ, введенным в действие приказом и. о. ректора от 28.11.2008 № 1712/1, и др.

сформулировать следующие рекомендации по совершенствованию систем вознаграждения и академических контрактов для профессорско-преподавательского состава системообразующих вузов России:

1. Создать в ведущих университетах России благоприятные условия для эффективной работы академического персонала. В частности, необходимо сформировать систему управления, которая опирается на мнение профессионального сообщества и позволяет эффективно осуществлять поиск, привлечение и удержание в университете преподавателей и исследователей высокого класса.

2. Создать эффективную и благоприятную систему академических контрактов и найма на работу штатных профессоров, при которой профессора и исследователи высокого класса могут приниматься на работу в университет на неограниченный срок или на срок, который существенно больше пяти лет.

3. Кардинально увеличить базовую заработную плату для профессоров и исследователей в ведущих университетах, считая ее ключевым индикатором для привлечения в университет преподавателей и исследователей высокого класса.

4. Сформировать в ведущих университетах четкую систему реализации научных грантов, которая позволяла бы использовать их для дополнительной ресурсной поддержки научных исследований конкретного профессора и его аспирантов-соисполнителей.

5. Создать открытую информационную систему представления в Интернете ключевой информации о деятельности ведущих университетов страны, содержащую не только нормативно-правовые документы и положения, но и реальную статистическую и финансовую информацию по университету в целом и сведения о доходах и заработной плате каждого работника<sup>15</sup>.

Создание эффективной и благоприятной системы академических контрактов и найма на работу профессоров и исследователей высокого класса представляет собой серьезную как теоретическую, так и практическую проблему для высшей школы России, без решения которой невозможно формирование университетов мирового класса и выполнения задач, сформулированных в Указе Президента России от 07.05.2012 № 599.

## Литература

1. Бляхман Л. С. Россия на пути к информационному обществу // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5: Экономика. 1997. Вып. 1 (№ 5). С. 117–125.
2. URL: <http://www.shanghai ranking.com/> (дата обращения: 19.05.2013).
3. Беляков С. А., Беляков Н. С., Клячко Т. Л. Анализ и оценка экономической устойчивости вузов. М.: МАКС Пресс, 2008. Серия «Управление. Финансы. Образование». 193 с.
4. Контракты в академическом мире / сост. и науч. ред. М. М. Юдкевич. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. 392 с.

<sup>15</sup> Это представляется особо важным с точки зрения информационной прозрачности мер по выполнению подпункта «а» пункта 1 Указа Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 597, согласно которому необходимо обеспечить повышение к 2018 г. средней заработной платы преподавателей вузов и научных сотрудников до 200% от средней заработной платы в соответствующем регионе. Публикация сведений о «средней» заработной плате штатных преподавателей федеральных вузов за октябрь 2012 г., размещенная на сайте Минобрнауки России, вызвала волну недоумения у многих профессоров после сопоставления размера своей заработной платы с представленными данными [18].

5. Как платят профессорам? Глобальные сравнения систем вознаграждения и контрактов / под ред. Ф. Альтбаха, Л. Райсберг, М. Юдкевич, Г. Андрущак, И. Пачеко. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. 439 с.
6. Халин В. Г. Модернизация национальной системы высшего образования в контексте выбора управленческих решений. СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2008. 264 с.
7. Дорога к академическому совершенству: Становление исследовательских университетов / под ред. Ф. Дж. Альтбаха, В. Салми; пер. с англ. М.: Изд-во «Весь Мир», 2012. 381 с.
8. Доклад ректора СПбГУ на заседании Ученого совета Университета 24 декабря 2012 г. «Путь в конкуренцию. О задачах Программы развития СПбГУ». URL: <http://spbu.ru/news-spsu/18034-itogizasedaniya-uchenogo-soveta-spbgu-24-dekabrya-2012g> (дата обращения: 10.01.2013).
9. URL: <http://www.ucla.edu/> (Сайт Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе) (дата обращения: 19.04.2013).
10. URL: [http://budget.universityofcalifornia.edu/files/2011/11/2012-13\\_budget.pdf](http://budget.universityofcalifornia.edu/files/2011/11/2012-13_budget.pdf) (дата обращения: 23.04.2013).
11. URL: <http://www.registrar.ucla.edu/schedule/subdet.aspx?srs=262395200&term=13S&session=> (дата обращения: 19.04.2013).
12. URL: <http://papyrus.math.ucla.edu/grad/tutors/index.shtml> (дата обращения: 21.04.2013).
13. URL: <https://www.apo.ucla.edu/policies/the-call/professorial-series> (дата обращения: 23.04.2013).
14. URL: <http://www.sacbee.com/statepay/> (дата обращения: 23.04.2013).
15. URL: <http://www.math.ucla.edu/people/positions.shtml> (дата обращения: 21.04.2013).
16. URL: <http://www.payroll.ucla.edu/edb/edb-c07-academic-sabbaticals.asp> (дата обращения: 23.04.2013).
17. Пахомова Н. В., Рихтер К. К. Современный университет и вызовы инноваций // Университетское управление: практика и анализ. 2013. № 1. С. 28–42.
18. URL: <http://img.rg.ru/pril/article/70/26/66/12.11.23-Vuzy-Oktiabr-Monitoring.pdf> (дата обращения: 10.04.2013).

Статья поступила в редакцию 26 июня 2013 г.

*Г. Е. Алпатов*

## КАК ПОВЫСИТЬ РЕЙТИНГИ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ

В настоящее время перед высшей школой стоят непростые задачи. Формально это выражается в требовании Правительства занять достойное место в международных рейтингах вузов. По сути, речь идет одновременно о двух целях: 1) повышении качества обучения студентов и 2) подготовке конкурентоспособных преподавателей.

Последние двадцать пять лет престиж преподавания в вузах был подорван низкими зарплатами, и приток новых кадров иссяк. Конечно, сохранились существовавшие при социализме основные инструменты повышения качества образования. Студенты, трижды не сдавшие экзамен, отчисляются. Преподаватели защищают диссертации. Но рынок внес свои коррективы, создав новые стимулы поведения.

Во-первых, платность обучения и подушевое финансирование вынуждают снижать уровень требовательности на экзаменах, поскольку отчисление неуспевающих студентов означает потерю дохода от их обучения. Руководство вуза прямо или намеками начинает требовать от преподавателей мягкого подхода к отстающим. В результате качество подготовки специалистов падает.

Во-вторых, значительная часть диссертаций защищается не для преподавательской или научной деятельности вообще. «Россия периода экономических реформ сгенерировала феномен диссертационной ловушки... Широкая степень распространенности процесса купли-продажи ученых степеней и званий привела к тому, что официальная норма (самостоятельное написание диссертации) постепенно вытесняется своей противоположностью — отклонением от нормы (покупкой диссертации)» [1, с. 117]. Это ведет к вымыванию предложения качественных работ. Нет смысла стараться на фоне успешных защит низкокачественных продуктов. Развиваются отрицательные следствия, характерные для моделей нежелательного отбора [2, с. 31]. Рыночная продажа диссертаций по принципу «Все включено» была поставлена отдельными диссертационными советами на конвейер.

Причины здесь две: низкая оплата труда преподавателей, побуждающая их к написанию чужих диссертаций за деньги, и всеохватывающее единоначалие, превратившее ученого в исполнителя без репутации. Председатели диссертационных советов назначаются. При очередной перерегистрации председатель вправе исключить из их состава любого слишком критично настроенного члена совета. Так возникают послушные председателю советы и послушный ректору председатель. За видимостью независимости голосования стоит единоначалие. С потерей независимости экспертами советов в России стала возможной диссертационная ловушка.

---

**Геннадий Евгеньевич АЛПАТОВ** — д-р экон. наук, профессор кафедры экономической теории и экономической политики экономического факультета СПбГУ. В 1974 г. окончил экономический факультет ЛГУ. В 1982 г. защитил кандидатскую, в 1997 — докторскую диссертации. С 1998 г. работает на экономическом факультете. Почетный работник высшего профессионального образования. Научные интересы: закономерности экономической политики и особенности современной экономической политики России. Автор 127 научных работ, e-mail: alpatov07rambler.ru

© Г. Е. Алпатов, 2013

В новом Законе об образовании определено: «Управление образовательной организацией осуществляется на основе сочетания принципов единоначалия и коллегиальности» [3, ст. 26, ч. 2]. По форме коллегиальность существует, но в действительности получается обратное. Ректор назначается Министерством и вышестоящими инстанциями [3, ст. 51, ч. 1, п. 2, 3, 4]. Единоначалие позволяет руководству вуза уволить любого руководителя структурного подразделения [3, ст. 52, ч. 4] и преподавателя, поскольку все — от ассистента до профессора являются заложниками срочного трудового контракта от одного года до пяти лет [3, ст. 49]. Пожалуй, последнее — самое главное. Перевод профессорско-преподавательского состава на «эффективный контракт» путем замены пятилетнего переизбрания на ежегодное прохождение конкурсной процедуры ведет к известной в экономической теории болезни краткосрочности. Рациональным поведением становятся предпочтение решения мелких задач в ущерб долгосрочным исследованиям, искажение целей деятельности под влиянием ориентации на показатели, следование за мнением администрации. Из бывших союзных республик это поняли пока в Латвии, где срок конкурсного переизбрания профессоров увеличен с 5 до 10 лет [4].

В Болонском соглашении есть следующий ключевой абзац: «Самое большое значение придаётся независимости и автономии университетов, что гарантирует, что высшее образование и научные исследования будут непрерывно адаптироваться к изменяющимся нуждам, запросам общества и достижениям в области научных знаний» [5, с. 2]. В отличие от этого Минобрнауки РФ управляет запросами общества через план приема в вузы. План по закону должен опираться на прогноз рынка труда. Кто может составить достоверный прогноз потребности в специалистах на 4–6 лет вперед, даже на 1 год при рыночной экономике? Только сами вузы, совместно с Министерством и по отдельным программам, но никак не по всему спектру. Польза автономии подтверждается эмпирическими исследованиями. Так, из масштабного исследования университетов США и Европы Филипп Эйген и другие делают вывод «о строгой позитивной корреляции между автономией университетов, их конкуренцией и выпуском научной продукции» [6, р. 7]. В вузах, где действует принцип «От независимости профессора к независимости университета», с помощью демократического контроля преподавателей за действиями администрации достигается инициативное развитие кафедр и факультета и обеспечивается провозглашенная в Болонской декларации свобода университета и его руководства, необходимые для эффективного развития учебной и научной деятельности. Рыночные условия требуют противоположного существующему подходу Минобрнауки РФ к управлению вузами.

«Будущее есть лишь фикция ума, применяющего последствия прошлых действий к действиям настоящим, что с наибольшей, но не абсолютной уверенностью делает тот, кто имеет наибольший опыт» [7, с. 12]. Социалистический опыт оказался непригодным для рыночных условий. Но есть опыт дореволюционной России и опыт США, страны, имеющей наибольшее число нобелевских лауреатов. Их невозможно скопировать без учета национальных традиций [8], однако важные элементы конструкции следует обсудить с позиции причины их существования.

В отношении качества обучения студентов можно отметить следующие элементы организации образования в США:

1. Обучение платное с существенной дотацией студентам со стороны государства и различных фондов. Финансируется студент, а не университет, что создает конкуренцию вузов. Конкурс абитуриентов заменен ограничением допуска по средневзвешенному баллу в общеобразовательной школе или колледжах коммун (типа наших ПТУ). Поэтому число поступивших будет разным по годам в зависимости от успеваемости и уровня дохода, что требует независимости вузов в решении о приеме. Предложение соответствует спросу. Сокращение числа государственных учебных заведений в России в последние три года ведет к монополии оставшихся вузов с попутным эффектом роста безработицы по окончании средних школ. Монопольное положение не способствует повышению рейтингов вузов.

2. Качество образования при подушном финансировании вступает в противоречие с потерей дохода вуза вследствие отчисления студента. Для устранения конфликта интересов в вузах США отчисление за неуспеваемость заменено повторным обучением по предмету. Экзамен не пересдается три раза, как у нас. Студент учится снова, а вуз имеет дополнительный доход за повторное обучение. При получении в сессию даже двух оценок, аналогичных российским тройкам, один из предметов изучается повторно. В результате троечники не могут получить диплом. Поэтому качество обучения высокое во многом благодаря удлинению его сроков для отстающих. Так американцы справились с дилеммой подушного финансирования.

3. Дисциплины выражаются в условных единицах недельной нагрузки студента — кредитах. Причина — в повторном обучении, невозможном без индивидуального графика. Поэтому и диплом оценивается не в годах обучения, а в сумме кредитов. Побочный положительный эффект индивидуального графика заключается в доступности для каждого студента собственного выбора компетенций.

Теперь обратимся к дореволюционному опыту российских университетов. Организация обучения в России во второй половине XIX в. совпадала с немецкой, которая сохранилась и сегодня. Она регулировалась «Общим уставом императорских российских университетов», утвержденным 18 июня 1863 г. именным указом императора Александра II [9]. Из него, как из первых рук, мы можем узнать об организации их деятельности, особенности которой позволяли им сохранять свои позиции, как сейчас принято говорить, «на уровне мировых стандартов».

Во-первых, образование для студентов было платным. «С каждого студента взимается за слушание лекций: в столичных университетах — по пятидесяти, а в прочих — по сорока руб. в год. Посторонние лица, допускаемые к слушанию лекций... вносят в пользу профессора или преподавателя посещаемых ими лекций установленную Советом и утвержденную попечителем плату» [9, ч. 105]. Эти «посторонние лица» — вольнослушатели платили не за прохождение всех предметов учебного плана, а за выбранные ими предметы и лекторов. С позиции маркетинга учебных услуг это оригинальное товарное предложение — продажа учебных дисциплин по отдельности. Кроме пополнения кассы допуск вольнослушателей открывает двери в университет и служит оценкой качества преподавания, поскольку это оценка заинтересованного потребителя учебной услуги.

Во-вторых, противоречие интересов между платностью и контролем знаний разрешалось иначе, чем сейчас в вузах США. «Общий устав...» по каждому факультету определял количество ставок профессоров и доцентов [9, ч. 12, 52]. Это количество ставок финансировалось из бюджета государства. Следовательно, независимо



от отчисления или неотчисления студентов профессора и доценты получали неизменное содержание, включавшее жалованье, столовые и квартирные. Студенты сдавали экзамены, которые назывались по-русски «испытания», по каждому предмету курса. Каждый университет устанавливал сам для себя способы испытания знаний. Одновременно в «Общем уставе...» говорится об отчислении студентов только по причинам нарушения правил поведения. В более позднем «Общем уставе...» 1884 г. к этому добавлены не зачтенные «три полугодия сряду или пять полугодий вообще» [10, ч. 126]. Следовательно, студенты скорее могли сами бросить занятия, чем быть отчисленными.

В Указе Президента РФ было изложено требование перейти на нормативно-психическое финансирование образовательных программ вузов [11]. Это закреплено и в Законе об образовании [3, ст. 70]. Однако число обучающихся определяется на основе контрольных цифр приема [3, ст. 100, ч. 1], т. е. фактически происходит финансирование по смете. Будет ли исключение неуспевающих студентов сокращать финансирование по сравнению с цифрами приема, пока не ясно. Если будет, то отчисления студентов придется заменить повторным обучением по предмету, но в любом случае это было бы эффективнее прежнего порядка, сохраненного в новом законе [3, ст. 58]. Пока действует ст. 58, троечники могут спать спокойно.

Наряду с качеством обучения на рейтинги вузов оказывают влияние подготовка преподавателей и связанная с ней научная работа.

Подготовка профессоров в университетах США построена на одном ключевом принципе. Это принцип деления карьеры ученого на две части. Первая половина, примерно 12 лет, представляет собой растянутый испытательный срок, с занятостью на срочном трудовом контракте. Вторая половина начинается с заключения бессрочного контракта и зачисления в штат до пенсии. Что дает такое деление? Первая часть стимулирует интенсивную научную и преподавательскую деятельность ради того, чтобы быть избранным в штат. Каждый шаг сопровождается такой оценкой, от которой зависит возможность сделать следующий шаг. Конкуренция за право стать претендентом, а затем за место в штате и рождает потоки публикаций и изобретений, которые поднимают рейтинги американских университетов. Постоянный найм во второй половине карьеры дает независимость вузовским профессорам в их действиях и решениях и доверие спонсоров.

