

ТЕОРИЯ МНОГОУРОВНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

В статье предпринята попытка рассмотреть теорию качественной неоднородности ресурсов, разработанную академиком Ю.В. Яременко, в контексте новой парадигмы экономической теории, выдвигаемой в рамках неoinституционализма. Показана возможность исследования проявлений качественной неоднородности хозяйственных благ как на микроуровне, что является предметом «теории специфических активов» (одно из названий новой институциональной экономической теории), так и на макроуровне в рамках теории межуровневых взаимодействий. Делается вывод о том, что существует ряд точек соприкосновения между теорией Ю.В. Яременко и новой институциональной теорией, особенно при разработке практических макроэкономических моделей, играющих роль научного прогноза в экономической политике.

В настоящее время большинством исследователей признается необходимость синтеза, взаимосвязанного или, по крайней мере, дополняющего изложение и развитие разных экономических теорий. В условиях ускоряющегося расширения объема экономических знаний и отсутствия явного господства в научных кругах той или иной парадигмы существует насущная потребность в сравнительном анализе теоретических построений, классификации их аксиоматики и предметной области. Для формирования экономической идеологии и политики весьма важно, чтобы многообразие теоретических концепций, разрабатываемых в рамках различных парадигм, было упорядочено и структурировано, поскольку «существующие (фрагментарные) направления в экономической науке не могут дать ответа на многие сложные проблемы переходной экономики» [1, с. 6].

Одним из примеров объединения различных течений экономической мысли служит неоклассический синтез традиционной микроэкономики и кейнсианской макроэкономики, предпринятый П. Самуэльсоном. В настоящее время позиции неоклассики в нарастающей степени корректируются под влиянием бурного развития неoinституциональной экономической теории и даже интегрируются с ее положениями. В связи с этим в научных кругах обсуждается возможность «неoinституционального синтеза» главенствующих направлений экономической теории в контексте фундаментальной роли различного рода институтов в хозяйственной жизни общества.

Рассматриваемые ниже теории многоуровневой экономики Ю.В. Яременко и трансакционных издержек О.И. Уильямсона составляют весьма существенный пласт отечественной и иностранной экономической мысли. На наш взгляд, теорию Яременко интересно соотнести с наиболее перспективными и быстро развивающимися парадигмами современной экономической науки, а не только «погружать» в контекст глобального спора между нео- и постклассической традициями, как это обстоятельно выполнил Р.С. Дзарасов [2]. Представляется, что решению многочисленных проблем современной экономики помогло бы взаимодополняющее использование категорий специфических активов и разнокачественных ресурсов и соответственно теорий специфических активов и межуровневых взаимодействий. Авторы предлагают читателям некоторые размышления по поводу интеграции отечественных и зарубежных научных концепций.

Взаимодополняемость теории многоуровневой экономики и нового институционализма. Как часто бывает в науке, практически в одно и то же время – в начале 80-х годов XX в. – появились работы, посвященные исследованию неоднородности используемых в хозяйстве ресурсов. Это монография Ю.В. Яременко «Структурные изменения в социалистической экономике», вышедшая в свет в 1981 г. и переизданная без сокращений в 1997 г. под названием «Теория и

методология исследования многоуровневой экономики» [3]¹, и книга О.И. Уильямсона «Экономические институты капитализма», впервые опубликованная в 1985 г. и вышедшая в России на русском языке в 1996 г. [4]². С помощью детального анализа разных сторон неоднородности были сформулированы выводы, которые до сих пор сохраняют фундаментальное значение для развития научной мысли. В обеих работах ставились задачи исследования принципов формирования экономической среды (причем в одной на макроуровне, в другой на микроуровне), хотя подходы, используемые авторами, были весьма различны и полученные выводы казались отдаленными от общепринятых направлений исследования [5, с. 10].

Необходимо сразу отметить, что используемые в теориях многоуровневой экономики и транзакционных издержек термины – *разнокачественные ресурсы* и *специфические активы* – в языковом смысле являются синонимами. И тот, и другой означает наличие таких свойств продукта, которые в отличие от физических характеристик являются зависимыми от экономической среды. Однако их определения различаются по предметному охвату. У Уильямсона специфические активы (*specific assets*) – это те, которые имеют особую ценность при выполнении конкретного контракта [4, с. 52]. Новая институциональная теория исследует микроуровень; она ставит своей задачей формирование нового всеохватывающего экономического языка. Как говорит Уильямсон, «теория транзакционных издержек есть исследование специфических активов» [4, с. 110]. Для Яременко понятие *разнокачественные ресурсы* является микроэкономическим основанием для выявления технологической многоукладности на макроуровне, и сама теория многоуровневой экономики посвящена исследованию структурного строения народного хозяйства в целом.

Рассмотрим подробнее категории специфичности и разнокачественности.

Критерий классификации специфических ресурсов в рамках институционализма. Среди материальных и нематериальных специализированных активов выделяются ресурсы, специфичные:

- по пространственному расположению: порты, шахты, аэродромы и т. п.;
- по времени функционирования актива (многие активы могут быть использованы только в данный определенный момент);
- по структурным характеристикам (узкоспециализированное оборудование и др.).

Эта внеэкономическая специфика в институционализме является материально-вещественной основой для дальнейшего рассмотрения экономического критерия специфичности актива. Если ценность и эффективность ресурса при данном варианте его использования выше, чем при любом другом, то он будет называться *специфическим* в отличие от общего, или универсального, который оплачивается одинаково как в данной организации, так и в любой другой, в том числе и на открытом рынке. Специфическим активам (например высокоспециализированному оборудованию) при ликвидации предприятия очень трудно найти альтернативное применение или продать их, передислоцировать.

Взаимозависимые и уникальные ресурсы называются *интерспецифическими*. Именно долговременный «отношенческий» контракт по поводу интерспецифических ресурсов образует ядро фирмы. Если данное предприятие перестанет существовать, то свободный рынок уже не в силах дать равноценную замену тем ресурсам, с которыми в настоящее время взаимодействует специфический актив. Ценность ресурсов при распаде их коалиции снижается. Таким образом, термин «специфический актив» отражает экономическую характеристику продукта во взаимосвязи с внешними условиями его использования. В рамках неоклассики размеры фирмы определяются предельной эффективностью использования ресурсов, которые для

¹ Ссылки в статье приводятся по последнему изданию.

² Ссылки в статье приводятся по русскому изданию.

функционирования механизма определения предельных величин должны быть универсальными.

Для Уильямсона специфические активы, точнее их «степень специфичности», является наиболее важным параметром при сравнительной оценке трансакций. Так как другого, абсолютного измерения уровня затрат на проведение трансакций не существует, специфические активы являются определяющим, аксиоматическим моментом теории трансакционных издержек. Существует даже термин «трансакционно-специфические активы» [4, с. 74]. Неуниверсальные (специфические) активы позволяют фирме получать прибыль, большую по сравнению с фирмами, не обладающими данным специфическим активом.

