

По итогам исследования, 42,8% ответивших считают, что общепринятая концепция развития национальной экономики пока отсутствует. Хотя потенциал специалистов, способных осуществить разработку такой концепции, удовлетворителен (57,1%), однако государственное финансирование этого недостаточно (47,6%). С переходом к рыночной экономике данная проблема еще более актуализируется. Несмотря на то, что имеется несколько программ («Устойчивое развитие», «Медь»), отсутствует специализированное стратегическое управление экономикой (61,9%), ценовые и курсовые сиг-

налы используются в недостаточной мере (57,1%), отсутствует математическая макроэкономическая модель управления экономикой (76,1%).

## ПРИМЕЧАНИЯ

<sup>1</sup> Пурденко Ю. А. Управление крупной корпорацией в условиях транзитивной экономики. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1997. С. 103.

<sup>2</sup> Смирнов Н. Н. Стратегический менеджмент. СПб., 2002. С. 5.

<sup>3</sup> Глушаков В. Е. Стратегический менеджмент. Минск, 2001. С. 8.

**Н. В. АМБРОСОВ**

*доктор экономических наук, профессор*

**В. П. НИКОЛАЕВ**

*ассистент*

## ФОРМИРОВАНИЕ СМЕШАННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

Размер и функции государственного сектора в промышленности различаются в зависимости от уровня экономического развития страны. Как отмечает Е. Островская, «исследования по США и 12 западноевропейским странам за 1950–1995 гг. показали наличие обратной зависимости между уровнем развития страны (всех компонентов национальной воспроизводственной системы) и масштабами производственной деятельности государства в обрабатывающей промышленности. Для страны-пионера в высшей степени характерны высокая трудовая мотивация предпринимателей и их исторически сложившиеся сильные позиции, устраняющие необходимость и возможность активной деятельности государства непосредственно в производстве»<sup>1</sup>. Это согласуется с результатами исследований американского экономиста А. Гершенкрона, итоговая часть которых получила название «тезис Гершенкрона», о том, что чем позже страна вступает в стадию индустриализации, тем сильнее в данный процесс непосредственным образом вовлекается государство<sup>2</sup>. При

этом, как отмечает В. Б. Супян, «государство выступает своего рода локомотивом экономических преобразований, аккумулируя целенаправленные усилия на техническое перевооружение отраслей, научные программы, рост инвестиций, структурную политику. После Второй мировой войны такой путь прошли Франция, Германия, Япония и, разумеется, СССР. Эти примеры подтверждают тезис о несовершенствах рынка — достичь быстрых технологических преобразований иногда оказывается более оптимальным (оптимально. — Н. А., В. Н.) с помощью государства, нежели полагаясь лишь на “невидимую руку рынка”»<sup>3</sup>.

Выявим особенности государственного сектора в экономике развитых странах в современный период.

Размер и функции государственного сектора в экономике страны в целом и в отдельных отраслях различаются. Это связано с формой присутствия государства в экономике: государственный спрос или государственные предприятия. При исчислении степени организованности экономи-

ки в рамках планирующей подсистемы присутствие государства измеряется расходами правительств развитых стран на закупку товаров и услуг и валовые инвестиции в ВВП этих стран<sup>4</sup>.

Структура расходов правительства на закупку товаров и услуг и валовые инвестиции характеризует отраслевую направленность таких расходов. Поэтому показателем государственного спроса в какой-либо отрасли экономики являются расходы правительства на закупку продукции этой отрасли. В табл. 1 степень организованности сферы услуг американской экономики<sup>5</sup> рассчитана с учетом правительственных закупок услуг. Различие в степени организованности сферы услуг США с учетом и без учета размера и функций государственного сектора можно оценить, сравнив данные табл. 1 и 2.

**Таблица 1**  
**Степень организованности**  
**отраслей экономики США**  
**в долгосрочном периоде<sup>6</sup>**

Год	Сельское хозяйство*	Обрабатывающая промышленность*	Сфера услуг**	Экономика в целом**
1990	...	...	...	1,861 5
1991	...	2,393 4	1,531 8	2,178 1
1992	...	3,240 0	1,325 2	2,156 9
1993	0,203 1	2,553 1	1,414 2	2,093 6
1994	0,216 5	2,593 5	...	2,049 9
1995	0,219 5	2,600 9	1,419 0	2,048 0
1996	0,242 2	2,538 2	1,439 5	2,037 9
1997	...	3,034 2	1,814 8	2,431 5
1998	...	2,650 7	1,542 7	2,242 3

\* Без учета государственного управления.

\*\* С учетом государственного управления.