Опишем конспективно прохождение этапа срочного найма.

1. После магистратуры два года лекционных + 1 год на написание диссертации на степень Phd. Все стараются защититься в лучших вузах, поскольку степень присуждается конкретным университетом. Но закрепиться в них шансов мало из-за большого количества претендентов. Поэтому новоиспеченные доктора ищут место в других вузах.

2. 2 года — 6 лет на позиции постдока (postdoc — post doctoral) почти без учебной нагрузки, статус — член факультета (faculty member). В этом статусе неудачники остаются многие годы, например, на позиции почасовика-лектора (lecturer). Постдок завершается написанием научной работы. Обычно пишут два постдока для занятия позиции ассистента профессора (Assistant Professor), с которой, собственно, и начинается испытательный срок. Конкуренция за занятие этой позиции очень высока, поскольку предыдущую стадию проходят многие.

3. При успешной работе и везении удается закрепиться на 6 лет с двумя контрактами по 3 года и с прохождением соответственно двух комиссий, оценивающих работу: *third year review* (или *midterm review*) и *tenure review committee*. Комиссия собирает отзывы профессоров других университетов, коллег, даже студентов и оценивает качество и виды публикаций, суммы грантов и преподавание. Это опасный момент для претендента. Отрицательное решение означает увольнение.

4. Положительное решение комиссии означает зачисление в постоянный штат со статусом действительного члена факультета (*tenured faculty member*) и званием ассоциированного профессора (*Associate Professor*). Штатного профессора нельзя уволить без очень веских причин. Получается, что после защиты диссертации *PhD* проходит 12 лет срочных трудовых договоров, и не в одном вузе, чтобы попасть в постоянный штат. Пожалуй, это требует больше усилий, причем с регулярно контролируемыми результатами, чем написание докторских диссертаций у нас, которые часто стали защищать через 4–5 лет после кандидатской. В университетах США такая скороспелость, как и покупка на рынке готовых диссертаций с гарантией защиты, технологически маловероятны.

5. Дальнейшее продвижение ассоциированного профессора — это звания заслуженного профессора (*Distinguished Professor*) и полного профессора (*Full Professor*). Но дело не в названиях, а в статусе действительного штатного преподавателя в отличие от нашего, которого переизбирают каждые пять лет.

В российских университетах в дореволюционный период, как и в системе высшего образования США, карьера ученого состояла из двух частей: 1) срочный контракт и 2) ограниченное тридцатью годами стажа постоянное занятие должности профессора.

Научная работа начиналась со студенческой скамьи. Исходным пунктом для активного привлечения студентов к научной работе был конкурс научных работ, в которых содержалось решение актуальных задач. Список этих задач предварительно формулировался советом факультета для желающих приняться за их решение. Результатом было сочинение. Лучшие сочинения награждались золотой, серебряной медалями или почетным отзывом. «Совет назначает ежегодно день для торжественного собрания университета, в котором сверх чтения и извлечения из отчета раздаются медали, объявляются почетные отзывы студентам за представленные ими рассуждения и предоставляется произносить речи» [9, ч. 49].

Медали и почетный отзыв освобождали студента от написания дипломной работы (до принятия в 1884 г. нового университетского устава), поскольку научное сочинение и было доказательством квалификации его как молодого ученого. Более того, студентам — победителям конкурса по окончании университета выдавался не обычный диплом, а диплом со степенью кандидата (после 1884 г. — диплом I степени), позволявшей ему приступить к написанию магистерской диссертации — аналога сегодняшней кандидатской диссертации. Неудивительно поэтому, что студенты так активно стремились к научной работе уже со второго курса.

В испытательный срок входило пребывание на позиции приват-доцента, а после 1884 г. и ассистента профессора. Приват-доцентом мог стать как магистр, так и студент-кандидат по ученой степени. Поскольку эта должность была внештатной и оплачивалась из собственных (специальных) средств университета, число таких должностей было ограниченным. Она позволяла быть прикрепленным к факультету

и пользоваться его научными лабораториями, приборами, библиотекой. Приват-доценту также оплачивали чтение лекций. Но цель была одна — приготовление к профессорскому званию. По своей функциональной роли позиция приват-доцента совпадает с американской ассистента профессора (assistant professor). В обоих случаях это первая часть научной карьеры — испытательный срок.

Для прямой связи с зарубежной наукой из собственных средств университета за границу регулярно направлялись молодые преподаватели, но не для получения зарубежных дипломов, а в рамках процесса приготовления к профессорскому званию на родине. Европейские ученые степени тогда мало ценились в России. «В особо уважительных случаях факультет может допустить к испытанию на степень магистра лицо, представившее докторский диплом иностранного университета» [10, ч. 86].

После магистерской диссертации (аналога сегодняшней кандидатской) защищалась докторская диссертация, что позволяло претендовать на вакантную должность экстраординарного профессора в этом или другом вузе. Приготовление к званию профессора стимулировало научную работу именно возможностью перехода в штат. Количество должностей профессора было закреплено «Общим уставом...» для каждого факультета. Например, на юридических факультетах, где в том числе читались теория финансов, политическая экономия и статистика, полагалось иметь 13 профессоров и 8 доцентов [9, ч. 15], после 1884 г. — 11 ординарных и 4 экстраординарных профессора [10, ч. 60]. Должности доцентов были заменены внештатными должностями приват-доцентов, что указывает на наметившийся дисбаланс между фиксированным штатом и ростом числа студентов.

Заняв должность, профессор прибывал на ней постоянно без конкурсов на переизбрание до пенсии. Выход на пенсию не был трагедией, поскольку ее размер равнялся жалованью. Прослуживший более 25 лет автоматически получал еще звание заслуженного профессора с добавкой к пенсии столовых и квартирных, т. е. полного содержания (3000 рублей в год) [12, ч. 321, 324, 327, 354]. Уволить с должности было крайне сложно, только после предупреждений и голосований совета. Окончательное решение было за министром народного просвещения, а в «Общем уставе...» 1884 г. вообще нет упоминания о причинах досрочного увольнения. Профессор был в отношении начальства независимой фигурой как член и собрания факультета, и совета университета. Административные должности занимались на срок: декан — 4 года, ректор — 4 года с возможностью продления. Они назначались обязательно из числа штатных профессоров, после чего возвращались на прежнюю позицию [10, ч. 10, 24]. Никаких посторонних. Так поддерживалась независимость профессоров как необходимое условие динамичного развития вуза и препятствие бюрократизации и искажению целей деятельности всего коллектива.

В целом система была построена, во-первых, на переходе от временной к постоянной занятости, когда бессрочный договор становится целью; во-вторых, на том, что после окончания постоянной занятости преподаватели в отставке получают пенсии в размере прежнего денежного содержания и без сопротивления освобождают штатные должности для новых поколений ученых; в-третьих, на том, что их доходы не зависят от того, как учатся студенты. Они зависят от должности, дающей фиксированный доход.

Докторскую степень у нас время от времени предлагают упразднить, ссылаясь на американский опыт. Фактически она там есть, но в форме совокупности научных

трудов за 8–12 лет с последовательной их оценкой комиссиями, без чего невозможно занять должность штатного профессора. Нам нужно не отказываться от степени доктора, а, наоборот, использовать ее в качестве непеременимого условия занятия штатной не переизбираемой должности профессора, по аналогии с экстраординарным профессором, как это было в дореволюционной России, и ассоциированным профессором в США. Тогда она станет настоящим стимулом, поскольку позволит уйти от нестабильности положения по сути временного преподавателя и занять позицию постоянного члена коллектива. Для выстраивания статусной иерархии и стимулирования научной работы очень важно также вернуться к прежнему опыту деления звания профессора на экстраординарного, ординарного и заслуженного. В университетах США существуют соответствующие звания ассоциированного, заслуженного и полного профессора с тем же статусом неувольняемых. Невозможность уволить штатного профессора позволит в полной мере реализовать требование Закона об образовании по обеспечению «прав педагогических работников...на участие в управлении образовательными организациями» [3, ст. 3, п. 10]. Предлагаемое деление должностей на переизбираемые и постоянные штатные и выборность профессорами ректора и деканов защищают также и руководство вуза от увольнения сверху.

Проведенный анализ устройства высшего образования США и дореволюционной России позволяет внести следующие предложения:

1. Независимость университетов, автономия в принятии решений и использовании финансовых средств и подчиненность их руководства совету непереизбираемых профессоров является необходимым условием конкурентного развития всей вузовской системы и повышения рейтингов наших университетов.

2. Качество обучения будет выше, если передачу экзаменов заменить повторным семестровым обучением по предмету с оплатой из средств студента, поскольку оплата за повторное обучение из госбюджета выходит за рамки конституционных обязательств государства. Посредственная оценка по двум экзаменам также должна приводить к повторному обучению по одному из двух предметов. Только так вузы избавятся от выпуска троечников и поднимут качество обучения и рейтинги университетов.

3. Для большей доступности высшего образования полезна практика обучения по отдельным предметам вольнослушателей с оплатой конкретному преподавателю, на лекции которого они записались.

4. Следует вернуться к дореволюционной практике допуска к написанию диссертаций. Прием в аспирантуру для награжденных золотой и серебряной медалями и почетным отзывом совета университета за победу в факультетском конкурсе научных сочинений должен осуществляться без вступительных экзаменов. Тогда и выход из аспирантуры будет полноценным.

5. Можно взять за правило отправку за рубеж кандидатов наук, готовящих докторские диссертации. Участие в зарубежных конференциях и стажировка докторантов позволяют им приобрести социальный капитал в форме налаженных контактов среди зарубежных коллег, что открывает прямой путь к совместным публикациям, и как эффективный побочный результат — к росту рейтингов вузов.

6. Для обеспечения автономии вузов и повышения качества научных исследований должности от ассистента до доцента следует сохранить избираемыми по

конкурсу каждые пять лет. На должность профессора следует избирать по конкурсу после защиты докторской диссертации один раз без переизбрания. Срок избрания — 30 лет педагогического стажа, после чего должность становится вакантной. В течение этого срока нужно присваивать последовательно звания экстраординарного, ординарного и заслуженного профессора. В связи с низкими пенсиями разрешить профессорам оставаться на факультете с избранием два раза по пять лет с оплатой 0,5 ставки из средств университета, как это было в императорских университетах после 1884 г. [10, ч. 105]. Выбирать деканов и ректора только из числа штатных профессоров вуза сроком на четыре года.

Эти меры, а не ориентация трудовых контрактов на формальные показатели позволят российским университетам через ряд лет занять достойное место в международных рейтингах.

### Литература

1. Балацкий Е. В. Формирование «диссертационной ловушки» // Свободная мысль. 2006. № 4. С. 116–135.
2. Деньгов В. В., Мельникова Е. П. Экспериментальная проверка моделей нежелательного отбора // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Серия 5: Экономика. 2011. № 3. С. 31–41.
3. Федеральный закон об образовании в Российской Федерации. 29.12.2012 г. № 273-ФЗ. URL: <http://base.garant.ru/70291362/> (дата обращения: 25.03.2013).
4. Профессор. Словари и энциклопедии на Академике. URL: [dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/17547](http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/17547) (дата обращения: 17.04.2013).
5. Текст Болонской декларации. Совместное заявление европейских министров образования, подписанное в Болонье 19 июня 1999. URL: <http://ec.europa.eu/education/policies/educ/bologna/bologna.pdf> (дата обращения: 14.12.2012).
6. UNIVERSITIES. The governance and performance of universities: evidence from Europe and the US / Philippe Aghion et al. // Economic Policy. 2010. January. P. 7–59. Printed in Great Britain.
7. Гоббс Т. Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского. Гл. III. (1651). URL: [lib.ru/FILOSOF/GOBBS/leviafan.txt](http://lib.ru/FILOSOF/GOBBS/leviafan.txt) (дата обращения: 25.12.2012).
8. Новиков А. В. Национальная формула модернизации для экономики России // Учёные записки Российского государственного гидрометеорологического университета. 2013. № 1. С. 75–82.
9. Общий устав императорских российских университетов. Утвержден 18 июня 1863 года. СПб., 1863. URL: [lib.ru/TEXTBOOKS/ustaw\\_18.txt](http://lib.ru/TEXTBOOKS/ustaw_18.txt) (дата обращения: 20.12.2012).
10. Общий устав и временный штат императорских Российских университетов, а также расписание должностей и окладов содержания по инспекции в университетах. СПб., 1884. 63 с.
11. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки». URL: <http://минобрнауки.рф/пресс-центр/2215> (дата обращения: 10.02.2013).
12. Свод Законов Российской Империи. Том III. 1857 г. URL: <http://civil.consultant.ru/reprint/books/175/223.html> (дата обращения: 22.12.2012).

Статья поступила в редакцию 26 июня 2013 г.

## В ПОМОЩЬ ЛЕКТОРУ

УДК 336.2+336.02

М. А. Евневич

### КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ГРУППА НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ КАК ИНСТИТУТ ХОЛДИНГОВОГО ТИПА

#### Введение

*Экономические и юридические представления о холдингах в России эволюционируют параллельно, так ни разу не соединившись в общей концепции. Между этими представлениями есть существенные расхождения.*

Одно из таких расхождений касается регулирования деятельности объединений холдингового и/или концернового типа, которые, несмотря на их длинную историю, до сих пор должным образом не оформлены. Однако в изменениях к Налоговому кодексу РФ, вступивших в силу с 1 января 2012 г., появляется понятие консолидированной группы налогоплательщиков. Данное юридически закреплённое образование имеет ряд черт, позволяющих считать его объединением предприятий, причём холдингового типа. Кроме того, НК уточняет понятие «взаимозависимые лица» и вводит для сделок между ними особое регулирование, что даёт основание рассматривать взаимозависимые юридические лица так же, как объединение предприятий.

В настоящей статье рассмотрена эволюция холдингов в экономике и юридических представлений о них; определено положение новых юридических типов объединений предприятий в рамках экономических классификаций; даётся оценка перспективам создания новых холдингов; выявлена специфика нового холдингового регулирования, в частности антиоффшорный характер; анализируются конкретные мероприятия экономического контроля над деятельностью холдингов.

#### История развития и взаимного влияния экономических и юридических представлений о холдингах

С момента возрождения холдингов в России (период приватизации) было принято несколько попыток ввести юридическое регулирование объединений пред-

---

**Мария Александровна ЕВНЕВИЧ** — канд. экон. наук, ст. преп. кафедры экономики предприятия и предпринимательства экономического факультета СПбГУ. В 2002 г. окончила экономический факультет, в 2010 г. — юридический факультет СПбГУ. Сфера научных интересов: объединения предприятий, управление интегрированными бизнес-группами, управление корпорацией, налогообложение, маркетинг. Автор свыше 30 работ, e-mail: mariaeha@gmail.com

© М. А. Евневич, 2013

приятий. Этапы современного постсоветского юридического регулирования холдингов можно представить следующим образом (таблица).