Критерии качественных и массовых ресурсов. В теории многоуровневой экономики с самого начала исследуются не просто качественные физические различия между ресурсами³, но степень и структура их экономической неоднородности по некоторой линейной технологической шкале в неразрывной связи с проблемой темпов экономического роста. Несмотря на абстрактный характер определения шкалы качеств ресурсов, технологическая характеристика определена в ней достаточно ясно и позволяет в дальнейшем анализировать структурные изменения на макроуровне. Как отмечает Яременко: «В ..экономике... имеются отрасли с передовой технологией и ...сферы применения ручного труда... В непосредственной форме качественная категория ресурсов определяется техническим уровнем средств производства и квалификацией рабочей силы, используемых в целях воспроизводства ресурсов. В конечном же счете это связано с длительностью подготовительного цикла, предшествующего моменту вовлечения ресурсов в производство. Подготовительный цикл охватывает формирование квалифицированной рабочей силы, проектирование и освоение необходимого оборудования, создание материалов с требуемыми характеристиками. Количество времени, необходимое для создания предварительных условий воспроизводства качественных ресурсов, определяется ограниченностью ресурсов в пределах какого-либо фиксированного периода экономического развития» [3, с. 29]. Технологическая шкала для разнокачественных ресурсов содержит в себе помимо различий, связанных с использованием ресурса в настоящем, еще и особенности его воспроизводства в прошлом и будущем. Именно этот аспект основной категории позволяет логически построить макроэкономическую нормативную модель народного хозяйства.

Следующей логической итерацией, собственно и осуществляющей переход на макроуровень, является использование агрегированных категорий – *качественных и массовых ресурсов*. *Качественные ресурсы* по своим параметрам сосредоточены на верхнем уровне технологической шкалы, *массовые* – на нижнем. При этом категории охватывают весь спектр ресурсов, используемых в той или иной экономике, – как отечественного производства, так и импортные. Соответственно состав этих агрегатов меняется в связи с технологическим и институциональным развитием экономики.

Помимо собственно технологического определения разнокачественности ресурсов, используется и экономический критерий определения качества ресурсов в зависимости от характера их взаимодействия. Эти взаимодействия названы процессами *замещения и компенсации*. Процесс *замещения* определен как функция качественных ресурсов по замене массовых ресурсов в определенном воспроизводственном процессе. Процесс *компенсации*, наоборот, как функция массовых ресурсов по замещению качественных ресурсов.

³ «...В экономике ... ресурсы качественно неоднородны... Рабочая сила, оборудование, материалы имеют достаточно широкий и относительно стабильный диапазон качественных характеристик... Для рабочей силы имеются в виду образование и квалификация, для оборудования, материалов, энергоносителей – совокупность различных технических свойств» [3, с. 28].

Далее происходит логический переход от ресурсов к хозяйствующим субъектам – предприятиям, фирмам, – их производящим и потребляющим. Поскольку ресурсы рассматриваются в агрегированном виде, то и предприятия объединяются в *хозяйственные уровни*, представляющие собой «некоторые совокупности подразделений, близких по качественным характеристикам технологии, ресурсов и выпускаемой продукции...» [3, с. 40]. Процессы *замещения* и *компенсации* в свою очередь соответствуют выполняемым функциям *хозяйственного уровня* в единой макроэкономической системе распределения ресурсов. В результате произведенных логических итераций совершается переход от определенным образом аксиоматически заданной категории микроуровня – *разнокачественных ресурсов* – к макроэкономической модели, призванной описать структурно-технологическое развитие экономики. Соответственно название теории Яременко отражает основной предмет исследования – *межуровневые взаимодействия*.

В целом можно констатировать, что термины – специфические активы и технологически разнокачественные ресурсы – формируют, скорее, взаимодополняющее предметное поле. Поэтому существует возможность весьма плодотворного объединенного использования категорий специфичности и технологической разнокачественности факторов экономического развития. Такая объединенная система координат позволит проводить сравнительный анализ взаимодействия процессов специализации производства на микроуровне и макроэкономических механизмов замещения и компенсации в разных странах (см. например [6, с. 121]).

Разработка понятия технологической неоднородности позволяет говорить об экономическом смысле технологической шкалы, т. е. круга вопросов, связанных с научно-техническим прогрессом. До этого НТП рассматривался экономистами только в контексте макроэкономического роста, а на микроуровне был увязан с вопросом эффективности тех или иных технических нововведений. В теории многоуровневой экономики НТП присутствует в микроэкономическом предмете исследования как особая – технологическая – качественная характеристика ресурсов.

Подходы рассматриваемых теорий к стоимостной оценке ресурсов. Этот вопрос является одним из основных для экономической науки, непосредственно соприкасаясь с проблемой обобщения рассматриваемых концепций в рамках единой парадигмы. **Цена** специфических активов отклоняется от меновой стоимости аналогичных, но универсальных ресурсов как в сторону повышения, так и в сторону занижения. Однако и в том, и в другом случае экономический стимул к использованию специфических факторов производства заключается в получении за счет этих факторов **повышенной прибыли, или ренты**. Если цена специфического ресурса отклоняется от меновой стоимости в положительную сторону, то такой ресурс является более прибыльным по сравнению со стандартными ресурсами **для его владельца**. Если же отклонение – отрицательное, то данный специфический ресурс приносит повышенную прибыль **для предпринимателя или фирмы**, которая его нанимает или приобретает.

В частности, специфические человеческие активы приносят **дополнительную ренту** либо владельцу трудовых навыков – сотруднику, либо пользователю – фирме, либо им обоим. При этом в качестве обязательного условия, определяющего, что данный актив является специфическим, выступает факт уменьшения этой дополнительной ренты в случае разрыва трудовых отношений между данными конкретными сотрудниками и фирмой. Существование особенной экономической ценности данного работника для конкретной фирмы подчеркивал А. Маршалл в классическом труде «Принципы экономической науки»: «Точка зрения работодателя не отражает ... всех выгод предприятия, поскольку

существует еще одна их часть, относящаяся к его наемным работникам... Это *совокупная квазирента*, подлежащая разделу между различными лицами на предприятии на основе соглашения, дополненного обычаями и принципами справедливости... Так, начальник канцелярии коммерческого предприятия обладает знаниями о людях и положении вещей, которые он может за очень высокую цену продать в некоторых случаях для использования конкурирующими фирмами. В других же случаях такие знания имеют ценность лишь для предприятия, на котором он уже работает, и поэтому его уход, может быть, нанесет этому предприятию ущерб, сумма которого превышает его жалование, в то время как в каком-нибудь другом месте он не смог бы получить и половины своего жалования.» [7, с. 38-39].

Особенностью функции предложения специфического, редкого актива является крайняя ее неэластичность. Ее график близок к вертикальной линии (рис. 1). В долгосрочном периоде рента – это плата за факторы производства, использованные на данном предприятии без перемещения в другие сферы бизнеса. По сути, это рента – превышающая альтернативные издержки. В краткосрочном периоде наблюдается феномен так называемой квазиренты, т. е. рентоподобных платежей за ограниченные ресурсы. На рис. 1 величина ренты – это площадь фигуры OP^*E . Она равна экономической прибыли владельца актива, увеличенной на величину постоянных затрат. По-другому это называется выигрышем, излишком производителя или владельца специфического актива.

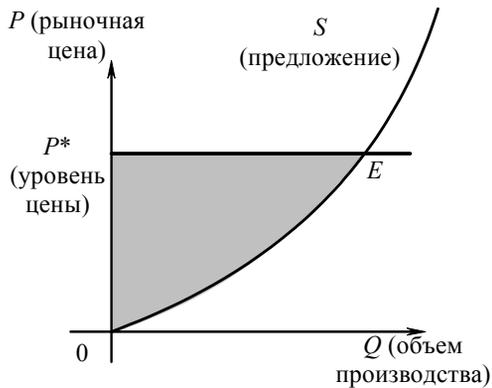


Рис. 1. Квазирента специфического актива

Другая стоимостная характеристика специфических активов тесным образом связана со степенью **риска инвестирования в специфический актив** (в случае вынужденной его реализации при ликвидации предприятия). Специфические активы имеют особую ценность при выполнении конкретного контракта; их цены отклоняются от стоимости использования в альтернативных производственных процессах. В современной экономической теории с помощью показателя дисперсии измеряется уровень риска, связанный с вложением средств в тот или иной актив [8]. В связи с этим общий уровень специфичности активов в той или иной экономике в целом на макроуровне близок по величине дисперсии цен на данный фактор производства:

$$\sigma^2 = \frac{\sum_{i=1}^{i=n} (p_i - \bar{p})^2}{n - 1},$$

где p_i – цена данного ресурса, \bar{p} – его меновая стоимость, n – количество таких ресурсов в экономике. Степень риска вложений в специфические активы и рента,

приносимая ими, образуют представление данных активов со стороны спроса и предложения.