**Таблица 2**  
**Степень организованности**  
**частного сектора**  
**в отраслях экономики США**  
**в долгосрочном периоде<sup>7</sup>**

Год	Сельское хозяйство	Обрабатывающая промышленность	Сфера услуг*	Экономика в целом
1990	...	...	...	0,924 9
1991	...	2,393 4	1,024 5	1,120 4
1992	...	3,240 0	0,869 5	1,127 2
1993	0,203 1	2,553 1	0,952 0	1,110 6
1994	0,216 5	2,593 5	0,956 4	1,112 8
1995	0,219 5	2,600 9	0,977 6	1,127 2
1996	0,242 2	2,538 2	1,004 9	1,137 7
1997	...	3,034 2	1,324 6	1,442 6
1998	...	2,650 7	1,113 2	1,336 1

\* Транспорт, связь, оптовая и розничная торговля, финансовые услуги и сервис.

Отметим, что показатели степени организованности обрабатывающей промышленности США в этих таблицах совпадают. Для выделения расходов правительства США на закупку промышленных товаров — части совокупных расходов правительства на закупку товаров и услуг и валовые инвестиции — требуются подробные статистические данные, которые в настоящий момент недоступны.

Другим показателем присутствия государства в отраслях экономики является выпуск продукции государственными предприятиями в этих отраслях. Это также относится к сфере услуг, степень организованности которой, рассчитанная с учетом правительственных расходов на закупку услуг (см. табл. 1), нуждается в уточнении. Однако статистические данные, характеризующие выпуск продукции государственными предприятиями по отраслям экономики развитых стран, найти сложно.

Необходимо придавать особое значение более полной информационной обеспеченности государства, так как именно это не только отличает его от других хозяйствующих субъектов экономики, но и является преимуществом перед другим ее элементом — крупным бизнесом — в рамках планирующей подсистемы экономики<sup>8</sup>. Государство, выступая гарантом устойчивости общества, распределяет информацию таким образом, что создается определенная информационная среда, позволяющая использовать ее конкурирующими субъектами экономики в своих целях.

Рассчитывая степень организованности каждой отраслевой системы экономики, необходимо принимать во внимание, что расходы государства на поддержание отдельных отраслей экономики через бюджетное финансирование не могут рассматриваться как часть планирующей подсистемы какой-либо отрасли. Государство может включаться в планирующую подсистему только посредством выпуска отраслевой продукции на государственных предприятиях.

Анализ частного сектора экономики можно начать с выявления концентрации управления в отраслях (табл. 3).

**Таблица 3**  
**Доля управляющих**  
**в общей занятости**  
**по отраслям экономики США**  
**в среднем за 1994–1996 гг.**

Отрасль экономики	Общая численность занятых, чел.	Численность занятых в аппарате управления	
		чел.	%
Сельское, рыбное и лесное хозяйство	639 243	2 278	0,4
Горнодобывающая промышленность	600 804	81 083	13,5
Строительство	4 998 360	18 057	0,4
Обрабатывающая промышленность	18 416 979	1 297 468	7,0
Транспорт и общественные услуги	5 912 594	177 171	3,0
Оптовая торговля	6 541 008	333 886	5,1
Розничная торговля	20 934 291	846 760	4,0
Финансы, страхование и оценка недвижимости	7 093 408	72 689	1,0
Услуги	34 669 838	471 488	1,4
<i>В среднем</i>	99 806 525	3 300 880	3,3

Мы видим, что наибольшая концентрация управления отмечается в горнодобывающей и обрабатывающей промышленности. Указанный фактор способствует обеспечению устойчивости производства, занятости и доходов в названных отраслях. Как раз это и обращает на себя внимание при рассмотрении структуры бюджетного финансирования. Например, на горнодобывающую и обрабатывающую промышленность, а также на строительство в США ежегодно (начиная с 1994 г.) приходится, по имеющимся данным, чуть больше 1 млрд дол. (и меньше 1 млрд дол. — до 1994 г.). По сравнению с этими отраслями первичного сектора в других отраслях экономики бюджетное финансирование на порядок выше. Так, на поддержку транспорта и содержание общественных коммуникаций приходилось от 29,78 млрд дол. в 1988 г. до 39,35 млрд дол. в 1996 г. В эти же годы традиционно высокое финансирование сельского хозяйства составило соответственно 20,84 и 16,03 млрд дол. На поддержку других отраслей экономики также ежегодно тратятся значительные суммы. Результативность предпринимательской деятельности непосредственно связана с эффективностью принимаемых управленческих решений, которая в организациях зависит от доли управляющих в общей численности занятых.

Исходя из того, что отсутствуют статистические данные по выпуску продукции государственными предприятиями в различных отраслях экономики, степень организованности отраслевой системы приходится рассчитывать как отношение объема отраслевого производства в крупных компаниях к объему отраслевого производства в мелких и средних компаниях. В таком виде показатель степени организованности отраслевой экономической системы является неполным по сравнению с аналогичным показателем макроэкономической системы<sup>9</sup>. Как отмечалось ранее, объем отраслевого производства следует выражать через величину отраслевой добавленной стоимости или объем отраслевых продаж.