#### Экономическая и юридическая эволюция холдингов в постсоветский период

Этапы эволюции объединений предприятий	Нормативно-правовой акт	Период
1. Создание концернов и конгломератов в процессе приватизации и последующего перераспределения собственности	Закон РСФСР от 03.07.1991 «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» [1]. «Временное положение о холдинговых компаниях», утвержденное Указом Президента РФ от 16 ноября 1992 г. № 1392 [2]	1991–1992
2. Появление и популяризация ФПГ	Указ Президента № 2096 [3] и Закон о ФПГ № 190-ФЗ от 30.11.1995 [5]	1993–1995
3. Увеличение числа холдингов и уменьшение их размеров. Появление холдингов, состоящих из малых предприятий, для оптимизации налогов и финансовых потоков	Две попытки принятия закона о холдингах. После доработок так и не был принят	1999–2002
4. Специализация и укрупнение холдингов, преобразование конгломератов в концерны, рост государственных корпораций	Регулирование цен (НК ст. 20, 40)	1999–2011
5. Появление налогового образа холдинга — понятия консолидированного налогоплательщика	Взаимозависимые лица и консолидированная группа налогоплательщиков в НК (раздел V.1)	2012–н/в

**Создание концернов и конгломератов в процессе приватизации и последующего перераспределения собственности.** В классическом понимании частные холдинги получили развитие в России только в 80–90-х годах XX в. [4], когда происходила широкомасштабная приватизация государственных предприятий. Создание холдингов было процессом хаотическим как с экономической, так и с юридической точки зрения. Задачей законодательства того времени было не контролировать холдинги, а обеспечить приватизацию и переход к рыночной экономике, поэтому холдинги в праве упоминались лишь вскользь, в Законе о приватизации: «...для содействия кооперации предприятий-смежников могут быть созданы холдинговые компании» (п. 4, ст. 8). Понятие холдинга определялось в другом нормативно-правовом акте — «Временном положении о холдинговых компаниях»: «Холдинговой компанией признается предприятие, независимо от его организационно-правовой формы, в состав актива которого входят контрольные пакеты акций других предприятий» (п. 1.1).

**Появление и популяризация ФПГ.** В 1993 г. в России ввиду дезинтеграции крупных промышленных комплексов, низкой инвестиционной активности, неплатежеспособности, недостатка оборотных средств появилась необходимость в создании межотраслевых организационно-хозяйственных структур, к тому же способных обслуживать свои финансовые потребности. Такими структурами были «назначены» финансово-промышленные группы (ФПГ), закреплённые в соответствующих документах — Указе президента и Законе о ФПГ, который давал следующее определение: «ФПГ — это совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние

общества, либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы на основе договора о создании ФПГ в целях технологической или экономической интеграции...» [5]. Таким образом, участниками ФПГ могли быть и жёсткие объединения холдингового или концернового типа, и договорные объединения, не предполагавшие утраты хозяйственной и финансовой самостоятельности участников, т.е. понятие ФПГ предполагалось более широким, чем холдинг, но имело одно не характерное для холдингов в экономическом смысле ограничение — обязательное наличие банка. Следует заметить, что способы правового регулирования холдингов в большинстве этапов подстраивались под эволюцию самих объединений, однако в случае с ФПГ порядок был обратным. Поэтому ФПГ в России не прижились: создано их было всего несколько десятков, и их появление не принесло ожидаемого экономического стабилизирующего эффекта.

**Увеличение числа холдингов и уменьшение их размеров. Появление холдингов, состоящих из малых предприятий, для оптимизации налогов и финансовых потоков.** К концу 1990-х годов количество холдингов увеличилось, причём произошло их разукрупнение. Объединения выбирали структурную форму холдинга, так как это давало возможность применять определённые методы налоговой оптимизации, в том числе с использованием оффшорных схем и трансфертного ценообразования. Следующей попыткой законодательно урегулировать деятельность коммерческих объединений предприятий была разработка Закона о холдингах в 1999 г. Основой законопроекта стала схема консолидированной группы налогоплательщиков (КГН), потому что основной задачей регулирования холдингов на тот момент был налоговый контроль. Холдинги, согласно законопроекту, подлежали государственной регистрации, в них вводились особые правила бухучета [6]. Холдинги должны были платить налоги консолидированно, что способствовало бы повышению собираемости налогов.

Хотя в Законе о холдингах в первую очередь должно было быть заинтересовано государство, он в итоге так и не был принят. Противодействие Закону о холдингах его разработчики связывают с тем, что он был направлен на деbüroкратизацию экономики и снижение коррупционной ёмкости. Закон о холдингах был снят с рассмотрения в 2002 г., однако КГН нашла себе применение через 10 лет.

**Появление налогового образа холдинга — понятия консолидированной группы налогоплательщиков.** Учитывая, что основная зона, где отсутствие формальных холдингов бьёт по экономическим интересам государства, — это налогообложение, неудивительно, что первые за много лет серьёзные попытки отрегулировать отношения частных предприятий — юридических лиц внутри холдинга были приняты как раз в налоговом законодательстве.

В 2011 г. был принят, а в 2012 г. вступил в силу новый раздел первой части НК РФ — раздел V.I «Взаимозависимые лица. Общие положения о ценах и налогообложении. Налоговый контроль в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. Соглашение о ценообразовании». В разделе V.I уточняется понятие «взаимозависимые лица», вводится заново хорошо забытое понятие «консолидированная группа налогоплательщиков» и вменяется в обязанность как жёстким субординированным холдингам, так и распределённым, основанным на неформальных и личных связях, группам компаний контролировать совместно уплачиваемые ими суммы налогов, в частности налога на прибыль. Это должно позволить налоговым



органам отслеживать «неформальные холдинги», препятствовать применению ими нерыночных цен с целью недобросовестной оптимизации налогового бремени. Таким образом, в НК появились два новых юридических представления об объединениях холдингового типа: «взаимозависимые лица» и «консолидированная группа налогоплательщиков».

### Изменения в регулировании объединений холдингового типа

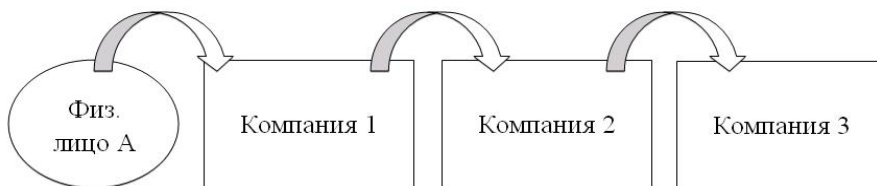
В главе 14.1 НК вводится новое понятие взаимозависимых лиц. Ранее оно определялось ст. 20 НК РФ: взаимозависимыми признавались организации, прямо или косвенно участвующие одна в другой с долей более 20%, физические лица (ФЛ), находящиеся одно у другого в должностном подчинении, а также лица, состоящие в брачных отношениях, отношениях родства или свойства, усыновителя и усыновлённого, попечителя и опекаемого. В новой редакции основания для признания физических лиц и организаций взаимозависимыми усложнены и расширены. Сравнительная положения ст. 20 НК РФ и главы 14.1, можно выделить следующие незначительные изменения:

- минимальная доля участия одной организации увеличена с 20 до 25%;
- более чётко определяется круг взаимозависимых родственников: супруги, родители/усыновители, дети/усыновлённые, братья и сестры, опекун/попечитель и подопечный.

Кроме того, введены основания для признания следующих лиц взаимозависимыми (которые не фигурировали в законодательстве ранее):

- ФЛ и организация, если ФЛ прямо и (или) косвенно участвует в организации с долей более 25%;
- организации, если одно и то же лицо участвует в этих организациях с долей более 25%;
- организация и ФЛ, имеющие полномочия по назначению гендиректора или по избранию 50% совета директоров;
- организации, гендиректора или советы директоров которых назначены по решению одного и того же ФЛ;
- организации, в которых более 50% состава совета директоров составляют одни и те же ФЛ;
- организация и ее гендиректор;
- организации, в которых общий гендиректор;
- организации и ФЛ, если доля прямого участия каждого предыдущего лица в каждой последующей организации составляет более 50%.

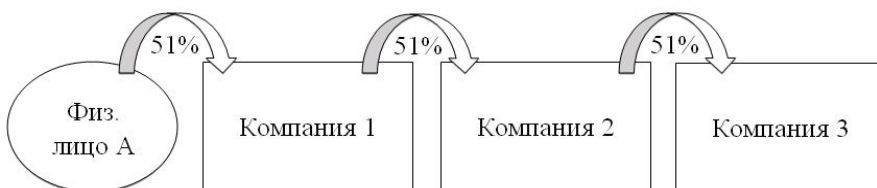
После уточнения критериев взаимозависимости налоговые органы могут более широко и чётко определять, должны организации попадать под налоговый контроль «как холдинг» или нет. Так, положение ст. 105.2, в отличие от ст. 20, дает определение прямого и косвенного участия одной организации в другой, а также устанавливает порядок определения размера доли для косвенного участия — путём перемножения долей, в том числе составляющих менее 50% (рис. 1). Таким образом, под регулирование попадают и довольно слабые имущественные связи, означающие, по сути, только блокирующий пакет.



В данном случае физическое лицо А косвенно владеет 27%-ной долей в компании 3 ( $90\% \times 75\% \times 40\% = 27\%$ ).

Рис. 1. Схема косвенного владения для взаимозависимых лиц.

Ещё одна новая норма указывает, что если при перемножении долей участия итоговая доля будет менее 25%, но на каждом уровне доля более 50%, т. е. любая имущественная связь предполагает полный контроль деятельности, то лица всё равно будут признаны взаимозависимыми. Таким образом, исключается возможность избежать взаимозависимости, просто удлинив цепочку владения компаниями (рис. 2).



В данном случае физическое лицо А косвенно владеет лишь 13% в компании 3, но все равно физическое лицо А и компания 3 являются взаимозависимыми лицами.

Рис. 2. Схема учёта связей полного контроля.

Также следует отметить, что само понятие взаимозависимых лиц, применяемое в новом разделе НК, значительно шире экономического понятия холдинга. Государство в лице налоговых органов интересуется не только жёстко структурированными пирамидальными, но и распределёнными холдингами. В НК учитываются и связи владения между компаниями, и всевозможные договорные и неформальные связи, личные связи собственников и управляющих лиц компаний, а также трудовые отношения подчинения по службе (рис. 3), с помощью которых компенсируется слабая формальная имущественная зависимость [7]. Кроме того, как и ранее, в случае если прямых указаний на взаимозависимость нет, признать лица взаимозависимыми может суд.

### Антиофшорная направленность налогового контроля

Формализация понятия взаимозависимых лиц была проведена с целью лишить налогоплательщиков возможностей налоговой оптимизации, особенно в части налога на прибыль, с использованием трансфертного ценообразования и оффшорных схем.

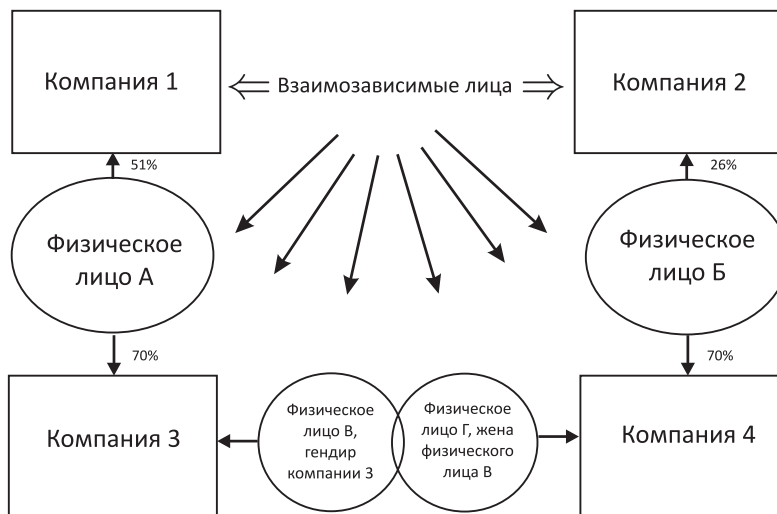
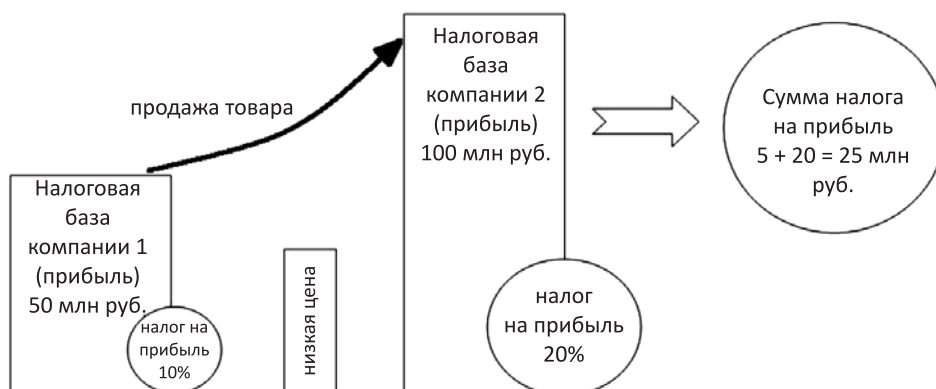


Рис. 3. Взаимозависимые лица с учётом личных, родственных и трудовых связей.

Взаимозависимые лица часто манипулируют ценами в сделках между собой, тем самым минимизируя свою налоговую нагрузку. Учитывая, что лица являются взаимозависимыми, т. е. представляют собой холдинг де-факто, их интересует не максимизация прибыли каждой отдельной компании, а общая выгода для всей группы. Поэтому цена сделки может быть завышена или занижена в зависимости от того, на какой из компаний — сторон сделки в сложившейся налоговой конъюнктуре выгоднее аккумулировать прибыль, другими словами, где налоговый режим является наиболее благоприятным (рис. 4).

**СИТУАЦИЯ 1 (исходная ситуация до оптимизации)**



## СИТУАЦИЯ 2 (ситуация после оптимизации)

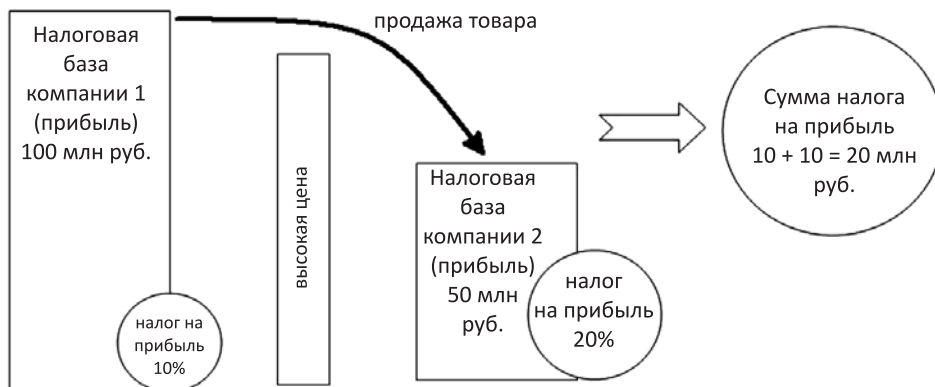


Рис. 4. Возможность снижения совокупного налога на прибыль при применении взаимозависимыми налогоплательщиками разных ставок.

Разница в ставках налога на прибыль может проявиться в случаях, если одна из сторон сделки:

- 1) применяет специальный налоговый режим (ЕНВД, ЕСХН), в силу этого не является плательщиком от налога на прибыль и её совокупная налоговая нагрузка ниже, чем у другой стороны сделки;
- 2) освобождена от налога на прибыль как участник «Сколково»;
- 3) относится к «льготной категории», так как связана с производством товаров народного потребления, лекарств, медицинского оборудования и т. д. [8];
- 4) находится в особой экономической зоне, где предоставляются льготы в части налога на прибыль, налога на имущество, транспортного и земельного налогов [9, ст. 284];
- 5) зарегистрирована в субъекте РФ, где действует льгота по налогу на прибыль [9]. Субъекты Федерации могут снижать ставку налога на прибыль для отдельных типов налогоплательщиков на 4,5%, в результате чего ставка налога уменьшается до 15,5% вместо 20% [10];
- 6) зарегистрирована в оффшорной зоне (или просто в стране с более низким уровнем налогов).

Соответственно, государство поставило перед собой задачу избежать снижения суммы налога по всей группе компаний, если на льготу имеет право только один участник. Для этого налоговый орган следит за тем, чтобы цены по сделкам между взаимозависимыми лицами не отклонялись от среднерыночных более чем на 20%. Крупные сделки между взаимозависимыми лицами признаются контролируруемыми, и к ним налоговые органы проявляют более жёсткие процедуры налогового контроля (налоговая проверка может длиться до 2 лет вместо максимального одного года для обычной выездной) и более высокие штрафы (пропорциональные — до 40% вместо 20). По итогам проверки налоговый орган может признать цены не соответствующими рыночным, пересчитать выручку от реализации, доначислить налоги,

которые были якобы недоплачены налогоплательщиком из-за применения нерыночных цен, затем оштрафовать и взыскать пени. Финансовые потери от таких пере­счётов могут быть очень существенными.