Показатели специфичности активов и неопределенности взаимозависимы. Ключевым моментом в понимании значения в хозяйственной жизни специфических капиталовложений являются действия экономических агентов, осуществляющих инвестиции в транзакционно-специализированные активы, чтобы понизить параметрическую неопределенность процесса подбора контрагента, переводя ее в поддающийся учету показатель риска инвестиций в специфический актив: «Если предположить, что контракты реализуются по намеченному плану, то специализированные инвестиции часто позволяют снизить затраты. Однако такие инвестиции одновременно являются рискованными, так как созданные посредством них специфические активы не могут быть в случае прерывания или преждевременного расторжения контракта перемещены для использования в других проектах без ущерба для их экономической ценности. Инвестиции общего назначения не связаны с подобными трудностями...» [4, с. 107]. Следовательно, специфичность активов – это средство трансформации неопределенности как характеристики внешней для фирмы экономической системы в доступные (внутрифирменные) оценки показателя риска.

Таким образом, контрагенты стремятся преодолеть неопределенность путем особой организации контрактного процесса, превращая его в непрерывный. Как справедливо полагает Уильямсон, «выгоды от использования специализированных структур управления являются наибольшими для сделок, поддерживаемых инвестициями в транзакционно-специфические активы» [4, с. 117], при этом «специфичность активов, задействованных для реализации сделок, есть наиболее важная и значимая характеристика последних» [4, с. 104]. Итак, **специализированные инвестиции образуют материальную основу особенностей контрактного процесса в современной экономике**. Как мы видим, такой подход к инвестиционной деятельности существенно отличается от подходов, присутствующих в «мэйнстриме» или у классиков⁴, и близок к практике инвестиций в плановой экономике, что позволяет говорить о возможности использования отечественной науки для исследования современной рыночной экономики.

Инвестиции в специфические активы снижают будущие расходы, приносят дополнительную ренту, но существует риск низкой ликвидности неуниверсального актива в случае необходимости его реализации. Отсюда возникает основной вопрос **новой парадигмы**, родившейся в рамках теории транзакционных издержек, – об эффективности вложений в специфические активы с учетом фактора риска [4, с. 107].

Теория межуровневых взаимодействий, с одной стороны, исследует макроуровень (скорее, взаимосвязь микро- и макроэкономических изменений): «В задачи анализа и прогноза структуры народного хозяйства входит установление взаимосвязи между отраслевыми структурными сдвигами и важнейшими тенденциями изменения структуры хозяйства на микроуровне – внутри отраслей и предприятий», – считает Яременко [3, с. 165]. Вместе с тем она ставит задачей обоснование моделей макроэкономической политики. Для того чтобы «указать альтернативные пути изменения структуры и тем самым наметить общие контуры возможных вариантов структурной политики в будущем», необходимо опираться на «итоговые показатели народнохозяйственного прогноза» [3, с. 166].

Сравним новую парадигму теории транзакционных издержек с целевой установкой теории многоуровневой экономики – **моделированием структурных**

⁴ По Марксу, на «распределение товаропроизводителей и их средств производства между различными общественными отраслями оказывает влияние игра случая и произвол» [9, с. 368].

изменений с целью регулирования качественного и количественного роста экономики. Как следует из теории многоуровневой экономики, изменения структуры народного хозяйства лежат в основе количественного роста экономики: «Анализ ... позволяет сделать вывод о зависимости показателей темпов экономического развития от того способа, с помощью которого осуществляются структурные сдвиги ... Темпы ... роста являются вторичным показателем по отношению к ... сдвигам в структуре экономики.»

[3, с. 132]. Так как структура экономики отражает соотношения между разнокачественными ресурсами, моделирование изменений народнохозяйственных пропорций происходит с учетом структуры используемых ресурсов. По существу, это один и тот же вопрос, сформулированный для микро- и макроэкономики.

Что касается стоимостных характеристик разнокачественных ресурсов в понимании Яременко, то они связаны с особенностями плановой системы, в которой ценообразование на микроуровне было следствием выбранных приоритетов в формировании технологической структуры народного хозяйства и действия макроэкономических механизмов замещения и компенсации. Микроэкономическая категория ценности хозяйственных благ оказывается непосредственно связанной с социально обусловленной иерархией целей субъектов, принимающих участие в выработке стратегии экономического и политического развития страны.

Сравнительные характеристики подходов к неоднородности ресурсов приведены в табл. 1.

Место теории межуровневых взаимодействий среди других научных подходов. В экономической теории «совершенной конкуренции» исследуется рыночная структура с предопределенностью для каждого данного экономического агента параметров хозяйственной среды, в которой он работает, в частности цены сделки; предел вероятности повторного заключения контракта с одним и тем же лицом равен нулю, ведь «ни одна из сторон не имеет долгосрочной заинтересованности в транзакциях, у которых степень специфичности активов незначительна» [4, с. 338]. Механизмом управления контрактным процессом является конкурентный рынок. Поэтому сделки – одноразовые; юридически они оформляются в виде стандартизованного контракта с явно оговоренными обязательствами сторон и судебным контролем за их исполнением [10, с. 65]. Соответственно экономическая среда описывается моделью экономического равновесия по Вальрасу.

Чистое товарное производство есть экстремальная экономика, в которой преобладают универсальные ресурсы и активы и специфические общественно-экономические отношения, предполагающие максимальное распространение обмена с присущей ему денежной оценкой обмениваемых активов. В макроэкономическом плане такая экономика, характеризующаяся **технологической сбалансированностью и пропорциональностью**, в условиях господства универсальных активов выглядит как равновесная на всех рынках.

В современной экономике помимо универсальных ресурсов все более важное место занимают специфические, которые связаны с особой технологией производства. Заметную роль, главным образом для корпораций, играют нематериальные активы, которые в подавляющем случае практически не поддаются стандартизации и унификации. Среди материальных ресурсов специализированные инвестиции составляют большую часть постоянных издержек фирмы. Значительная доля переменных издержек также приходится на специфические ресурсы, хотя в этом виде затрат преобладают активы общего назначения.

**Сравнение подходов О.И. Уильямсона и Ю.В. Яременко
к неоднородности хозяйственных благ**

Аспект сравнения	Неоинституциональная теория	Теория многоуровневой экономики	Выводы
1. Используемые экономические категории	Специфические активы имеют особую ценность как для владельца, так и для пользователя	Разнокачественные ресурсы различаются по техническому уровню средств производства и квалификации рабочей силы, что в конечном счете связано с длительностью подготовительного цикла по вовлечению ресурсов в производство – т.е. по формированию квалифицированной рабочей силы, проектированию и освоению оборудования, созданию материалов с требуемыми характеристиками – которая определяется ограниченностью ресурсов на начало периода.	И тот, и другой термин на основе физических различий потребительских свойств актива выделяет общественные свойства, которые уже являются зависимыми от условий его экономического применения и воспроизводства
2. Подходы к классификации и содержанию категорий специфических активов и разнокачественных ресурсов	Классификация ресурсов по физическим свойствам. Экономическое содержание неоднородности раскрывается при анализе стоимости специфического актива	Экономический смысл разнокачественных ресурсов: 1) в определенной технологической шкале противопоставлены массовые и качественные ресурсы, что позволяет исследовать их взаимодействие в динамике; 2) противопоставление производится в агрегированных категориях с целью исследовать макроуровень; 3) неоднородность переносится с ресурсов на хозяйствующие субъекты – появляются хозяйственные технологические уровни, а также особые экономические отношения и процессы, опосредованные перемещением и использованием неоднородных ресурсов	Экономическое содержание специфических активов проявляется при исследовании проблем определения их стоимости. Экономическое содержание разнокачественных ресурсов отражается в особых экономических отношениях, связанных с технологической неоднородностью ресурсов
3. Подходы к стоимостной оценке неоднородности хозяйственных благ	Выделено на сегодняшний день два подхода. Один связан с оценкой риска вложений в специфический актив, другой с оценкой дополнительной ренты, связанной со специфическим характером актива	Проблема определения цены ресурса на микроуровне вторична по отношению к системе приоритетов, которая задает параметры для макроэкономических механизмов компенсации и замещения. Они в свою очередь определяют ценные ориентиры на микроуровне	Теория специфических активов существенно меняет взгляды на рыночное равновесие, следовательно, и на парадигму экономической науки. Теория многоуровневой экономики ставит проблему ценообразования на микроуровне в зависимости от макроэкономической (технологической, укладной) пропорциональности в экономике, которая имеет помимо прошлого и настоящего еще и момент прогноза, связанный с системой приоритетов
4. Основные парадигмы общей экономической теории	Основной вопрос – эффективность вложений в специфические активы с учетом фактора риска.	Основной вопрос – моделирование макроэкономических структурных изменений с целью регулирования качественного и количественного роста экономики	

Необходимо отметить, что потребительная стоимость специфического актива характеризует его не только непосредственно – по его качественным свойствам, – но и косвенно, поскольку она, по точному замечанию К. Маркса, «сама обладает специфически историческим характером» [11, с. 385]. Наличие специфических активов создает условия для превращения экономики в **технологически разнородную**. Рассмотрим основные ее характеристики.

Существенным для специфических активов является «внешний», или «побочный» эффект. Он возникает, когда инвестиции в данный актив сделаны не их – пользователем, а непреднамеренно косвенным образом собственниками других активов при осуществлении капиталовложений в свои активы.

В условиях неопределенности относительно внешней экономической среды интересы каждого из хозяйствующих субъектов требуют ограничивать количество потенциальных контрагентов до конечного числа устойчивых партнеров по бизнесу, в отличие от ситуации совершенной конкуренции, в которой у каждого из предпринимателей может быть потенциально бесконечно большое число поставщиков и потребителей. Контракт из разовой сделки трансформируется в *долгосрочное сотрудничество*. Причем в условиях неопределенности стороны не в силах оговорить все варианты развития контрактных отношений, поэтому в юридических документах в этом случае целенаправленно оставляют возможности оперативного маневра при изменении обстоятельств. Сделка становится чисто двусторонней, и к ней не могут быть привлечены третьи лица. Как правило, при этом стороны договариваются о том, что арбитром в спорных ситуациях будет третейский судья. В микроэкономике подобные хозяйственные ситуации, как правило, описываются теориями олигопольного поведения экономических агентов и моделируются с помощью теоретико-игровых методов.

В случае интерспецифичности ресурсов может возникать ситуация так называемой двусторонней монополии, которая может стать для контрагентов причиной как положительных, так и *отрицательных внешних эффектов*. Выход из такой супермонопольной ситуации может быть двояким: либо фирмы заключают соглашение об объединении бизнеса и создают единую вертикально интегрированную компанию; либо партнеры остаются юридически независимыми лицами, одно из которых является долгосрочным поставщиком ресурсов, а другое – постоянным покупателем. Однако долгосрочное устойчивое сотрудничество между монополистами возможно, если более сильный из партнеров не будет ущемлять интересы более слабого. В противном случае отношения между партнерами рано или поздно прекращаются, рынок разрушается, и обе стороны несут невосполнимые потери, поскольку ни одна из них не в силах реализовать на рынке без потери стоимости свои специфические активы.

Первый сценарий – вертикальная интеграция – представляется более надежным, поскольку он юридически оформляет фактическое положение дел, и по этому пути идет большинство компаний на практике. В этом случае права на управление транзакцией передаются одному из участников сделки. Таким образом, возникает унитарное управление, иерархия, или фирма. Недостатком этого варианта организации двусторонних отношений является частое ущемление интересов одной из сторон, что тождественно возникновению отрицательного по отношению к ней внешнего эффекта. По следствию из теоремы Коуза любой внешний эффект является двусторонним, поэтому он сказывается и на сильнейшей стороне, но уже с выгодой для нее. В результате неравенства сторон нарушается эффективность распределения ресурсов с точки зрения общества в целом. Частные издержки расходятся с общественными, как и индивидуальные выгоды с социальными, и не достигается экономической эффективности, поскольку возникает относительное недопроизводство благ с положительным внешним эффектом и относительное перепроизводство благ с отрицательным внешним эффектом.

Второй путь сложнее, поскольку у более могущественного партнера всегда есть соблазн повести диалог с контрагентом с позиции силы, подавить его. Такая политика в экономической науке получила название стратегии вертикальных ограничений. В этом случае субподрядчик, хотя формально и является юридически самостоятельной фирмой, на деле всецело зависит от компании–заказчика и

полностью ей подчиняется. Недостаток данного варианта организации взаимовыгодного бизнеса состоит в том, что в этом случае *нечетко специфицируются полномочия каждого из контрагентов*, поскольку в силу неопределенности экономической среды и специфичности активов стороны не могут достоверно предусмотреть все сценарии будущего развития событий, и в договоре не могут быть детально прописаны все права и обязательства сторон при всех возможных обстоятельствах. Это обуславливает *размытость прав собственности*, что также, по Коузу, препятствует нахождению экономической эффективности. Ведь знаменитая теорема Коуза гласит, что при нулевых трансакционных издержках на размещение ресурсов не влияет первоначальное распределение прав собственности на них, если последние четко определены.

Если в экономике свободной конкуренции «...разделение труда есть ... производственный организм, нити которого сотканы и ткуются далее за спиной товаропроизводителей» [9, с. 116], то в современной экономике «организм разделения труда» уже вошел в функции хозяйствующего субъекта. Это соблюдается не только для крупных фирм, ТНК и т.д., размеры которых соотносятся с размерами национальных экономик. Эта воспроизводственная функция является нормой для большинства современных хозяйственных субъектов, выступая в качестве необходимости выбора того или иного специфического актива (оборудования, технологии, торговой марки и т. д.). Такая трансформация связана с существенным изменением характера обмена между производителями. В современной экономике общественный характер производства проявляется в процессе не обмена готовых продуктов, а допроизводственного «планирования» загрузки существующего специфического оборудования и инвестиций в те или иные специфические активы. На смену торговле между производителями готовой продукцией приходят контракты на использование того или иного специфического оборудования, своеобразный «обмен специфическими активами». При усилении присутствия в экономике специфических ресурсов и соответствующих изменений в принципах организации общественно-экономического процесса формируется совокупность качественно различных экономических систем, чем собственно и является мировое хозяйство.