Изменения в законодательстве также имеют ярко выраженную антиоффшорную направленность. Во-первых, сделки с участием оффшоров и иных посредников приравниваются к взаимозависимым, даже если нет никаких материальных оснований считать оффшор взаимосвязанным с участниками сделки, что исключает возможность «спрятать холдинг», увеличив длину цепочки поставок или совершив сделку с иностранной «технической» компанией.

Во-вторых, нижняя граница признания сделок контролируемыми для оффшорных компаний значительно ниже, чем для всех остальных. Так, для признания контролируемыми сделок просто между взаимозависимыми лицами установлен лимит: в 2012 г. это сделки суммарной стоимостью от 3 млрд рублей в год, в 2013 — 2 млрд рублей, в 2014 и последующих годах — от 1 млрд рублей. А в случае если сделка совершается с использованием компании, находящейся в оффшорной зоне, то специальные мероприятия налогового контроля проводятся начиная уже с 60 млн рублей, т. е. с суммы, в 15–50 раз меньшей.

С учётом этих лимитов можно сделать вывод о том, что мероприятия по контролю внутренних цен применяются государством только для крупных объединений предприятий. Мелкий и средний бизнес в целом избавлен от такого особого налогового холдингового ценового контроля, если только не применяет в своих схемах оффшоры. А если же некрупная компания взялась за налоговую оптимизацию с использованием оффшорных зон, то ей следует готовиться к тому, что контроль над ней будет сопоставимо таким же, как над компанией, в десятки раз большей.

### **Регулирование крупнейших объединений компаний. Добровольный и принудительный налоговый контроль формальных и неформальных холдингов**

Для сверхкрупных жестко субординированных концернов в новой версии НК разработана особая процедура регистрации в качестве консолидированной группы налогоплательщиков (КГН), применимая при следующих условиях:

- суммарный объем выручки компаний группы за предыдущий год — не менее 100 млрд рублей;
- совокупная стоимость активов на конец предыдущего года — не менее 300 млрд рублей;
- совокупная сумма уплаченных за прошлый год НДС, акцизов, налога на прибыль и НДСПИ не менее 10 млрд рублей.

Согласно п. 1 ст. 25.1 НК РФ, КГН — это добровольное объединение организаций на основе договора в целях исчисления и уплаты налога на прибыль с учетом совокупного финансового результата хозяйственной деятельности. В КГН назначается ответственный участник, который ведёт консолидированную отчётность и уплачивает налоги. Такую форму существования объединения предприятий уже можно считать практически полностью формализованным холдингом.

Независимо от того, является холдинг формализованным или нет, он всё равно попадает под контроль со стороны государства. Разница для самого холдинга заклю-

чается в том, будет ли этот контроль добровольным или нет. Причём формальные холдинги стимулируются государством, а у неформальных возникают новые проблемы и сложности.

Таким образом, после включения в НК РФ новых положений относительно взаимозависимых лиц можно выделить два основных пути к формализации холдинга. *Первый путь*, формальный-юридический, предполагает создание юридически оформленной КГН, а выбранный и прописанный в договоре ответственный участник обязуется сдавать единую отчетность по налогу на прибыль, при этом объединяются экономические результаты компаний группы [11, ст. 25.1].

Создание КГН является добровольным и даёт определённые преимущества и предпрятиям, в неё входящим, и их собственнику(ам).

1. Возможно уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль: база определяется как арифметическая сумма доходов всех участников КГН, уменьшенная на арифметическую сумму расходов всех участников КГН [9, п. 5 ст. 321.2]. Если кто-то из них имеет прибыль, а кто-то убыток, то совокупное налоговое бремя снижается. Кроме того, у КГН, в отличие от обычных налогоплательщиков, убыток может переноситься на будущее и снижать налоговую базу в следующем периоде.

2. Получение налоговых преимуществ. В ряде субъектов Федерации для КГН предполагаются льготы по налогу на прибыль. Так, в Ленинградской области КГН вместо 20% налога на прибыль (18% в региональной и 2% в федеральной части) уплачивают 16% (14 и 2% соответственно).

3. К сделкам внутри КГН не применяются мероприятия контроля рыночных цен.

Таким образом, налогоплательщики вполне заинтересованы в создании КГН, но не все могут себе это позволить. Существенным сдерживающим фактором являются, конечно, очень жёсткие ограничения: имущественный ценз, выручка, степень жёсткости связей (90% владения). Пока закон действует только для крупнейших компаний, его значимость у малых уменьшается. Однако можно полагать, что в дальнейшем государство может смягчить формальные требования, что приведёт к началу массовой формализации холдингов в стране.

*Второй путь* образования холдинга — неформализованный и одновременно принудительный. С одной стороны, холдинг как таковой не регистрируется, с другой — если у группы лиц есть признаки взаимозависимости, по с точки зрения НК они считаются чем-то вроде «скрытого» холдинга, т.е. наличие устойчивых внутригрупповых связей даёт государству право проверять внутригрупповые сделки в части сумм и цен, а также сопоставлять и контролировать уровни рентабельности в разных компаниях одной группы. У такого «принудительного» холдинга, в отличие от КГН, нет ограничений по суммам выручки, активов и уплаченных налогов — достаточно иметь признаки взаимозависимости по НК. На неформальный холдинг возлагается дополнительная отчётная нагрузка: все его участники обязаны подавать в налоговый орган сведения обо всех совершённых им контролируемых (крупных) сделках [11, ст. 105.16]. Единственный способ избавиться от пристального налогового контроля — заключить соглашение о ценообразовании. Однако это процедура «не для всех»: госпошлина за регистрацию соглашения о ценообразовании составляет 1,5 млн рублей.

Ни консолидированная группа налогоплательщиков, ни группа взаимозависимых лиц не может считаться холдингом в классическом понимании этого слова. КГН в том виде, в каком она закреплена в законе, представляет собой в экономическом смысле лишь один из типов холдингов — жёстко структурированный, субординированный и сверхкрупный. Группа взаимозависимых лиц, напротив, слишком размыта для того, чтобы считаться классическим холдингом: связи внутри неё могут быть не только имущественными, но и личными, родственными, служебными — через руководство и собственников предприятий. Но дальнейшее совершенствование законодательства в этой области, вероятно, позволит приблизить юридические понятия к экономическим реалиям.

### Основные выводы

1. Изменения в регулировании холдингов носят выраженную антиоффшорную направленность.

2. До принятия главы V.I НК РФ под контроль государства попадали только субординированные холдинги, а после — и распределённые, и неформальные, т.е. имущественная и финансовая принадлежность к холдингу дополнена принадлежностью на основе управленческих и личных связей.

3. Объединения предприятий, которые эксплуатируют форму холдинга не для экономического эффекта, а, скорее, для налоговой оптимизации, попадают с принятием нового раздела НК под более жёсткое налоговое регулирование, т.е. государство старается стимулировать холдинги, которые созданы для минимизации налоговой нагрузки, и «усложнять жизнь» последним.

4. Государство стимулирует компании к созданию холдингов — консолидированных групп налогоплательщиков, однако ограничения по их размеру сразу лишают большинство компаний такой возможности. В будущем, если ограничения будут ослаблены, можно ожидать большего числа официально оформленных холдингов.

### Литература

1. Закон РСФСР от 03.07.1991 № 1531-1 «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=97;from=13731-0;div=LAW;rnd=0.2414385579993964> (дата обращения: 15.02.2013).

2. Указ Президента РФ от 16.11.1992 № 1392 (ред. от 26.03.2003, с изм. от 30.06.2012) «О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=41574> (дата обращения: 15.02.2013).

3. Указ Президента РФ от 5 декабря 1993 г. № 2096 «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=2769> (дата обращения: 23.02.2013).

4. *Radygin A. Spontaneous Privatization: Motivations, Forms and Stages // Birmingham, Studies on Soviet Economic Development. 1992. Vol. 3, N 5. P. 341–347.*

5. Федеральный закон от 30 ноября 1995 г. № 190-ФЗ о финансово-промышленных группах. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=8476> (дата обращения: 05.05.2013).

6. Проект Федерального закона № 99049555-2 «О холдингах». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=2472> (дата обращения: 09.05.2013).

7. *Евневич М. А. Интегрированные бизнес-группы в современной России: уточнение определения и классификация для целей управления // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2007. № 1. С. 174–177.*

8. Письмо Минфина России от 16.11.2006 № 03-03-04/4/177. URL: <http://www.referent.ru/1/104117> (дата обращения: 27.04.2013).

9. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ. URL : <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/> (дата обращения: 15.02.2013).

10. Семенихин В. В. Налог на прибыль организаций, доходы и расходы: налоговая декларация по налогу на прибыль с учетом Приказа № ММВ-7-3/174 // Газета Налоги. 2012. № 41.

11. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ. URL : <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/> (дата обращения: 15.02.2013).

Статья поступила в редакцию 26 июня 2013 г.



## КРАТКИЕ НАУЧНЫЕ СООБЩЕНИЯ

УДК 368.01

*А. А. Фаизова*

### МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЕЗЕРВА ПО ДОЛГОСРОЧНОМУ ЛИЧНОМУ СТРАХОВАНИЮ

#### Актуальность и новизна проблемы

Страховой резерв по долгосрочному страхованию является важнейшим источником выполнения принятых страховщиком обязательств. Поэтому определение его адекватного размера является чрезвычайно важной задачей.

Данной проблеме в иностранной научной литературе уделяется внимание [1], в то время как в России аналогичных публикаций практически нет.

Одной из конкретных задач является определение оценки влияния на размер страхового резерва существенных факторов и учет этого влияния в актуарных моделях. В настоящей статье рассматривается вопрос формирования страхового резерва по долгосрочному личному страхованию с учетом влияния на него нормы доходности, по которой он размещается.

Новизной излагаемого подхода к решению этого вопроса является использование моделей с конечным числом состояний и систем дифференциальных уравнений Тиле.

#### Постановка проблемы

Страховой резерв является важнейшим финансовым источником выполнения обязательств страховщика по страховым выплатам. И от того, насколько правильно он определен, зависит финансовая устойчивость страховой организации.

Специфика договоров долгосрочного личного страхования заключается в том, что сформированный страховой резерв размещается с целью получения инвестиционного дохода, часть которого страховщик «отдает» страхователю по норме доходности.

---

**Анна Андреевна ФАИЗОВА** — ассистент кафедры управления рисками и страхования, соиск. уч. степ. канд. экон. наук. В 2008 г. окончила математико-механический факультет, в 2010 г. — магистратуру экономического факультета СПбГУ. Сфера научных интересов: актуарная математика, личное страхование. Автор 7 научных публикаций, e-mail: a.faizova@econ.ru.ru

© А. А. Фаизова, 2013

сти, установленной на момент заключения договора. Так как такие договоры обычно заключаются на длительный период, то в течение срока его действия обоснованная норма доходности может отличаться от договорной. Для обеспечения финансовой устойчивости страховые резервы целесообразно пересчитывать по реальной норме доходности. Для этого необходимо использовать такую актуарную модель расчета страхового резерва, которая отвечала бы следующим требованиям: отражала влияние на него существенных факторов; позволяла учитывать зависимость размера страхового резерва от реальной нормы доходности; могла быть использована для уточнения обязательств страховщика.

### Модель с конечным числом состояний

На практике часто эволюцию застрахованного риска в процессе прохождения договора страхования можно описать в терминах последовательности событий, которые определяют связанные с ними денежные потоки страховых премий и выплат [1]. Так, в долгосрочном страховании примером таких событий может быть смерть застрахованного лица, его дожитие до определенного момента времени или некоторого события и т. д. В этом случае удобной является актуарная модель с конечным числом состояний. Под ней понимают набор состояний, в которых может находиться застрахованный риск, а также набор всех возможных переходов от одного состояния к другому.

В зависимости от специфики риска число состояний и возможных переходов между ними может быть различным. Так, срочное страхование жизни может быть описано с помощью модели с двумя состояниями и единственным переходом (рис. 1, а). Состояния в этом случае отвечают событиям «застрахованное лицо живо» и «застрахованное лицо умерло», возможный переход — из первого состояния во второе. Для описания договора страхования на случай постоянной полной потери трудоспособности необходима модель с тремя состояниями и тремя переходами (рис. 1, б). Состояния будут отвечать событиям «застрахованное лицо здорово», «застрахованное лицо нетрудоспособно», «застрахованное лицо умерло». Возможные переходы: из первого состояния во второе, из первого в третье и из второго в третье. При страховании здоровья также потребуются модель с тремя состояниями, но возможных переходов будет уже четыре. Связанными событиями будут: «застрахованное лицо здорово», «застрахованное лицо болеет» и «застрахованное лицо умерло»; дополнительный переход из второго состояния в первое (рис. 1, в).

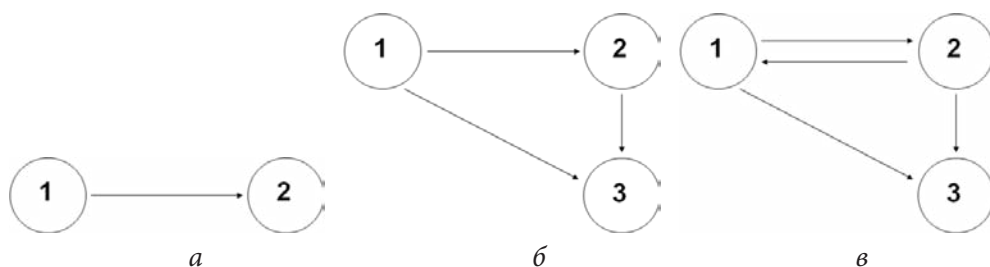


Рис. 1. Схематическое представление моделей: с конечным числом состояний для страхования жизни (а), страхования полной постоянной потери трудоспособности (б), страхования здоровья (в).

Предполагается, что в момент заключения договора застрахованный риск находится в каком-то известном состоянии, как правило, с номером 1. С течением времени возможен переход застрахованного риска из данного состояния в другое. При этом ни момент времени, в который осуществится такой переход, ни номер нового состояния априори неизвестны. Будем считать, что договор страхования заключается в момент  $t = 0$ . Если обозначить через  $S(t)$  номер состояния, в котором застрахованный риск находится в момент времени  $t$ , то его изменение во времени будет описываться случайным процессом  $\{S(t); t \geq 0\}$ . В большинстве моделей дополнительно вводится требование о том, что этот случайный процесс обладает Марковским свойством, по которому условное распределение вероятностей будущих состояний зависит только от нынешнего состояния. Случайные процессы, обладающие таким свойством, используются в экономических моделях довольно часто, например при описании изменения цен на акции, миграции населения и т. д.

### Модель страхового резерва по долгосрочному личному страхованию

Приведенная выше актуарная модель может применяться для решения различных задач. Для каждой из них используется определенный числовой параметр, значение которого увязывается с конкретным состоянием системы или его изменением. Такими параметрами могут быть, например, вероятность нахождения застрахованного риска в определенном состоянии или размер денежного потока, возникающего у страховщика по застрахованному риску в определенном состоянии. Ниже остановимся на последнем варианте, так как именно его значение используется для определения размера страхового резерва по отдельному договору страхования.

Для описания денежного потока в модель вводятся потоки премий и выплат, возникающие либо когда застрахованный риск находится в определенном состоянии, либо в момент, когда происходит смена состояния. В зависимости от специфики договора денежный поток может содержать разные компоненты:

- страховые премии, непрерывно уплачиваемые с интенсивностью  $p_i(t)$ , пока застрахованный риск находится в состоянии с номером  $i$ ;
- аннуитет, непрерывно выплачиваемый с интенсивностью  $b_i(t)$ , пока застрахованный риск находится в состоянии с номером  $i$ ;
- страховые выплаты в размере  $c_{ij}(t)$ , производимые при переходе застрахованного риска из состояния с номером  $i$  в состояние с номером  $j$ ;
- страховые выплаты в размере  $d_i(\tilde{t})$ , производимые в случае если в оговоренный момент времени  $\tilde{t}$  застрахованный риск будет находиться в состоянии с номером  $i$ .

Для конкретного договора страхования денежный поток может включать несколько компонент одного вида или же компоненты определенного вида могут отсутствовать, что определяется спецификой договора.

Например, модель для договора срочного страхования жизни, заключенного сроком на  $n$  лет со страховым обеспечением  $s$ , будет содержать денежный поток, состоящий из двух компонент:

- 1) страховой премии, уплачиваемой с интенсивностью  $p_1(t) = \begin{cases} p & \text{при } t < m \\ 0 & \text{в ином случае} \end{cases}$ ,

где  $m$  — момент времени, указанный в договоре, в который заканчивается уплата страхователем страховых взносов;

2) страховой выплаты в размере  $c_{12}(t) = c$ , осуществляемой в момент смерти застрахованного лица.

Для договора смешанного страхования жизни, предусматривающего выплаты в размере  $c$  в случае смерти и в размере  $d$  в случае дожития застрахованного лица до момента окончания договора  $n$ , модель будет содержать денежный поток, состоящий из трех компонент: двух, описанных ранее, и дополнительной выплаты в размере  $d_1(n) = d$ .

Представленные выше примеры связаны с тем или иным видом личного страхования. Однако многообразие конкретных страховых продуктов внутри каждого вида может сказаться на виде денежного потока: единовременная премия или серия страховых взносов, единовременная выплата или аннуитет. Это учитывается при построении соответствующей актуарной модели.

Размер страхового резерва отражает размер невыполненных или не исполненных до конца обязательств страховщика по страховым выплатам. Эти обязательства на определенный момент времени представляют собой разность между актуарными настоящими стоимостями страховых премий и выплат. Представленные выше модели дают возможность их вычисления, т. е. определяют размер страхового резерва  $V_i(t)$ , который необходимо сформировать в момент времени  $t$ , если застрахованный риск находится в состоянии  $i$ :

$$V_i(t) = B_i(t, n) - P_i(t, n),$$

где  $B_i(t, n)$  — актуарная настоящая стоимость в момент времени  $t$  будущих выплат,  $P_i(t, n)$  — актуарная настоящая стоимость в момент времени  $t$  будущих поступлений премий.

Далее будем использовать непрерывную модель времени. Это позволит учесть возможность перехода застрахованного риска из одного состояния в другое в любой момент срока действия договора и увязать проведение страховой выплаты с моментом наступления страхового случая. В этом случае изменение резерва  $V_i(t)$  складывается из следующих составляющих:

- инвестиционного дохода от размещения резерва с интенсивностью начисления процента  $\delta$ ;
- страховых премий  $p_i(t)$ ;
- выплат аннуитета с интенсивностью  $b_i(t)$ ;
- страховых выплат в размере  $c_{ij}(t)$ ;
- перераспределения средств резерва при смене застрахованным риском  $i$ -го состояния на  $j$ -е.

Последние две компоненты присутствуют только в момент смены застрахованного риском состояния и должны учитывать вероятностный характер такого перехода. Для этого вводятся  $\mu_{ij}(t)$  интенсивности перехода из состояния  $i$  в состояние  $j$ . Рассчитанный таким образом резерв удовлетворяет системе дифференциальных уравнений Тиле:

$$\frac{dV_i(t)}{dt} = \delta V_i(t) + p_i(t) - b_i(t) - \sum_{j:i \neq j} \mu_{ij}(t) (c_{ij}(t) + V_j(t) - V_i(t)).$$

Использование системы уравнений позволяет отразить:

- изменение застрахованного риска в течение всего срока действия договора;

- эволюцию застрахованного риска в связи с изменением денежного потока по договору;
- изменение страховых резервов под воздействием существенных факторов (интенсивности начисления процентов, поступления премий, проведения страховых выплат и т. д.).

### Возможности применения

Полученные на основе теоретических моделей результаты могут быть использованы для решения ряда практических задач. Например, они позволяют произвести пересчет страхового резерва для каждого состояния застрахованного риска на любую дату действия договора страхования с учетом влияния на него существенных факторов, что является важным для обеспечения условия об адекватности размера страхового резерва принятым и выполняемым страховым обязательствам.

Страховой резерв размещается в активы с целью получения инвестиционного дохода. Инвестиционные институты могут предлагать различные условия. В частности, очень часто размер нормы доходности по депозитам устанавливается дифференцированно в зависимости от его размера. В этом случае инвестиционный институт предлагает шкалы, отражающие изменение нормы доходности в зависимости от размера актива. Страховщик заинтересован в использовании таких шкал, так как они обеспечивают ему получение дополнительного инвестиционного дохода, обусловленного новой, повышенной нормой доходности. Предложенные модели позволяют учесть возможность применения таких шкал для пересчета страхового резерва.

### Выводы

В целях обеспечения адекватности сформированного по отдельному договору резерва принятым от страхователя обязательствам необходимо, чтобы страховой резерв формировался по реальной норме доходности, отвечающей размещению средств этого резерва.

Для построения модели такого резерва предлагается использовать актуарные модели с конечным числом состояний, дополняемые числовым параметром денежного потока, на основе которых строится модель страхового резерва по отдельному договору страхования.

Многообразие долгосрочных видов личного страхования определяет множество соответствующих актуарных моделей. Вычисленный для каждой из представленных актуарных моделей денежный поток позволяет рассчитать размер необходимого страхового резерва. Для расчета конкретного значения резерва на любой момент времени с учетом всех выделенных в модели факторов может использоваться система дифференциальных уравнений Тиле.

### Литература

1. *Haberman S., Pitacco E.* Actuarial Models for Disability Insurance. Chapman&Hall/CRC, 1999. 280 p.

Статья поступила в редакцию 26 июня 2013 г.

## ХРОНИКА НАУЧНОЙ ЖИЗНИ

УДК 336.01

*Н. В. Генералова, Т. О. Дюкина, Н. А. Соколова*

### МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ: ВЗГЛЯД ИЗ ПРОШЛОГО В БУДУЩЕЕ» (ВТОРЫЕ СОКОЛОВСКИЕ ЧТЕНИЯ)

11–12 апреля 2013 г. в Санкт-Петербурге состоялась вторая международная научная конференция «**Бухгалтерский учет: взгляд из прошлого в будущее**» под руководством экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета. Конференция была посвящена памяти выдающего ученого, доктора экономических наук, профессора и заведующего кафедрой статистики, учета и аудита СПбГУ, заслуженного деятеля науки РФ Ярослава Вячеславовича Соколова (1938–2010). В ней участвовало более 170 ученых и специалистов-практиков из 18 стран (для сравнения — в Первых Соколовских чтениях приняли участие 125 человек из 10 стран [1], в том числе: Австралия (1), Бразилия (4), Германия (3), Египет (1), Италия (3), Китай (1), Литва (6), Малайзия (1), Мексика (1), Молдова (2), Польша (1), Беларусь (13), Россия (99), Турция (4), Украина (22), Франция (4), Эстония (3), Южная Африка (1). Российская Федерация была представлена 16 городами: Воронеж (2), Екатеринбург (2), Йошкар-Ола (1), Казань (2), Краснодар (8), Красноярск (1), Магнитогорск (1), Москва (16), Набережные Челны (1), Новокузнецк (1), Новосибирск (2), Псков (1), Ростов-на-Дону (8), Санкт-Петербург (50), Ставрополь (2), Улан-Удэ (1). К сожалению, не все участники, приславшие материалы в адрес конференции, смогли лично принять участие в ее работе. Согласно регистрационным данным, на конференции присутствовало более 150 человек (без учета студентов и магистрантов).

В начале пленарного заседания с краткими приветственными сообщениями выступили первый вице-губернатор Ленинградской области *К. Н. Патраев*, директор Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России *Е. И. Копосова* и заведующий кафедрой статистики, учета и аудита СПбГУ *В. В. Ковалев*. После официальной части были заслушаны доклады.

Представитель Министерства финансов Республики Беларусь *Т. Н. Рыбак* рассказала о текущем этапе регулирования бухгалтерского учета в Белоруссии. Она акцентировала внимание на том, что основным инструментом реформирования учетной системы в Белоруссии, как и во многих других странах, являются Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). В последние годы национальная правовая база по бухгалтерскому учету и отчетности была серьезным образом переработана с учетом требований МСФО. В настоящее время принят в первом чтении проект Закона «О бухгалтерском учете и отчетности», который предусматривает обязанность составления консолидированной отчетности по МСФО для общественно значимых организаций: банков, страховых организаций, открытых акционерных обществ.

*В. В. Ковалев* начал выступление с информации о выдающихся ученых, внесших весомый вклад в развитие бухгалтерского учета и профессии бухгалтера, которые ушли из жизни в последние годы. В сообщении были представлены краткие сведения о жизненном пути и научных

достижениях д-ра экон. наук, профессора, генерального директора Института профессиональных бухгалтеров России *Олега Моисеевича Островского* (1938–2012); профессора Университета Глазго *Клайва Эммануэля (Clive Emmanuel)* (1947–2012) и профессора Техасского университета в Далласе *Адольфа Энтховена (Adolf J. H. Enthoven)* (1929–2013). Докладчик отметил особую роль профессора Энтховена, стоявшего у истоков перемен в советской (российской) системе учета и бухгалтерского образования, начавшихся в конце 80-х годов XX в. Далее В. В. Ковалев выступил с докладом на одну из самых злободневных тем о проблеме признания бухгалтерского учета как науки. Были освещены следующие аспекты этого вопроса: 1) эволюция учета как практики; 2) ретроспектива трактовок учета как науки, в том числе в контексте концепции Т. Куна о структуре научных революций; 3) современное состояние российской бухгалтерской науки. Приведенные факты и рассуждения позволили сделать аргументированные выводы о том, что бухгалтерский учет как отрасль науки имеет вполне сложившиеся традиции и перспективы и что современный этап развития теории учета акцентирован на его новых направлениях, обусловленных взаимодействием со смежными областями знаний, такими как психология, социология, право, теория финансовых рынков, теория информатики, и проч.

*Шавки Фараг* (Школа бизнеса Американского университета в Каире) в своем докладе, посвященном глобализации учета, поднял вопрос о принятии МСФО как необходимом условии увеличения потока капитала из развитых стран в развивающиеся, способствующем более эффективному распределению мировых ресурсов. По мнению докладчика, несмотря на трудности, возникающие при внедрении международных стандартов, с которыми сталкивались и будут сталкиваться развивающиеся страны, этот аргумент был довольно мощным для содействия принятию МСФО.

*М. И. Кутер* (Кубанский государственный университет) поднял вопрос о необходимости уточнения учетной теории, для чего следовало бы вновь обратиться к истокам нашей профессии, к истории бухгалтерского учета. Докладчик отметил, что эволюция становления бухгалтерии — это история развития бухгалтерских регистров, и привел их генезис.

Завершил пленарное заседание *В. Я. Соколов* (Санкт-Петербургский государственный экономический университет), который выступил с докладом, посвященным профессиональной биографии замечательного русского бухгалтера, теоретика учета конца XIX в. В. Д. Белова и его вкладу в науку.

Первый день конференции продолжили заседания параллельных секций и Круглых столов. Во второй день помимо параллельных секций участники конференции могли принять участие в двух симпозиумах. Организация работы конференции и распределение докладов по секциям представлены в таблице.

#### Организация работы конференции и распределение докладов по секциям

Наименование	Количество докладов
Пленарное заседание	6
Секция 1. История бухгалтерского учета (заседание и Круглый стол)	12
Секция 2. Бухгалтерское образование	5
Секция 3. Теория бухгалтерского учета (два заседания)	16
Секция 4. Проблемы анализа отчетности	6
Секция 5. Аудит: история и современность (Круглый стол)	7
Секция 6. Профессия бухгалтера	5
Секция 7. Финансовая отчетность	7
Секция 8. Управленческий учет	9

Секция 9. Бухгалтерский учет и статистика (Круглый стол)	9
Секция 10. Бухгалтерская лингвистика	6
Секция 11. Бухгалтерский учет недр и окружающей среды	8
Секция 12. Бухгалтерский учет, государство и социальная среда	6
Симпозиум I. Независимый аудит: уроки прошлого	2
Симпозиум II. Стандартизация и глобализация учета и отчетности	3
Стеновые доклады	23
Итого	130

В первый день конференции научная дискуссия секции «История бухгалтерского учета» развивалась в двух направлениях: 1) происхождение бухгалтерского учета; 2) персоналии. В своем выступлении *К. Ю. Цыганков* (Сибирская академия финансов и банковского дела) выразил солидарность с мнением профессора *Я. В. Соколова* о том, что самой большой тайной бухгалтерского учета была и остается тайна его происхождения. Докладчик высказал несогласие с господствующей сегодня в экономической литературе теорией средневекового возникновения бухгалтерского учета и высказал гипотезу о том, что такую систему могли создать только выдающиеся профессиональные римские методологи в результате целенаправленных усилий в течение тысячелетия. Заметим, что эта гипотеза впервые была высказана в 1607 г. уроженцем города Брюгге, знаменитым математиком и бухгалтером *С. Стевином* (*Simon Stevin*, 1548–1620). Современные авторитетные историки бухгалтерского учета весьма сдержанно относятся к данной гипотезе, поскольку полагают, что серьезного фактологического материала в ее подтверждение не имеется. Ученые из Турции *О. Сиркеси* (Университет Аврассии) и *Л. Ю. Ядигар* (Университет Юрт Хаккари) на основе археологических исследований, исторических статей, а также изучения антропологических взаимосвязей бухгалтерского учета с другими дисциплинами сделали попытку заглянуть в прошлое более чем на 40 тыс. лет назад (до сих пор самым ранним периодом существования бухгалтерии в имеющихся концепциях происхождения бухгалтерского учета считался период 15 тыс. лет). Второе направление исследований исторической секции было представлено докладами *Ж. П. Косенза* (Федеральный университет Флуминенсе), *А. Ж. Резенде* (Университет Сан-Паула), *Э. К. Сильва* (Университет штата Рио-де-Жанейро), *Н. Н. Клинова* (Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации), *Д. В. Назарова* (Заочный финансово-экономический институт), *А. Л. Дмитриева* (Санкт-Петербургский государственный университет), посвященными ярким персоналиям в области учета, таким как *М. Якоб*, *Э. Перцов*, *В. Зазерский*.

Во второй день конференции участники этой секции продолжили полемику по темам, посвященным эволюции методов бухгалтерского учета. Так, исследование *М. И. Кутера* и *А. Э. Делиболтояна* (Кубанский государственный университет) о статике и динамике первых опытов исчисления амортизации выявило случаи начисления амортизации, относящиеся к концу XIII в., вопреки распространенному в среде исторических исследований по бухгалтерскому учету мнению о принадлежности самого первого определения амортизации бухгалтерам раннехристианского Рима. *О. Н. Волкова* (Научно-исследовательский университет — Высшая школа экономики) привела подробный анализ эволюции бухгалтерского учета в Италии от Средневековья до Возрождения и обратила внимание ученых на недостаточное число публикаций, посвященных институциональным аспектам бухгалтерского учета и путям взаимодействия учетных теорий с другими отраслями экономического и менеджериального направлений. Волкова уделила особое внимание проблеме формирования экономического института бухгалтерского учета как результата взаимодействия объективных и субъективных факторов экономического, политического и социального характера и выделила этапы институционализации. В частности, было отмечено, что после всплеска интеллектуальной активности в области бухгалтерского



учета, непосредственно следовавшего за выходом «Трактата о счетах и записях» Луки Пачоли, система методов отражения хозяйственных операций преобразовалась в систему взглядов на природу самого учета. С большим интересом было встречено выступление *А. М. Мусаэля* (Кубанский государственный университет), посвященное «Трактату...» Луки Пачоли и его совпадению с учетной практикой компаний Франческо Датины за столетие до первой книги о бухгалтерии. Подводя итоги дискуссии, участники сошлись на мнении, что бухгалтерский учет был возрожден в средневековой Италии, где он развивался значительно быстрее, чем в других странах Европы из-за лучшей организации бизнеса, и затем распространился в Нидерланды, Великобританию, Францию, Испанию и далее по всему миру.