В целом экономика с невысокой технологической разнородностью и несбалансированностью укладывается в кейнсианские модели макроэкономического регулирования, поскольку в число их отличительных особенностей входит анализ таких важных экономических феноменов, как жесткость, негибкость цен, часто отклоняющихся от меновой стоимости; неполная занятость ресурсов; расхождение между планируемыми и фактическими результатами хозяйственной деятельности, в особенности между сбережениями и инвестициями; мультипликативные эффекты, приводимые в движение за счет как воздействия на экономику со стороны государственных органов, так и автономных инвестиционных решений хозяйствующих субъектов. Кроме того, в отличие от классического принципа товарно-денежной дихотомии и нейтральности сферы денежного обращения по отношению к реальному сектору экономики, характерной чертой кейнсианской макротехники является детальное изучение механизмов влияния денежно-кредитной политики на процессы производства и потребления хозяйственных благ.

В условиях роста неопределенности (в частности связанной с ускорением НИОКР) и увеличения доли специфических активов происходит, по выражению Уильямсона, «фундаментальная трансформация»: «То, что поначалу было конкуренцией в условиях большого числа участников торгов, в дальнейшем эффективно трансформируется в отношения двустороннего договора поставки» [4, с. 118].

В модели свободной конкуренции «общественное разделение труда противопоставляет друг другу независимых товаропроизводителей, не признающих никакого иного авторитета, кроме конкуренции, кроме того принуждения, которое является результатом борьбы их взаимных интересов» [9, с. 369]. В современных условиях специфические активы превращают контрактные отношения в партнерство по бизнесу. Под влиянием особых, так сказать, «общественных» свойств этих активов коренным образом изменился распределительный процесс, и макроэкономическая модель общего экономического равновесия должна быть дополнена *механизмами межуровневого взаимодействия*⁵. Через эти механизмы происходит взаимосвязь изменений объемов производства и структурно–технологических изменений в экономике. При этом заметим, что структура экономики понимается не статически, не как набор отраслей, производящих продукцию определенного технологического уровня. Наоборот, структурно–технологический уровень той или иной отрасли или предприятия определяется как «высший» или «низший», исходя из выполнения определенной функции по отношению к другим отраслям и предприятиям народного хозяйства. Если это функции *замещения*, то данный уровень является «высшим», если – *компенсации*, то – «низшим». При этом тот же набор производств того же технологического уровня, но в измененных экономических условиях может выполнять противоположные функции.

В теории транзакционных издержек развита достаточно объемная теория контракта, которая подразумевает взаимоотношения до сделки – *ex ante*, собственно сделку и взаимоотношения после заключения сделки – *ex post*. Представляется, что одним из основных параметров, определяющих сделку, или транзакцию, является неопределенность как показатель внешней для контрагентов среды и специализированность активов как внутренний, эндогенный параметр контракта.

Следуя теории фирмы Коуза, неинституциональная теория принимает в условиях специфичности активов такую структуру организации транзакций, когда собственники ресурсов заключают двусторонние контракты с «центральным агентом», в качестве которого может выступать владелец одного из ресурсов, и отсутствуют контракты собственников ресурсов между собой. В отличие от этого при рыночном механизме все являются «центральными агентами». В институциональной теории фирма «представляет собой коалицию владельцев кооперирующих факторов производства» [10, с. 67-68], связанных с центральными агентами разного уровня сетью контрактов, т.е. иерархию. В современной рыночной экономике иерархическая координация на основе контрактов существует внутри элементов, взаимодействующих в рамках экономики как целого. Ведь при координации внутри фирмы авторитарная координация касается только выполнения производственных задач. В плановой экономике с помощью иерархической координации осуществляется управление как внутри предприятия, так и в рамках всего народного хозяйства в целом, что обычно называется централизованным управлением народным хозяйством.

Принцип согласования на основе иерархии представляет собой инструмент императивной координации, осуществляемой определенными лицами на основе отношений подчинения и подчиненности [12, с. 18]. Таким образом, настаивает Уильямсон [4, с. 106], специфические активы являются фирмообразующим фактором в современной экономике. Это чрезвычайно важно для понимания не только современного устройства хозяйственной жизни на микроуровне, но и

⁵ Как об этом говорит Ю.В. Яременко, «темпы экономического роста тесно связаны с используемыми в хозяйстве методами структурных изменений экономики. В известном смысле характер структурных изменений является первичным явлением, а общие темпы развития экономики – вторичным, производным от того способа, с помощью которого осуществляются структурные сдвиги в народном хозяйстве» [3, с. 64].

существа целого ряда проблем, связанных с олигополистическим строением макроуровня.

Комплементарность и качественные изменения в экономике. Потоки размещения качественно неоднородных ресурсов (замещения и компенсации) выполняют функцию приведения экономики в состояние технологической сбалансированности и пропорциональности. В процессе НТП происходит формирование разнотехнологичных хозяйственных уровней, которые по технологической шкале могут отстоять друг от друга далеко или достаточно близко. Соответственно степень разрыва между технологическими уровнями отражается на механизмах межуровневых взаимодействий (замещения и компенсации) и связана с комплементарностью (качественным соответствием) используемых ресурсов. При высоком разрыве формируется экономика с **высокой технологической разнородностью**, которая свойственна странам бывшего СССР и КНР. **Невысокая технологическая разнородность** свойственна реальным экономикам развитых капиталистических стран. Поэтому задачи повышения технического уровня экономики, особенно отраслей оборонного комплекса, решались в СССР централизованно, на основе вертикальной интеграции ресурсов внутри государства как единой фирмы.

Проиллюстрируем понимание технологической разнородности в теории многоуровневой экономики (рис. 2).

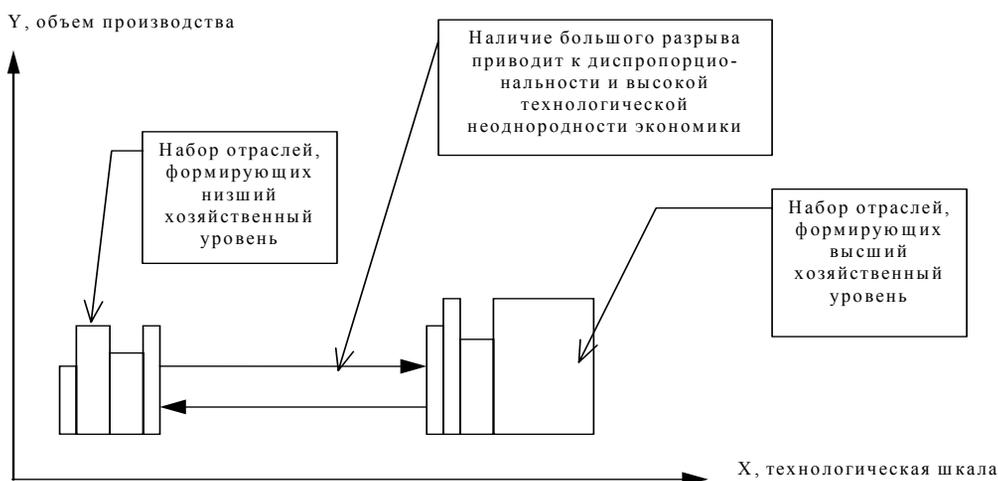


Рис. 2. Технологическая разнородность в многоуровневой экономике

Как видно на схеме, низший и высший хозяйственные уровни объединены механизмами межуровневого взаимодействия (замещения и компенсации), которые в условиях заданной системы приоритетов призваны уменьшать технологическую неоднородность экономики. В условиях быстрого продвижения высших уровней по технологической шкале (например, ввиду выбранной системы приоритетов и увеличения НИОКР) возникает увеличение разрыва с низшими уровнями и увеличение диспропорциональности. В крайнем варианте возможна двухуровневая структура экономики, типа экономики СССР. Категорию «хозяйственный уровень» можно рассматривать как некое тождество хозяйствующих субъектов (предприятий, ведомств, отраслей и т. д.) в системе экономических приоритетов, которое подразумевает комплементарность используемых ресурсов, синхронность изменений при распределении ресурсов, синхронность восприятия нововведений,