Участники секции «**Бухгалтерское образование**» *Н. А. Каморджанова* (Санкт-Петербургский государственный экономический университет), *И. В. Карташева* (Санкт-Петербургский институт управления) особое внимание уделили вопросам развития профессиональной этики при подготовке специалистов бухгалтерского учета в высших учебных заведениях, использованию интерактивных WEB-технологий. *Л. К. Гирюнас* (Вильнюсский университет) представил точку зрения, согласно которой сегодня еще присутствует неопределенность в решении вопросов, какими профессиональными навыками, этическими и моральными свойствами обязательно должен обладать бухгалтер. Коллеги из Прибалтики *Я. Алвер*, *Л. Алвер* (Таллинский технический университет) рассказали о бухгалтерском образовании в Тартуском университете в 1632–1940 гг. Не остались без внимания участники секции и современные проблемы преподавания учетных дисциплин в условиях перехода на двухступенчатую систему обучения в вузах. По мнению *С. И. Пучковой* (*Московский государственный институт международных отношений*), в настоящее время при подготовке специалистов учетно-экономического профиля актуальна расстановка акцентов на современных тенденциях развития международного финансового и управленческого учета, аудита, финансов и налогообложения в тесной связи с требованиями практики. Наиболее эффективны такие методы преподавания, как деловые компьютерные игры, позволяющие имитировать управление компанией в конкурентной среде и развивать навыки коллективного принятия производственных, финансовых и коммерческих решений.

Секция «**Теория бухгалтерского учета**», традиционно представленная наибольшим числом докладов — 16, проходила в течение двух дней. Обсуждавшиеся исследования можно объединить по двум направлениям.

Первое направление, посвященное *междисциплинарным исследованиям*, позволяющим конвертировать знания, полученные в других областях экономики и науки, было представлено в пяти докладах. *Д. А. Панков* (Белорусский государственный экономический университет) поднял вопросы взаимосвязи учета и экономической теории, обратив внимание на то, что теории бухгалтерского учета и отчетности не должны существовать автономно, необходимо предпринимать попытки по формированию информационных массивов в соответствии с требованиями экономической теории, если не в макроэкономике, то хотя бы в части микроэкономики. Институциональной теории бухгалтерского учета касались сразу три доклада: *В. В. Панков* и *В. Л. Кожухов* (Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова) обратили внимание на перспективность исследований в этой области в силу повышения социальной ориентированности учета; *В. Н. Жук* (Национальная академия аграрных наук Украины) предпринял попытку дать определение учету как институту, аргументируя такой подход тем, что бухгалтерский учет имеет признаки социального явления; *Л. В. Белозер* (Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана) представила целесообразность применения институционального подхода к построению бухгалтерского учета в Украине на современном этапе развития национальной экономики. Влияние права на бухгалтерский учет рассмотрела в исторической ретроспективе *И. А. Ненашева* (ООО «Финансово-правовая экспертиза бизнеса»); на правовых аспектах, а именно на отражении вопросов перехода имущественных и обязательственных прав, сфокусировал свое внимание *С. Л. Коротаев* (Белорусский государственный экономический университет).

Второе направление исследований по теории учета объединило докладчиков, рассматривающих вопросы собственно методологии бухгалтерского учета. *М. М. Гурская* (Кубанский государственный университет) рассмотрела, насколько по-разному сформулированы подходы к стратегии и тактике учета в статической, динамической и актуарной теориях. Проблематике актуарного учета посвятил свое выступление *А. И. Шигаев* (Казанский Приволжский федеральный университет), высказавший мысль о том, что данный вид учета позволяет привести традиционные системы учетно-аналитического обеспечения управления в соответствие с новыми требованиями современной экономики и способствует существенному увеличению полезности учетной информации для участников современных рынков капитала. О моделировании как методе бухгалтерского учета специалисты говорят уже давно, отдельное внимание этому аспекту уделял и *Я. В. Соколов*. *О. И. Кольвах* и *А. Б. Высокская* (Южный федеральный университет) представили на конференции результаты исследования по возможностям применения математического моделирования, в частности матричной алгебры, в создании метамоделей бухгалтерского учета. По их мнению, создание концептуально единой и универсальной математической модели — метамоделей бухгалтерского учета на базе матричной алгебры — позволяет заложить фундамент для гармонизации и интеграции национальных систем учета в единую международную систему учета и отчетности. Эффективность матричного моделирования при отражении расчетных и платежных операций в бухгалтерском учете сформулировали начинающие исследователи *В. Ю. Копытин*, *Н. Ю. Лебедева* и *Е. А. Лихацкая* (Южный федеральный университет). Отдельно следует упомянуть о докладе *Й. С. Мацкевичюса* (Вильнюсский университет), в котором были отмечены, во-первых, значительная роль проф. *Я. В. Соколова* при подготовке диссертаций членами кафедры бухгалтерского учета и, во-вторых, большой вклад в усовершенствование методик преподавания учетных дисциплин Вильнюсского университета.

В центре внимания участников секции «**Проблемы анализа отчетности**» были вопросы информационной функции бухгалтерского учета и экономического анализа, их взаимосвязи и взаимозависимости. Так, в частности, *Л. М. Киндрацкая* (Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана) высказала точку зрения о необходимости объединения учетных и аналитических процедур в едином учетно-аналитическом процессе с целью формирования релевантной информации для принятия управленческих решений. Подчеркивалось, что бухгалтерский учет не следует рассматривать как изолированную самостоятельную систему. Такой подход разграничивает учет и менеджмент, превращает бухгалтерскую службу в автономную группу, которая на свое усмотрение ведет учетную политику, ничуть не выражающую действительные потребности бизнеса. Говорилось также о необходимости создания такой учетно-аналитической системы, в основание которой было бы заложено планирование стратегии развития предприятия. Это определило бы критерий полезности всей информации, являющейся продуктом этой системы, и нашло выражение в подходе, ориентированном на принятие решений.

Реализации информационной функции финансовой отчетности был посвящен и доклад проф. *В. И. Бариленко* (Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации). Докладчик подчеркнул ограничения возможностей финансовой отчетности как инструмента оценки эффективности менеджмента компаний в рамках широко распространенной ныне парадигмы управления, ориентированного на стоимость. В качестве решения выявленной проблемы Бариленко предложил официально регламентируемое раскрытие в пояснениях к финансовой отчетности публичных компаний, размещающих свои акции в соответствии с законодательством о рынке ценных бумаг, информации о конъюнктуре соответствующих секторов фондовых рынков и динамике биржевых цен на ценные бумаги, эмитируемые такими компаниями.

В развитие темы проблем релевантности финансовой информации выступила *Н. А. Соколова* (Санкт-Петербургский государственный университет) с докладом, посвященным креативной составляющей учета и вариативности экономической информации. В докладе поднимались вопросы о классификации причин информационных преломлений финансовой информации на пути от составителя к пользователю. Широкий резонанс вызвал доклад *О. И. Кольвах* (Южный

федеральный университет) об эквивалентности форм представления информации. Докладчик отметил, что по мере развития бухгалтерского учета его категории, понятия, учетные схемы и процедуры совершенствуются и принимают новые формы, но при этом должна устанавливаться преемственность при переходе бухгалтерской науки на новый виток своего развития в направлении наиболее эффективного использования возможностей современных программно-информационных технологий. Эта преемственность или адекватность новых средств и методов развития теории и практики бухгалтерского учета их прообразам в его традиционной системе может и должна устанавливаться, по мнению докладчика, с помощью логически обоснованной системы критериев подобия — эквивалентности форм представления и алгоритмов преобразования информации. Именно это должно быть положено в основание единообразно понимаемой и международно признанной системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности, создание которой и является целью процесса гармонизации.

На Круглом столе «**Аудит: история и современность**» были рассмотрены доклады, которые затрагивали не только ретроспективное, текущее, но и перспективное состояние аудита. Обсуждая будущее аудита, участники Круглого стола подчеркнули, что отличительной чертой научного наследия Я. В. Соколова является не только широта взглядов на исследуемые проблемы, открытие им новых направлений исследований как по бухгалтерскому учету, так и экономическому анализу и аудиту, но и, как отметила в своем докладе *М. В. Мельник* (Финансовый университет при Правительстве РФ), умение заглянуть в будущее, что и позволило ему стать флагманом нашей науки, который определил основные пути ее развития на много лет вперед. Кроме рассмотрения традиционных вопросов генезиса и миссии аудита на современном этапе развития экономики здесь состоялись также научные дискуссии по таким вопросам, как: институциональная состоятельность аудиторской практики и теории аудита, связь макроэкономической политики и проблем аудиторского риска в России. В частности, *П. П. Баранов* (Сибирский государственный индустриальный университет) обратил внимание ученых на отсутствие теории аудита как в России, так и за рубежом, не без сожаления отметив, что в отечественной научной и учебной литературе присутствуют лишь немногочисленные, отрывочные и далеко не всегда достоверные сведения об особенностях понимания и интерпретации отдельных элементов теории аудита зарубежными учеными. *В. Н. Лемеш* (Белорусский государственный экономический университет) поделилась опытом современной организации финансово-экономического контроля в Республике Беларусь. По ее мнению, несмотря на глобальные изменения, происходящие за последние два десятилетия в Беларуси в области государственного финансового контроля, и имеющийся положительный опыт координации взаимодействия контрольных органов на уровне министерств, проблемы в области финансового контроля еще далеки до полного разрешения. В числе первоочередных задач: 1) конкретизация перспектив и тенденций развития тех или иных форм и методов контроля, используемых некоторыми органами государственного контроля; 2) определение основных направлений научных исследований в области финансово-экономического контроля; 3) внедрение научных разработок по совершенствованию контроля в практику его осуществления. В развитие научной дискуссии *Е. А. Петрик* (Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана) указала на необходимость создания в современных условиях хозяйствования комплекса нормативно-правового регулирования аудита, активизации деятельности аудиторских профессиональных организаций международного и национального уровней, соблюдения аудиторской этики, надлежащего внешнего контроля качества аудита, повышения требований к уровню и содержанию образования и профессиональных компетенций сертифицированных аудиторов, повышения репутации аудиторской профессии. Детальный анализ инноваций в учетной и аудиторских сферах России, представленный в докладе *Ю. Н. Гузова* (Санкт-Петербургский государственный университет), позволил собравшимся на секции констатировать, что в целом новации в учетной и аудиторских системах России в полной мере соответствуют международным тенденциям.

На заседании секции «**Финансовая отчетность**» обсуждались актуальные вопросы теории и практики финансовой отчетности. К обсуждению роли оценки и ее влияния на показатели

финансовой отчетности пригласила коллег *Н. Н. Карзаева* (Российский государственный аграрный университет им. К. А. Тимирязева). Представленный доклад, подготовленный в соавторстве с юристом *В. Ю. Лебедевым* (Москва), позволил на конкретном примере (оценка финансовых вложений учредителя создаваемого общества при внесении вклада неденежными средствами) продемонстрировать вариативность показателей финансовой отчетности, обусловленную различными теоретическими подходами к оценке показателя «финансовые вложения». Участники секции активно включились в обсуждение и высказали единое мнение о том, что оценка, основанная на юридическом подходе, зачастую заложенная в действующих нормативных документах, далеко не всегда отражает реальное экономическое содержание операций.

Тематика сразу трех докладов была обусловлена распространением международных стандартов финансовой отчетности. Так, *Н. В. Генералова* (Санкт-Петербургский государственный университет) затронула вопросы конвергенции национальных учетных стандартов и МСФО, особо отметив, что методологической основой данного процесса должны выступать концептуальные основы формирования финансовой отчетности, а не отдельные учетные объекты или операции. В выступлении *Вит. В. Ковалева* (Санкт-Петербургский государственный университет) сформулирована проблема нахождения разумного компромисса в отношении конъюнктурных и экономических аспектов процесса перекладки отчетности из форматов РСБУ в форматы МСФО или ГААП США. Коллеги из Молдавской экономической школы *В. Цуркану* и *И. Голочалава* (Молдавская экономическая академия) затронули аспекты учета сложных финансовых инструментов, одного из самых дискуссионных объектов, регулирование которого в МСФО и во многих национальных системах подвергается постоянному пересмотру.

Весьма огорчительным для участников конференции стало то обстоятельство, что французский профессор *Жан-Лу Дего* (Университет Бордо) в последний момент был вынужден отменить свой приезд по состоянию здоровья и не смог лично представить свой доклад на тему «Использование матриц и графов для управления консолидированной отчетностью и другими формами отчетности», в котором исследуются: 1) применение математического инструментария в бухгалтерии, в том числе матричный учет, предложенный еще *В. В. Леонтьевым*; 2) векторная структура пространства двойной бухгалтерии; 3) использование линейной алгебры и графиков в группах; использование цепей Маркова в группах; 4) оптимизация структуры на основе абсолютной симметрии.

Участники секции «**Профессия бухгалтера**» уделили внимание вопросам профессиональной сертификации и общественного облика бухгалтера. Секция была открыта докладом *Жозе Варгас-Эрнандеса* (Университет Гвадалахары) о прошлом, настоящем и будущем квалификации «общественный бухгалтер». Докладчик отмечал, что изменения в профессиональном бухгалтерском образовании должны происходить в условиях постоянного взаимодействия с практикой, с тем чтобы направить соответствующие исследовательские процессы на новые услуги, порождаемые прогрессом. Мексиканский профессор особенно подчеркивал роль этических обязательств в бухгалтерской профессии. В развитие проблематики профессиональной сертификации выступила *А. В. Озеран* (Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана), был поднят вопрос о месте и роли высшего образования в сфере подготовки бухгалтеров. Докладчик отметила, что высшее образование по специальности «Учет и аудит», к сожалению, не всегда обеспечивает выпускников необходимыми в современных условиях хозяйствования знаниями и умениями. Это, в свою очередь, не гарантирует работодателю получение высококвалифицированного специалиста, что и стало предпосылкой появления на рынке Украины широкого спектра международных программ профессиональной сертификации. Участники секции единодушно отметили, что сертификация бухгалтеров защищает и повышает статус профессии.

Несомненно, запомнилось выступление *И. Н. Львовой* (Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет), посвященное раскрытию образа бухгалтера в литературе. Лейтмотивом доклада стала работа *Я. В. Соколова* «Образ бухгалтера в литературе и кино». Докладчик отметила, что в дискуссиях конца XIX — начала XX в. был сформирован об-

раз бухгалтера, облеченного общественным доверием, и высокопрофессионального участника коммерческой деятельности, в то время как в современном мире отношение к человеку учетной профессии далеко не всегда является положительным. Участники секции единогласно приняли предложение о необходимости повышения престижа профессии.

Секция «**Бухгалтерская лингвистика**» собрала в аудитории докладчиков и слушателей, остро болеющих за вопросы понятийного аппарата бухгалтерского учета. Широкий резонанс вызвал доклад заслуженного экономиста РФ *А. С. Бакаева*. По мнению докладчика, отсутствие единых согласованных подходов в отношении трактовки соответствующих англоязычных терминов и понятий может привести к неадекватному их применению. Несмотря на то что уже более двадцати лет в России ведутся разговоры о необходимости применения международных стандартов, нет работ о практическом использовании многих понятий, заложенных в МСФО. Докладчик указал на необходимость терминологической упорядоченности в условиях, когда в соответствии с требованиями ФЗ «О бухгалтерском учете» разработка проектов федеральных стандартов должна производиться органами негосударственного регулирования. В развитие данной тематики в докладе *М. О. Козловой* (Житомирский государственный технологический университет) было выдвинуто предложение сформулировать специфические требования к терминам бухгалтерского учета. Докладчик подчеркнула, что отдельно следует рассмотреть пути терминообразования в бухгалтерском учете, особенно заимствования и англицизмы, поскольку на современном этапе именно они являются основным инструментом терминообразования. Иную точку зрения высказал *О. В. Долгополов* (Магнитогорский государственный технический университет им. Г. И. Носова), по мнению которого бухгалтерская терминология в силу своей специфики не может быть стандартизирована — она может быть только систематизирована и унифицирована. Этим целям служат словари бухгалтерских терминов, толковые и энциклопедические словари. Слушатели и докладчики были едины в выводах о необходимости серьезных и масштабных исследований проблематики некорректности перевода учетно-экономической терминологии как основной причины коммуникативных неудач.

На секции «**Бухгалтерский учет, государство и социальная среда**» дискуссия проходила в двух направлениях. Первое направление выступлений было посвящено бухгалтерскому учету человеческого капитала и представлено в докладах *А. Багенска* (Белостокский технологический университет) и *Н. А. Борейко* (Полоцкий государственный университет). Так, А. Багенска акцентировала внимание участников конференции на растущих информационных потребностях общества, необходимых для эффективного управления человеческим капиталом в «эпоху экономики, основанной на знаниях», и продемонстрировала задачи по отражению человеческого капитала в рамках бухгалтерского учета. В числе последних была названа выработка критериев и методов оценки, позволяющих оценить степень эффективности инвестиций в человеческий капитал. Докладчица из Республики Беларусь представила вниманию присутствовавших на секции систематизированную структуру интеллектуальной собственности, достаточно полно отражающую состав объектов с учетом сложившейся современной практики и требований действующего законодательства.

Второе направление секции было представлено рядом докладов ученых из Италии, Франции, Китая и России. Докладчик *Н. Т. Лёз* (Гренобльская школа бизнеса) отметил особую роль бухгалтерского учета как стратегического инструмента контроля в централизованной и плановой экономике. *Д. А. Львова* (Санкт-Петербургский государственный университет) предприняла попытку установить соответствие современной модели государственного учета активов информационным запросам пользователей бюджетной отчетности и сформулировать направления ее совершенствования. Доклад *Л. Сунь* (Фуданский университет Шанхая) был посвящен реформе и перспективному развитию государственного бухгалтерского учета в Китае. Участники секции подчеркнули, что в настоящее время бухгалтерский учет является не просто техникой учета, необходимой для отражения экономической деятельности, но и способом создания и поддержания в государстве и обществе порядка.

Возрастающее внимание к проблеме сохранения природных ресурсов и охране окружающей среды в мировом сообществе обусловило целесообразность обособления секции «**Бухгалтерский учет недр и окружающей среды**». Участники были едины в том, что для учета таких специфических объектов, как недра, земля, вода и другие природные ресурсы, необходимо разрабатывать специальные подходы, которые позволили бы охватить всю многогранность этих объектов. Российские, украинские и белорусские коллеги констатировали проблему недостаточной проработанности данной области бухгалтерского учета, во многом обусловленную его «молодостью». Так, *Е. А. Шелухина* (Северо-Кавказский федеральный университет) отметила, что и по сей день экологический учет находится на этапе зарождения. На несоответствия в правовом и бухгалтерском регулировании объектов недропользования обратили внимание представители Горного университета *Н. В. Паишевич* и *Т. А. Тарабарина* (Национальный минерально-сырьевой университет), представившие обстоятельный анализ действующей системы учета и оценки этих учетных объектов в Российской Федерации.

Участники Круглого стола «**Бухгалтерский учет и статистика**» *М. Л. Пятов*, *Н. А. Смирнова*, *С. Н. Карельская*, *Е. И. Зуга* (Санкт-Петербургский государственный университет) привлекли внимание ученых к работам профессора *Я. В. Соколова*, посвященным взаимодействию учета и статистики. Несколько докладов на секции было посвящено актуальным вопросам национального статистического учета (*Р. А. Валкаускас*, Вильнюсский университет; *И. Н. Попова*, Санкт-Петербургский государственный университет), гармонизации статистического и бухгалтерского учета (*С. Е. Егорова*, Псковский государственный университет; *Т. Н. Романюк*, Белорусский государственный экономический университет). Необходимо отметить солидарность участников Круглого стола в мнении о том, что для обоснования направлений устойчивого развития хозяйствующего субъекта недостаточно только внутренней информации, формируемой бухгалтерским учетом, требуется использование данных статистики: 1) о макросреде организации, характеризующейся структурой и механизмом функционирования рыночной экономики в целом; 2) о микросреде, анализ которой представляет собой оценку рыночной ситуации с учетом особенностей предприятия. *М. Л. Пятов* (Санкт-Петербургский государственный университет) отметил также, что сегодня следует говорить не о бухгалтерском и статистическом учете как самостоятельных областях информационной деятельности, а об учете в целом.

Следует отметить, что к конференции было выпущено несколько изданий: традиционный сборник тезисов докладов на русском и английском языках [2]; монография с одноименным конференцией названием, в которую вошли доклады, отобранные научным комитетом конференции [3]. Также вышло в свет второе издание книги памяти *Я. В. Соколова*. В него включены наиболее яркие статьи ученого, полная библиография (после уточнений включающая 722 работы), воспоминания многих знавших его людей, уникальные фотографии [4].

Третьи Соколовские чтения планируется провести в 2015 г.

## Литература

1. *Львова Д. А.* Соколовские чтения: взгляд из прошлого в будущее: международная конференция // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2011. Вып. 2. С. 164–168.
2. *Бухгалтерский учет: взгляд из прошлого в будущее: Тезисы докладов международной научной конференции II Соколовские чтения* / под ред. В. В. Ковалева, В. Я. Соколова, Д. А. Львовой. СПб.: Издат. центр экон. ф-та, 2013. 466 с.
3. *Бухгалтерский учет: взгляд из прошлого в будущее* / З. Ф. Валкаускас, Н. В. Генералова, М. М. Гурская и др.; под ред. В. В. Ковалева, В. Я. Соколова, Д. А. Львовой. СПб.: Издат. центр экон. ф-та, 2013. 324 с.
4. In memoriam: Ярослав Вячеславович Соколов (1938–2010) / сост. И. И. Елисеева, А. Л. Дмитриев. 2-е изд., испр. и доп. СПб.: Нестор-История, 2012. 508 с.

Статья поступила в редакцию 26 июня 2013 г.

## АННОТАЦИИ

УДК 330.342.14

Протасов А. Ю. **Системные циклы накопления Дж. Арриги и длинные волны инфляции** // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5. 2013. Вып. 3. С. 3–24.

Статья посвящена исследованию динамики инфляции в мировой экономике за последние пятьсот лет. На основе эмпирического анализа выявлена долгосрочная циклически-волновая динамика инфляции. Опираясь на аналитически необычную и панорамную интерпретацию исторического развития капитализма как волнообразно достраивающуюся систему контроля над рынками и политикой государств, представленную итальянским экономистом и историческим социологом Дж. Арриги, автор обосновывает логику смены долгосрочных трендов инфляции. С помощью анализа концепции системных циклов накопления показано, что борьба за власть и ресурсы между ведущими центрами накопления капитала и государствами посредством финансовых экспансий порождает мощные перераспределительные конфликты и структурные диспропорции, которые выступают факторами длинных волн инфляции.

*Ключевые слова:* инфляция, волны, циклы, накопление, система, экономическая политика, власть, экономическая структура, диспропорции, распределение, конфликты, рынок.

УДК 338.22.01

Пахомова Н. В., Некрасова Е. А. **Конкурентная политика и развитие антимонопольного регулирования в России** // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5. 2013. Вып. 3. С. 25–36.

Статья посвящена изучению изменений, вносимых в систему государственного регулирования в ходе последовательного принятия трех «антимонопольных пакетов», и их воздействию на динамику конкурентной ситуации в России в период с 1991 г. по настоящее время. Специальное внимание уделено анализу конкурентной политики в посткризисный период и оценке вектора предполагаемых изменений на основании «дорожной карты» «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики». Предложены возможные уточнения в оценку конкурентной среды антимонопольными органами, обоснованы выводы о целесообразности сужения круга вопросов, находящихся в ведении антимонопольной службы и более детальной проработки «дорожной карты» развития конкуренции в части использования индекса PMR для оценки эффективности государственного регулирования. Представлены рекомендации по применению зарубежного опыта, в том числе Евросоюза, для улучшения состояния конкуренции при специальном учете того обстоятельства, что сбалансированная конкурентная политика призвана стать важным условием формирования в стране инновационной экономики.

*Ключевые слова:* антимонопольное законодательство, конкуренция, конкурентная политика, посткризисное развитие экономики.

УДК 330.8

Маккლოსки Д. **Экономика с человеческим лицом, или гуманомика** // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5. 2013. Вып. 3. С. 37–40.

В статье ставится задача критически рассмотреть генезис того экономического порядка, который связывается с капитализмом и рынком. Основная идея состоит в том, что развитые страны и современный мир в целом стали богатыми благодаря не накоплению капитала, эксплуатации или развитию системы частных прав собственности, а распространению особых буржуазных добродетелей: предприимчивости и готовности создавать инновации, проверяемые рынком. Автор предлагает называть гуманомикой междисциплинарную область экономического знания, включающую в экономический дискурс вопросы добродетелей, этики и достоинств буржуа, которые игнорируются в рамках стандартных подходов, но без которых затруднительно объяснить богатство современного мира.

*Ключевые слова:* рынок, экономическая история, буржуа, добродетели, инновации.

УДК 330.83+519.813.3

Кудрявцев А. А. **Санкт-Петербургский парадокс и его значение для экономической теории** // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5. 2013. Вып. 3. С. 41–55.

Статья посвящена Санкт-Петербургскому парадоксу, которому в сентябре 2013 г. исполняется 300 лет. Он сыграл ключевую роль в развитии нескольких научных сфер, особенно в области экономической теории (прежде всего, теории ожидаемой полезности, принципа убывающей предельной полезности и ряда других гипотез и теорий), а также финансового моделирования. Хотя многие авторы на протяжении долгих лет дискуссии не осознавали экономического содержания данной проблемы, они предложили ряд подходов, которые имели и до сих пор имеют решающее значение для формирования современной точки зрения на принятие экономических решений в условиях неопределенности. Особую важность при этом играют приложения на финансовых рынках, связанные с обоснованием тех или иных финансовых операций.

*Ключевые слова:* Санкт-Петербургский парадокс, ожидаемая полезность, предельная полезность, финансовое моделирование.

УДК 330.8

Дмитриев А. Л. **В. И. Борткевич в Санкт-Петербургском университете (к 145-летию со дня рождения)** // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5. 2013. Вып. 3. С. 56–64.

В статье рассматриваются первые шаги научной деятельности выдающегося отечественного ученого-экономиста, питомца Санкт-Петербургского университета Владислава Иосифовича Борткевича (1868–1931), снискавшего всемирную известность как статистика. В научный оборот вводятся новые архивные материалы, связанные с петербургским периодом его жизни и деятельности. Отмечается роль Университета в его становлении как ученого. Статья приурочена к 145-летию со дня рождения В. И. Борткевича.

*Ключевые слова:* история экономической мысли, история статистики, демография.

УДК 330.8

Кирилловская А. А. **Эволюция представлений о теоретических основах экономической политики в отечественной и немецкой литературе** // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5. 2013. Вып. 3. С. 65–73.

Глобальный экономический кризис, обостривший целый ряд экономических проблем, вывел на первый план вопросы, связанные с реализацией экономической политики. Однако анализ работ современных авторов показывает, что до сих пор не существует единой точки зрения о том, что же представляет собой экономическая политика, каково её место в экономической науке; нет согласия авторов о её содержании, структуре, инструментах и методах. Всё это делает особенно актуальным обращение к теоретическим исследованиям отечественных и зарубежных авторов XIX — начала XX в. Исследование и классификация подходов к изучению экономической политики научных школ прошлого позволит использовать целостный подход и определенную синергию от применения её инструментов в разных экономических задачах.

*Ключевые слова:* экономическая политика, историческая школа, laissez-faire.

УДК 336.02

Мотовилов О. В., Лукашов Н. В. **Венчурное финансирование в России и его налоговое стимулирование** // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5. 2013. Вып. 3. С. 74–82.

В статье рассматривается ряд проблем становления инфраструктуры венчурного рынка, в том числе причины низкого интереса частного капитала к участию в формировании создаваемых при поддержке государственных средств венчурных фондов. Анализируется возможность участия в этих фондах в рамках существующих экономических и юридических условий индивидуальных и институциональных отечественных инвесторов. Обсуждается целесообразность предоставления налоговых льгот фирмам, инвестирующим денежные средства в венчурные фонды. В статье предложена специализированная модель выставления налоговых преференций для частных венчурных инвесторов.

*Ключевые слова:* венчурные фонды, индивидуальные и институциональные инвесторы, паевые инвестиционные фонды, корпоративное венчурное финансирование, налоговые льготы, венчурное инвестирование, ставка дисконтирования.



УДК 338.2

Спиридонова Е. А. **Ключевые направления оптимизации процесса коммерческого использования интеллектуальной собственности** // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5. 2013. Вып. 3. С. 83–94.

Статья посвящена идентификации возможности повышения эффективности коммерческого использования интеллектуальной собственности в качестве нематериального актива. Представлен содержательный анализ специфики планирования вертикального трансферта интеллектуальной собственности, определены ключевые решения, принимаемые в рамках менеджмента интеллектуальной собственности, а также идентифицированы некоторые параметры в контексте моделей EVA и ROV, выступающие определяющими факторами в рамках процесса коммерциализации.

*Ключевые слова:* коммерциализация интеллектуальной собственности, стратегическое управление интеллектуальной собственностью, управление стоимостью компании.

УДК 378.1

Халин В. Г. **Системы вознаграждения и академических контрактов профессоров Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе и Санкт-Петербургского государственного университета** // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5. 2013. Вып. 3. С. 95–109.

Материал, проанализированный в статье, приобретает особую актуальность, если рассматривать его в контексте стратегических целей развития российской высшей школы, сформулированных в Указе Президента России от 7 мая 2012 г. № 599. Особое внимание автор уделяет характеристике систем управления университетами и особенностей их взаимодействия с академическим персоналом с точки зрения повышения качества и конкурентоспособности профессорско-преподавательского состава на мировом рынке образовательных услуг. Рассмотрены механизмы мотивации и социальной политики поддержки профессоров, а также условия труда, найма, академической карьеры и отбора академического персонала в данных университетах. Сформулированы и обоснованы предложения по совершенствованию систем вознаграждения и академических контрактов для профессорско-преподавательского состава МГУ им. М. В. Ломоносова, СПбГУ и других системообразующих вузов России.

*Ключевые слова:* профессор университета, учебная и научная работа профессора, заработная плата профессора, академический контракт, льготы и пенсионное обеспечение, реформирование высшей школы, эффективность и качество образования.

УДК 338.24.021.8+378.1

Алпатов Г. Е. **Как повысить рейтинги российских вузов** // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5. 2013. Вып. 3. С. 110–117.

В статье анализируется устройство управления университетами в США в сравнении с дореволюционной Россией. Предлагается набор мер по реформированию управления для повышения качества обучения и подготовки преподавателей, что приведет к повышению международных рейтингов наших университетов. Среди них: замена пересдач экзаменов повторным обучением, деление педагогической карьеры на конкурсную и постоянную части. Показано, что основным принципом управления должна стать независимость преподавателя от администрации, построенная на невозможности увольнения тех, кто достиг успеха в научной деятельности. С помощью демократического контроля преподавателей за действиями администрации достигается инициативное развитие кафедр и факультета и обеспечивается провозглашенная в Болонской декларации независимость университета и его руководства, необходимая для эффективного развития учебной и научной деятельности.

*Ключевые слова:* управление вузами, реформа образования, независимость и автономия университетов, рейтинги университетов.

УДК 336.2+336.02

Евневич М. А. **Консолидированная группа налогоплательщиков как институт холдингового типа** // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5. 2013. Вып. 3. С. 118–128.