общий ареал квалифицированной рабочей силы, общность научно-технического потенциала. Внутриуровневая *комплементарность* означает, что все ресурсы используемые хозяйствующими субъектами, как собственного внутриуровневого производства, так и привлекаемые извне (восходящим или нисходящим потоками), взаимосвязаны с определенными используемыми данным уровнем технологиями. Иными словами, комплементарность используемых ресурсов отражает качественно-технологическую целостность одноуровневых хозяйствующих субъектов. Соответственно этот закон носит динамический характер, т. е. соблюдается на длительном отрезке времени и нарушается в каждый конкретный момент.

Факт наличия восходящих потоков означает отклонение от нормы, связанное с выполнением компенсирующих функций. При этом непропорционально большое влияние низкокачественных ресурсов приводит к обесцениванию ряда полезных свойств высококачественных ресурсов, используемых данным уровнем. Тот же эффект обесценивания возможен в случае непропорционального использования нисходящих потоков. Отсюда возникает вопрос о межуровневых сдвигах, структуре качественно-технологического развития экономики. В связи с трактовкой развития в терминах компенсационных и замещающих потоков важное значение приобретает структурная сбалансированность экономики. Глубина межуровневых воздействий, равно как и эффективность, зависят в том числе и от пропорциональности развития отдельных уровней экономики. Экстремальным вариантом, возникающим в результате ускоренного технологического прорыва, является двухуровневая экономическая структура.

Причина закрепления двухуровневой структуры отечественной экономики в условиях плановой системы управления заключалась в стремлении уменьшить замещающее воздействие отраслей ВПК и увеличить чистый выпуск его продукции. Отрицательным последствием такой структуры являлась все усиливающаяся некомплементарность используемых технологий, в результате эффективность компенсационного потока снижалась. Это снижение происходило вследствие увеличения разрыва между технологиями, что, с одной стороны, вызывало необходимость все большего увеличения потока массовых ресурсов для сохранения глубины воздействия, а с другой – низкое качество массовых ресурсов тормозило развитие высшего уровня. Однако основной недостаток двухуровневой структуры обнаружился в условиях исчерпания массовых ресурсов. Насколько эффективной эта структура была для ускоренного вовлечения в оборот массовых ресурсов, настолько же ограниченной она была в условиях их дефицита.

Понятие комплементарности является в научном смысле проводником, трансформатором, позволяющим перевести проблемы макроэкономической динамики, темпов роста на уровень микроэкономики, на уровень используемых промышленных технологий, ресурсов, организации воспроизводственного цикла хозяйствующего субъекта, что является предметной областью неинституциональной теории специфических активов.

Эффект дополняемости в производстве играет важнейшую роль для специфического ресурса. С одной стороны, возможен случай, когда данный ресурс дополняет остальные факторы до оптимальной производственной комбинации, причем последние могут функционировать и без этого специфического ресурса, но с меньшей производительностью, и добавление его дает прирост их эффективности. С другой – часто встречается ситуация, когда остальные части капитала предприятия могут выступать в качестве комплементарных ресурсов по отношению к данному специфическому фактору производства, который без них может использоваться лишь с потерей эффективности. Объединение этого фактора с остальными позволяет повысить его производительность. И наконец, возможна ситуация, когда все факторы

производства, применяемые на предприятии, являются *интерспецифическими*, взаимно дополняя друг друга, и использование их порознь приводит к уменьшению производительности всех ресурсов. Напротив, совместное их использование приносит выигрыш в результативности всех без исключения факторов производства.

Использование специфических, и в особенности интерспецифических, т. е. обладающих особыми высокими качествами во взаимоотношениях друг с другом факторов производства на данном предприятии, позволяет добиться *эффекта возрастающей отдачи от масштаба* производства.

В макроэкономическом аспекте комплементарность связана со степенью, глубиной действия компенсирующих и замещающих функций одних уровней на другие. В общем виде увеличение глубины компенсирующего воздействия означает замедление качественных изменений в экономике. Увеличение глубины замещающего воздействия означает ускорение качественных изменений в экономике. Для бывшего СССР политика «ускорения» и интенсификации производства в 80-е годы не достигла объявленных целей именно вследствие минимального замещающего потока, который можно было увеличить, уменьшив собственное потребление в ВПК.

Отталкиваясь от специфичности, разнокачественности ресурсов на микроуровне, можно объяснить многоуровневый характер структуры экономики на макроуровне. При конкретном анализе развития экономики СССР и России необходимо рассматривать специфичность технологии и ресурсов, так как компенсационные технологии часто универсальны, а замещающие – специфичны: «Специфические пропорции, сложившиеся между обрабатывающими отраслями и народным хозяйством в целом, гипертрофированное развитие сырьевых отраслей – результат специфической технологии, используемой в отраслях обрабатывающей промышленности» [3, с. 82].

В условиях технологической разнородности меняется подход к формированию стоимостных категорий хозяйствования. Равновесный механизм определения стоимостных пропорций уже неадекватен структуре экономики. Сейчас в микроэкономическом плане стоит задача оценки риска инвестиций в тот или иной специфический актив, а в государственном плане – выбор той или иной многоуровневой структуры экономики для достижения тех или иных качественных показателей развития. Новый взгляд на механизм ценообразования позволяет понять следующие феномены переходной экономики: «механизм двойных цен», квазиденьги, «давальчество», «убыточные отрасли» (табл. 2).

Технологическая неоднородность и специфика российской промышленности.

В целом для отраслей российской экономики характерна высокая разнородность предприятий по качественным и количественным характеристикам. Однако неоднородность структуры отечественной экономики характеризуется тем, что даже в рамках одной отрасли, наряду со специализированными производителями, существуют универсальные предприятия (так называемая вынужденная диверсификация). Слабые связи по кооперации между однопрофильными предприятиями приводили к тому, что даже ориентированные на производство определенного вида продукции «вынуждены были иметь почти весь комплекс основных и вспомогательных цехов» [13, с. 46].

Кроме того, комплексный, многоплановый характер передовых технологий обуславливал необходимость развития широчайшего круга сопряженных производств, а также – в силу объективных трудностей, связанных с достижением на каждом из них требуемого уровня организации производственных процессов и качества выпускаемой продукции – способствовал концентрации наиболее полного набора требуемых производств в рамках одного предприятия, ориентированного на выпуск определенной продукции. Поэтому крупные передовые производства в стране создавались, как правило, по принципу единых технологических комплексов.

Существенная доля вспомогательных производств в структуре российских предприятий сочетается с низкой специализацией этих подразделений. В отличие от западных отечественные предприятия имеют монтажно-сборочные производства, ориентированные на выпуск специализированного вида продукции, на определенную технологическую цепочку⁶.

В связи с этим особенностью отечественных предприятий является то, что продуктовая и поддетальная специализация нередко сопровождается технологической диверсификацией производств, необходимых для выпуска требуемых изделий⁷.

Таблица 2

Взаимосвязанное представление теории межуровневых взаимодействий с другими общетеоретическими подходами

	Технологическая однородность	Низкая технологическая разнородность	Высокая технологическая разнородность
Микроуровень	<i>Маршалл.</i> Господство предельных величин: предельные издержки, предельная производительность и т.д. Эффективность по Парето. Равновесный механизм ценообразования. <i>Цель:</i> обеспечение эффективности использования ограниченных ресурсов. Строго рациональное поведение хозяйствующих субъектов.	Наличие специфических активов, побочных положительных и отрицательных эффектов, долгосрочное сотрудничество, размытость прав собственности, олигополистическая конкуренция, высокая технологическая специализация производства с одновременным распространением диверсификации продукции и др. Иррациональное поведение хозяйствующих субъектов. <i>Цель:</i> устранение последствий неэффективного распределения ограниченных ресурсов.	<i>Теория специфических активов.</i> Высокая специализация производства (по технологии и по продукции). <i>Цель:</i> учет риска вложений в специфические активы. Теория обмена: учет взаимоотношений до сделки – <i>ex ante</i> и после сделки – <i>ex post</i> . Многогранность поведения хозяйствующих субъектов.
Макроуровень	<i>Монетаризм.</i> Равновесие по Вальрасу. Господство совершенных рынков. <i>Цель:</i> достижение макроэкономического равновесия.	<i>Кейнсианство.</i> Неравновесие. Большая доля несовершенных рынков и потребность в государственном регулировании. <i>Цель:</i> достижение полной занятости.	<i>Теория межуровневых взаимодействий.</i> <i>Цель:</i> формирование структуры экономики как качественной составляющей роста. Система приоритетов, как основа формирования структуры экономики и ценообразования на микроуровне. Возможность появления феномена «убыточных отраслей», «двойных цен», квазиденег.

Аналогичные западные производства, как правило, организованы несколько иначе, чем отечественные. Комплектующие изделия изготавливаются на предприятиях, использующих сходную технологию производства. Однако сборочные производства, выпускающие широкую номенклатуру продукции, часто обслуживают параллельно несколько технологических цепочек, сочетаются с многочисленными узкоспециализированными предприятиями, ориентированными на производство агрегатов, узлов, деталей, заготовок и т. п. «Как правило, крупная фирма все в большей степени посвящает свою деятельность конечной фазе производства (сборке готовых деталей и узлов, а также научным исследованиям в своей области и проблемам распределения)» [15, с. 93]. Широко развита система

⁶ Это особенно характерно для предприятий российского оборонно-промышленного комплекса. Примером может служить Химкинское предприятие энергетического машиностроения, руководство которого, развивая внешнеэкономическую деятельность, на практике ощутило эти организационные различия между американскими и отечественными предприятиями.

⁷ Показательна в связи с этим эволюция государственной политики в области реформирования оборонных производств. Подводя итог десятилетним мятарствам отечественных оружейников, И.И. Клебанов заявил, что в соответствии с планами правительства «вся оборонная отрасль превратится в структуру, состоящую из определенных холдингов, концернов, которые сконцентрируют в себе технологическую связь, в настоящее время разрозненную» [14, с. А3].

субподряда

[15, с. 85-111]. При этом подетальная и технологическая специализация заводов–поставщиков дополняется диверсификацией продукции, выпускаемой сборочными предприятиями. Кроме того, принцип специализации распространяется и на вспомогательные, обслуживающие операции, о чем свидетельствует практика так называемого «обычного» субподряда [15, с. 93].

Существующий уровень развития производительных сил часто не позволяет отечественным предприятиям выделять многочисленные технологически обособленные производства в полноценные самостоятельные направления деятельности и за счет этого добиваться той степени продуктовой дифференциации, которая характерна для крупных зарубежных фирм. Анализ уровней продуктовой диверсификации крупнейших производителей в России и на Западе может основываться на сопоставлении количества продуктовых групп, производимых аналогичными лидирующими отечественными и, например, американскими промышленными компаниями. Продуктовые линии соответствуют 4-значной подотрасли в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности, продукции и услуг (ОКДП)⁸ и стандартной отраслевой классификации (SIC), принятой в США. Оказывается, что российские фирмы выпускающие в среднем 3-4 товарные группы, отстают по степени диверсификации хозяйственной деятельности от передового мирового уровня, которому соответствует 9-12 продуктовых линий на одну компанию (табл. 3). Отечественные производители уступают даже американскому уровню середины XX в., причем диверсификация американских корпораций во второй его половине существенно возросла (табл. 3).

Таблица 3

Среднее число продуктовых линий 200 лидеров российской и американской промышленности с разбивкой по группам компаний, ранжированных по объемам реализации

Число компаний	Россия, 2000 г.*	США**	
		1950 г.	1975 г.
1-40	4,38	8,10	12,95
41-80	3,32	5,03	11,83
81-120	4,03	3,53	11,43
121-160	2,94	3,15	9,18
161-200	3,26	4,00	9,08
Итого	3,62	4,76	10,89

* Российские данные рассчитаны по: [16, 17, 18].
 ** Источник данных по США: [19, р. 30; цит. по [20, с. 83].

Высокая степень экономической обособленности первичных производственных единиц⁹ зачастую создавала существенные препятствия объективного характера

⁸ С учетом рекомендаций статистической комиссии ООН и с целью унификации классификации товаров и услуг, проводимой в Российской Федерации, с международными классификаторами, в частности Международной стандартной отраслевой классификацией (International standard industrial classification of all economic activities), с 1993 г. был введен в действие ОКДП, соответствующий международной системе учета и статистики.

⁹ Это справедливо и для современной российской промышленности. Например, программа правительства по формированию на базе ведущих конструкторских бюро двух авиационных концернов, которые бы объединили производителей и гражданской, и военной техники, пытается решить проблемы дезинтегрированности российского авиационно-промышленного комплекса. Американская и западноевропейская авиационные отрасли преодолели трудности подобного рода. Так, в США за присоединением части предприятий и подразделений компании «Роквелл» к авиагиганту «Боингу» последовало поглощение последним корпорации «Макдоннал-Дуглас». Тем не менее экономическое и политическое руководство США для обеспечения конкуренции в авиационной промышленности и поддержания инновационного потенциала военно-промышленного комплекса страны сочло целесообразным сохранение помимо концерна «Боинг» еще трех авиастроительных корпораций: «Локхид-Мартин», присоединившей аэрокосмические и оборонные заводы компании «Лорал»; «Нортрон-Грумман», купившей соответствующие предприятия корпорации «Ветингхауз Электрик»; и «Рейтеон», которая приобрела

процессам централизации, в том числе вертикальной и горизонтальной интеграции предприятий отечественной промышленности¹⁰.

Для разных экономических систем набор специфических активов тех или иных отраслей, скорее всего, будет различен. Соответственно различными будут и показатели эффективности функционирования тех или иных отраслей и показатель риска инвестиций в активы этих экономик. Поскольку показатели специфичности активов и неопределенности экономической среды теснейшим образом связаны между собой, на макроэкономическом уровне специфичность активов в той или иной экономике характеризуется уровнем ее рисков и характером реакции на те или иные изменения. Поэтому разные уровни рисков и различные реакции на похожие изменения в разных хозяйственных системах, например в России и США, являются индикатором разнородных макроэкономических укладов, объективной, материальной стороной которых является специфика активов.