Статья посвящена развитию правового регулирования холдингов в России с учетом вступивших в силу нововведений в Налоговый кодекс, в соответствии с которыми введено понятие консолидированной группы налогоплательщиков (КГН) и уточнено понятие взаимозависимых лиц, причём оба

этих понятия с экономической точки зрения в некоторой степени близки понятию холдинга, однако понятие КГН уже, а взаимозависимых лиц — шире понятия холдинга. Для холдингоподобных объединений вводится особый налоговый контроль, носящий в том числе антиоффшорный характер. Одновременно вводятся меры, стимулирующие фактические холдинги к формализации.

*Ключевые слова:* холдинг, налогообложение, консолидированная группа налогоплательщиков, взаимозависимые лица, трансфертное ценообразование, налог на прибыль, оффшор, антиоффшорное регулирование.

УДК 368.01

Фаизова А. А. **Модель определения резерва по долгосрочному личному страхованию** // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5. 2013. Вып. 3. С. 129–133.

Для выполнения обязательств перед клиентами страховая организация формирует страховые резервы. От точности их определения зависят платежеспособность и финансовая устойчивость страховщика. Для обеспечения адекватности сформированного по отдельному договору страхового резерва принятым обязательствам необходимо его формирование по реальной норме доходности, отвечающей за размещение средств этого резерва. В статье предлагается использовать актуарные модели с конечным числом состояний, на основе которых строится модель страхового резерва. Особенностью представленной модели является также использование для расчета конкретного значения резерва системы дифференциальных уравнений Тиле. Специфика условий разных договоров долгосрочного личного страхования определяет множество соответствующих актуарных моделей. Полученные на основе теоретических моделей результаты могут быть использованы для решения ряда практических задач, в том числе для случаев применения подвижных шкал нормы доходности при размещении страховых резервов.

*Ключевые слова:* долгосрочное страхование, резервы по долгосрочному личному страхованию, модель с конечным числом состояний.

## ABSTRACTS

Protasov A. Yu. **System Accumulation Cycles of G. Arrighi and Long Waves of Inflation** // Vestnik St. Petersburg University. Ser. 5. 2013. Issue 3. P. 3–24.

*Protasov A. Yu.* — Phd in Economics, Associate Professor, Saint Petersburg State University, Russian Federation; e-mail: baikal-spb@yandex.ru

Article is devoted to the research on inflation dynamics in the world economy for the last five hundred years. On the basis of empirical analysis, long-term cyclic and wave dynamics of inflation is revealed. The author relies on analytically unusual and panoramic interpretation of historical development of capitalism presented by the Italian economist and historical sociologist G. Arrighi. Using a concept capitalism as a wavelly forming system which monitors markets and government policies, the logic of change of long-term trends of inflation is explained in the article. By the analysis of the system accumulation cycles concept it is shown that the race for power and resources between leading centers of capital accumulation and the states with financial expansions generates powerful redistributive conflicts and structural disproportions which act as factors of long waves of inflation.

*Keywords:* inflation, waves, cycles, accumulation, system, economic policy, power, economic structure, disproportions, distribution, conflicts, market.

Pakhomova N. V., Nekrasova E. A. **Competition Policy and Antitrust Regulation Development in Russia** // Vestnik St. Petersburg University. Ser. 5. 2013. Issue 3. P. 25–36.

*Pakhomova N. V.* — Doctor of Economics, Professor, Saint Petersburg State University, Russian Federation; e-mail: n.pakhomova@econ.pu.ru

*Nekrasova E. A.* — Post-graduate Student, Saint Petersburg State University, Russian Federation; e-mail: e.nekrasova@inbox.ru

The article investigates changes in the government regulation during the process of three “Antitrust packages of laws” adoption and their impact on dynamics of the competition situation in Russia since 1991 till present. The analysis of competition policy in the recovery period and supposed changes based on the road map “Competition development and antitrust improvement” is presented. The author offers some necessary changes for competition field assessment made by the Federal Antitrust. The necessity of limitation of the scope of issues regulated by the Federal Antitrust is proven. The more thorough elaboration of the road map of competition is considered as PMR index should be adapted as applied to the state regulation efficiency assessment. A summary of possible implementation of foreign experience (including the European one) in competition improvement for Russia in accordance with the important role of competition policy for innovative development of the country concludes the paper.

*Keywords:* Antitrust regulation, competition, competition policy, recovery economic development.

McCloskey D. **Economics with a Human Face, or Humanomics** // Vestnik St. Petersburg University. Ser. 5. 2013. Issue 3. P. 37–40.

*Deirdre McCloskey* — Professor of Economic Theory, History, English and Communications, University of Illinois, Chicago, the USA; e-mail: danila.raskov@gmail.com

McCloskey's paper aims at critically revealing the genesis of an economic order associated with the capitalism and the market. The key idea is that the developed countries and the contemporary world in whole became rich due to the spreading of bourgeois virtues- enterprise and the ability to create market-tested innovations, than due to the accumulation of capital, exploitation or development of the system of private property rights. The author suggests to call humanomics the interdisciplinary field of the economic knowledge that includes issues of virtues, ethics and dignity of bourgeois that are neglected in the framework of standard approaches but without which it is quite difficult to understand the wealth of the modern world.

*Keywords:* market, economic history, bourgeois, virtues, innovations.

Kudryavtsev A. A. **St. Petersburg Paradox and its Importance for Economics** // Vestnik St. Petersburg University. Ser. 5. 2013. Issue 3. P. 41–55.

*Kudryavtsev A. A.* — Doctor of Economics, Associate Professor, Saint Petersburg State University, Russian Federation; e-mail: kudr@AK1122.spb.edu

The paper is devoted to the Saint Petersburg paradox, which has its 300th anniversary in September 2013. This paradox has played a key role in the development of some scientific fields including Economics (first of all, the expected utility theory, the hypothesis of declining marginal utility and other approaches) and Financial Modeling. Although many researchers who had discussed this paradox have not recognized the economic nature of this problem, they offered some approaches, which are important for the modern view on economic decision-making under uncertainty. Some applications to financial markets (especially ones that motivate financial decision-making) are also very important.

*Keywords:* St. Petersburg paradox, expected utility, marginal utility, financial modeling.

Dmitriev A. L. **V.I. Bortkiewicz at the Saint Petersburg University (to the 145<sup>th</sup> Anniversary of the Birth of the Scientist)** // Vestnik St. Petersburg University. Ser. 5. 2013. Issue 3. P. 56–64.

*Dmitriev A. L.* — Phd in Economics, Associate Professor, Saint Petersburg State University, Russian Federation; e-mail: dmitr7171@mail.ru

The article is devoted to the first steps of scientific activity of the outstanding Russian scientist and economist, alumnus of St. Petersburg State University V. I. Bortkiewicz (1868–1931), which has won worldwide fame as a statistician. New archival materials related to the Petersburg period of life and work of the scientist are introduced for the scientific use. The role of the University in the development of V. I. Bortkiewicz as a scientist is signed.

The publication is devoted to the 145<sup>th</sup> anniversary of the birth of the scientist.

*Keywords:* history of economic thought, history of statistics, demography.

Kirillovskaya A. A. **Evolution of Ideas of Teoretical Foundations of Economic Policy in Russian and German Literature** // Vestnik St. Petersburg University. Ser. 5. 2013. Issue 3. P. 65–73.

*Kirillovskaya A. A.* — Assistant Professor, Saint Petersburg State University, Russian Federation; e-mail: akirillovskaya@mail.ru

The global economic crisis has exacerbated a number of economic problems brought to the fore questions related to the implementation of economic policy. However, the analysis of works of contemporary authors shows that up to now there is no single point of view about what economic policy constitutes, what its place in the economic science; the authors do not agree about its content, structure, tools, and techniques. All this makes particularly urgent to appeal to the theoretical studies of domestic and foreign authors of XIX — early XX centuries. The study and classification of scientific approaches to economic policies of old scientific schools will apply a holistic approach and synergies from the use of certain tools in various economic problems.

*Keywords:* economic policy, historical school, laissez-faire.

Motovilov O. V., Lukashov N. V. **Financing with Venture Capital in Russia and Tax Incentives for it** // Vestnik St. Petersburg University. Ser. 5. 2013. Issue 3. P. 74–82.

*Motovilov O. V.* — Doctor of Economics, Professor, Saint Petersburg State University, Russian Federation; e-mail: olegom2336@mail.ru

*Lukashov N. V.* — Phd in Economics, Associate Professor, Saint Petersburg State University, Russian Federation; e-mail: nvlukashov@mail.ru

The article discusses a number of problems of forming infrastructure for the venture market, including the reasons for the low interest of private capital to participate in the formation of the venture funds created with support of public funds. Opportunities for participation in these funds individual and institutional domestic investors in existing economic and legal conditions are analyzed. The feasibility of providing tax incentives to firms that invest money in venture capital funds is discussed. The article offers a specialized model of submission of tax incentives for private venture capital investors.

*Keywords:* venture funds, individual and institutional investors, mutual investment funds, corporate venture financing, tax incentives, venture capital investment, interest rate.

Spiridonova E. A. **Key Aspects of Optimization of Intellectual Property Commercialization** // Vestnik St. Petersburg University. Ser. 5. 2013. Issue 3. P.83–94.

*Spiridonova E. A.* — Phd in Economics, Associate Professor, Saint Petersburg State University, Russian Federation; e-mail: [spiridonova@yandex.ru](mailto:spiridonova@yandex.ru)

The article focuses on the main opportunities of increasing efficiency of commercialization of intellectual property as an intangible asset. The article provides analysis of specificity of strategic planning for the vertical transfer of intellectual property. Key decisions made within the process of intellectual property management are determined. EVA and ROV models are analyzed in terms of main value-drivers that influence the efficiency of intellectual property commercialization.

*Keywords:* commercialization of intellectual property, strategic management of intellectual property, value-based management.

Khalin V.G. **Systems of Remuneration and Academic Contracts for University Professors in the University of California, Los Angeles (UCLA) and St. Petersburg State University** // Vestnik St. Petersburg University. Ser. 5. 2013. Issue 3. P.95–109.

*Khalin V.G.* — Doctor of Economics, , PhD in Physics and Mathematics, Associate Professor, Saint Petersburg State University, Russian Federation; e-mail: [v.halin@spbu.ru](mailto:v.halin@spbu.ru)

The material in the article is reviewed from the perspective of strategic goals that were stated in the Russian President's Decree No. 599 of May 7, 2012. A special attention is given to description of management systems of two universities and to the characteristics of universities' interaction with the academic personnel in terms of improving quality and competitiveness of the faculty in the world market of educational services.

The article analyzes methods of personnel motivation and policies of social support adopted for university professors. The paper also reviews working conditions, academic careers and recruitment and qualification procedures for academic personnel in the universities. The article formulates a set of proposals improving the systems of remuneration and academic contracts for the faculty members in the leading universities of Russia (such as Moscow State University and St. Petersburg State University).

*Keywords:* University professor, educational and scientific work of university professors, system of remuneration for university professors, academic contracts, social benefits and pensions, reform of higher education, efficiency and quality of education.

Alpatov G.E. **How to Raise the Ratings of Russian Universities** // Vestnik St. Petersburg University. Ser. 5. 2013. Issue 3. P.110–117.

*Alpatov G.E.* — Doctor of Economics, Professor, Saint Petersburg State University, Russian Federation; e-mail: [alpatov07rambler.ru](mailto:alpatov07rambler.ru)

The paper analyzes management of universities in the U. S., compared with the pre-revolutionary Russia. The set of measures to reform the management is proposed to enhance the quality of learning and training of teachers, which will lead to raising of international rankings of our universities. Among them: replacement of re-examination by retraining, division of teaching career in two parts: work at a fixed term and tenure. It is shown that the basic principle of management should be independence of professors from administration based on the impossibility to dismiss those who have achieved success in research. By the democratic control over the actions of administration proactive development of departments and the faculty can be reached and as well as the university and its administration independence, as stated in the Bologna Declaration, that necessary for the effective development of educational and research activities.

*Keywords:* management of universities, reform of education, universities' independence and autonomy, ratings of the universities.

Evnevich M.A. **Consolidated Group of Taxpayers as a Holding-like Institution** // Vestnik St. Petersburg University. Ser. 5. 2013. Issue 3. P.118–128.

*Evnevich M.A.* — Phd in Economics, Senior lecturer, Saint Petersburg State University, Russian Federation; e-mail: [mari-aha@gmail.com](mailto:mari-aha@gmail.com)

The article is devoted to the development of legal regulation of holdings in Russia taking into account changes entered into force to the Tax Code. The Tax Code introduces the notion of a consolidated group of taxpayers and refines the notion of interdependent parties; and both of these are close to the notion of holding

from an economic point of view, however the notion of a consolidated group of taxpayers is more special, and the notion of interdependent parties is wider than the notion of a holding. Special tax control with anti-offshore orientation is established for interactions of holding-like groups of companies. At the same time, measures motivating holding-like companies to be legally registered are imposed.

*Keywords:* holding, taxation, consolidated group of taxpayers, interdependent parties, transfer pricing, profit tax, offshore tax haven, anti-offshore regulation.

F a i z o v a A. A. **Model of Reserve for Long-Term Personal Insurance** // Vestnik St. Petersburg University. Ser. 5. 2013. Issue 3. P. 129–133.

*Faizova A. A.* — Assistant professor, Saint Petersburg State University, Russian Federation; e-mail: a.faizova@econ.pu.ru

In order to fulfill its liabilities, an insurance company forms insurance reserves. Its solvency and financial credibility depends on how precisely these reserves are calculated. It is essential to form reserve based on the actual rate of return, corresponding to investment of funds. In this article a multiple state model is considered as a foundation for calculating the reserve size. One of the features of this model is that Thiele differential equations are used for calculating the value of reserve at each moment of time. Specific conditions of different long-term personal insurance contracts lead to various corresponding actuarial models. Results obtained via theoretical models are applicable in many practical cases, including usage of flexible scale of rate of return for investment of insurance funds.

*Keywords:* long-term insurance, long-term personal insurance reserve, multiple state model.

## CONTENTS

### **Economic Theory**

*Protasov A. Yu.* System Accumulation Cycles of G. Arrighi and Long Waves of Inflation ..... 3

### **Socio-Economic Problems of Russia**

*Pakhomova N. V., Nekrasova E. A.* Competition Policy and Antitrust Regulation Development in Russia..... 25

### **History of Development of Economy and Economic Thought**

*McCloskey D.* Economics with a Human Face, or Humanomics ..... 37

*Kudryavtsev A. A.* St. Petersburg Paradox and its Importance for Economics..... 41

*Dmitriev A. L.* V.I. Bortkiewicz at the Saint Petersburg University (to the 145<sup>th</sup> Anniversary of the Birth of the Scientist)..... 56

*Kirillovskaya A. A.* Evolution of Ideas of Teoretical Foundations of Economic Policy in Russian and German Literature ..... 65

### **Finance, Credit, Insurance**

*Motovilov O. V., Lukashov N. V.* Financing with Venture Capital in Russia and Tax Incentives for it 74

### **Theory and Practice of Management**

*Spiridonova E. A.* Key Aspects of Optimization of Intellectual Property Commercialization ..... 83

### **Problems of Russian Education**

*Khalin V. G.* Systems of Remuneration and Academic Contracts for University Professors in the University of California, Los Angeles (UCLA) and St. Petersburg State University..... 95

*Alpatov G. E.* How to Raise the Ratings of Russian Universities ..... 110

### **Materials for the Lecturers**

*Evnevich M. A.* Consolidated Group of Taxpayers as a Holding-like Institution..... 118

### **Short Scientific Reports**

*Faizova A. A.* Model of Reserve for Long-Term Personal Insurance..... 129

### **Current Scientific Events**

*Generalova N. V., Dyukina T. O., Sokolova N. A.* International Academic Conference “Financial Accounting: Outlook from the Past to the Future” (Second Sokolov’s Readings) ..... 134

Abstracts ..... 147