Одним из объяснений крайне неоднородной структуры российской промышленности может служить значительная временная специфика ее активов. Отчасти это связано со сроками формирования крупной современной индустрии в стране. Ведь многие крупные предприятия отечественной промышленности формировались в ходе индустриализации 30-х годов XX в. или воссоздавались после второй мировой войны. Поэтому в качестве одной из причин различий экономической динамики России и стран Запада может рассматриваться запаздывание на несколько десятилетий тенденций развития российской экономики по сравнению с западными. Одним из следствий этого является несоответствие мощностей и капитала современных отечественных и аналогичных зарубежных производителей. По данным [22], предприятия и производственные объединения в СССР включали в себя в среднем 1,4 структурных единицы, тогда как, например в экономике ФРГ одна фирма состояла из двух заводов. При этом аналогом крупных зарубежных корпораций были отечественные отраслевые министерства и главки. Одним из слабых мест отраслевой структуры управления промышленностью было недостаточное внимание к объективным тенденциям вертикальной интеграции производства, хотя руководство страны предпринимало шаги – в частности, по созданию производственных объединений [23, с. 108-111; 24; 25, с. 59-90, 100-101; 26, с. 117], – нацеленные на смягчение этой проблемы.

Значительная временная специфика в условиях открытой экономики характерна также и для отечественных предприятий. Ряд лидеров российской промышленности сформировался уже в 60-70-е годы и существует менее продолжительное время по сравнению с аналогичными предприятиями других отраслей. Кроме того, значительная временная специфика отечественной промышленности связана с особенностями организации и функционирования национального хозяйства, а также механизмов формирования государственной промышленной политики в СССР. Руководящие органы старались учитывать сложившуюся историческую специализацию районов и наличие ресурсов и потребностей на различных территориях страны. Однако в условиях ориентации капитальных вложений на экстенсивное расширение производства и создание новых предприятий недостаточно вкладывалось средств в предприятия, которые исторически были созданы в более ранние периоды, но расценивались как менее перспективные; в то же время форсировалось развитие

подразделение компании «Крайслер Технолоджиз Эйворн Системз» [21, с. 81, 82]. Что касается западноевропейских авиастроительных предприятий, то они объединились в концерн «Эрбас индастри».

¹⁰ *Может быть именно недостаточный учет этих глубинных процессов привел к радикальным преобразованиям всей экономической системы, в результате которых горизонтальная и вертикальная интеграция осуществляется теперь уже на основе рыночного механизма перераспределения прав собственности между хозяйствующими субъектами, что составляет одну из фундаментальных особенностей современных структурно-хозяйственных изменений.*

отраслей и производств, отвечавших приоритетам экономического и политического руководства страны. Последнее в свою очередь имело не только негативный эффект, но и часто приводило к созданию и развитию передовых производств и прорывных, даже революционных для своего времени, отраслей промышленности.

Очевидно, что национальная специфика присуща экономике любого государства, даже лидерам, эталонам мирового развития. В частности, одной из причин неготовности Великобритании – как и Швеции, и Дании – присоединиться к континентальной валютной системе является несоответствие структуры их экономик общеевропейским стандартам. Для народнохозяйственной структуры России эти различия играют во многом определяющую роль при выборе современной стратегии и тактики экономического развития.

Для разработки сравнительных моделей приходится решать проблему макроэкономического агрегирования хозяйства. Используемые в сравнительных моделях агрегаты должны быть логически равнозначны. Ситуация осложняется и тем, что приходится сравнивать относительно слабоизученные явления – специфические активы и экономические уклады.

Между тем для сравнения трансформируемых экономик учет их специфичности в тех или иных отраслях и набора макроэкономических укладов играет существенную роль. Без такого учета невозможно адекватно применять зарубежный опыт выхода из кризиса. Для трансформационных процессов характерно, в частности, изменение «картины» воспроизводственного цикла, различная скорость преобразования отдельных его составляющих, когда изменения внутри микроэкономического устройства хозяйственной жизни влекут за собой изменения макроэкономического характера. Поэтому при исследовании трансформационных процессов необходим взаимосвязанный анализ микро- и макродинамики, что предполагает детальное рассмотрение влияния специфичности на переходную динамику.

Литература

1. Радаев В.В. *Практика переходных процессов и экономическая теория / Экономическая теория и опыт переходных экономик (Цаголовские чтения) / Под ред. В.В. Радаева, З.А. Гранберг. М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, 1997.*
2. Дзарасов Р.С. *Теория качественной неоднородности ресурсов и альтернативная экономика. // Проблемы прогнозирования. 2002. № 5.*
3. Яременко Ю.В. *Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М.: Наука, 1997.*
4. Уильямсон О.И. *Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, CEU Press, 1996.*
5. Яременко Ю.В. *Экономические беседы. Запись С. А. Белановского. М.: Центр исследований и статистики науки, 1999.*
6. Волошин Д.И., Вереникин А.О. *О преподавании аксиоматических положений экономической теории / Современная экономическая теория: проблемы разработки и преподавания. Под ред. К.А. Хубиева. М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, ТЕИС, 2002.*
7. Маршалл А. *Принципы экономической науки. Т.3. М.: Изд. группа «Прогресс», «Универс», 1993.*
8. Markowitz H.M. *Portfolio selection. Efficient diversification of investments. NY: Wiley; London: Chapman & Hall, 1959.*
9. Маркс К. *Критика политической экономии. Капитал. Т. 1. М.: Политиздат, 1988.*
10. Капелюшников Р.И. *Экономическая теория прав собственности: Методология, основные понятия, круг проблем / Отв. ред. В.И.Кузнецов. М.: Институт мировой экономики и международных отношений РАН, 1990.*
11. Маркс К. *Замечания на книгу А. Вагнера «Учебник политической экономии» // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 19. М.: Госполитиздат, 1961.*
12. Ламперт Х. *Социальная рыночная экономика. Германский путь. М.: Дело, 1993.*
13. Омаровский А.Г. *О некоторых вопросах специализации производства // Изв. АН СССР. Сер. эконом. 1974. № 2.*
14. *Ведомости, 24 июля 2001 г.*
15. Рубе В.А. *Малый бизнес: история, теория, практика. М.: ТЕИС, 2000.*
16. *Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализации продукции // Эксперт. 2000.*
17. *Ваши деловые партнеры: 8000 лучших предприятий России. М.: Агентство деловой информации «Бизнес-карта», 1998.*

18. *Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, продукции и услуг.* М.: Издатцентр, 1996.
19. Ravenscraft D.J., Scherer F.M. *Mergers, sell-offs, and economic efficiency.* Washington: Brookings, 1985.
20. Шерпер Ф.М., Росс Д. *Структура отраслевых рынков.* Пер. с англ. М.: Инфра-М, 1997.
21. Рей А. *Изменения в структуре спроса и деловой активности аэрокосмического комплекса США в середине 90-х годов.* Материалы научной конференции молодых ученых «Ломоносов-97». М.: Диалог-МГУ, 1997.
22. Миронов В., Яковлев А., Зимогляд А. *Российский монополизм и приватизация* // *Экономист.* 1995. № 6.
23. Дроздов В.В. *Экономические реформы в СССР (1953-1985).* Взгляды зарубежных ученых. М.: ТЕИС, 1998.
24. Дунаев Э.П. *Объединения предприятий как форма обобществления производства.* М.: МГУ, 1974.
25. Иващенко Н.П. *Производственно-экономические системы в промышленности России (трансформация, формирование, развитие).* М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2000.
26. Ольсевич Ю., Грегори П. *Плановая система в ретроспективе. Анализ и интервью с руководителями планирования СССР.* М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2000.