Подробнее рассмотрим формы присутствия государства в экономике. Одна из этих форм традиционно заключается в осуществлении закупок промышленных товаров и услуг для общенациональных целей и инвестирования, малоприбыльных или неприбыльных проектов (вся инфраструктура, оборона и фундаментальные научные исследования, не предполагающие в краткосрочной перспективе быстрой отдачи). Доля ВВП, идущая на такие цели, включается в продукцию организованного сектора экономики. Другая форма присутствия государства в экономике — наличие государственных предприятий, осуществляющих свою деятельность в различных отраслях с коммерческой или некоммерческой целью. Например, в США в количественном измерении доли ВВП для каждой из этих форм различаются и составляют в среднем 20 и 12% соответственно.

Как отмечается в обзоре американской экономики, «система государственных закупок и контрактов открывает крупнейшим корпорациям широкие возможности для получения дополнительных прибылей. Государство выступает в этом случае как гарантированный рынок сбыта, что снижает издержки монополий по реализации продукции (расходы на рекламу, складские помещения и т. д.). Корпорации, осуществляющие государственные поставки, пользуются бесплатно результатами научных исследований, что значительно снижает их издержки про-

изводства. Предприятиям, выполняющим государственные заказы, предоставляются субсидии, льготные кредиты, налоговые скидки и право ускоренной амортизации оборудования. Так, государственные субсидии судостроительной промышленности США достигают 50% стоимости ее продукции. Поскольку основная масса государственных закупок реализуется в форме заказов монополиям, процесс ценообразования происходит под непосредственным влиянием последних. Используя связи в госаппарате, монополии добиваются выгодных цен, обеспечивающих прибыли намного больше обычных»<sup>10</sup>.

И. В. Дойников приводит интересный факт: «После национализации ряда фирм в 80-е годы министерство финансов Франции, которому они стали формально подконтрольны, стало располагать о них не большей, а меньшей информацией. Если, будучи частными, они могли получить субсидии только после представления министерству соответствующей информации, то статус государственных позволил их директорам апеллировать непосредственно к президенту страны»<sup>11</sup>.

Участие государства в экономике в форме распределения закупок между фирмами прямо ведет к повышению общего уровня концентрации отраслевого производства и централизации капиталов. Ф. Шерер и Д. Росс, авторы известной работы по исследованию структуры отраслевых рынков развитых стран, отмечают, что «расходы (государственные. — Н. А., В. Н.) оказывают как прямое, так и косвенное воздействие на структуру отрасли. Распределение генеральных контрактов министерством обороны исторически оказывалось очень концентрированным — в большей степени, чем совокупный уровень концентрации во всей экономике. В течение нескольких периодов на сто крупнейших получателей контрактов приходились следующие доли всех первоначальных оборонных контрактов (в %): Вторая мировая война — 67, война в Корее (1951–1953) — 64, война во Вьетнаме (1966–1968) — 66, период после вьетнамской войны (1974–1976) — 68, период 1985–1987 гг. — 68.

Из этого не вытекает с необходимостью, что совокупный уровень концентрации возрос благодаря практике вмешательства правительства, так как крупнейшие поставщики правительства не являются обязательно крупнейшими компаниями частного сектора, несмотря на то, что они в значительной степени совпадают. Дальнейшие сведения получены благодаря оценке статуса контракта ведущих 50 корпораций из списка Fortune среди 500 крупнейших промышленных компаний 1982 г. На эти 50 корпораций приходилось 34% объемов продаж компаний обрабатывающей и добывающей промышленности в 1982 г. и 44% первоначальных оборонных контрактов в денежном выражении за 1985–1987 финансовые годы. Это предполагает, что расходы на оборону оказали умеренно стимулирующее воздействие на совокупный уровень концентрации»<sup>12</sup>. Приведенные оценки во многом совпадают с выводами обзора экономики США, в котором для середины 70-х гг. прошлого века отмечается, что «чем крупнее и сильнее монополия, тем теснее ее связи с государством и тем значительнее суммы заказов по контрактам с правительством. На поставки правительству США приходится в среднем около 50% годовых продаж крупнейших монополий, а в отдельные годы даже 70%»<sup>13</sup>. С учетом этого, как заключают авторы теории отраслевых рынков, «...правительство (США. — Н. А., В. Н.) серьезно влияет на структуру рынка, оно выступает в качестве законодательного ограничителя деловой среды и крупнейшего заказчика товаров и услуг на внутреннем рынке»<sup>14</sup>.

Таким образом, расчет степени организованности преследует цель установить сложившееся на определенный момент сочетание различных видов управления. Различие в видах управления обуславливается разницей в масштабах деятельности компаний разных размеров. Для обнаружения различия в видах управления предварительно требуется разграничить сами компании. В качестве такого разграничителя и выступает ценз размера компаний. Исходя из того, что степень организованности характеризует уровень централизации управле-

ния, расчет показателя степени должен всегда осуществляться в точном соответствии с законодательно определенными критериями размеров компаний.

Установленный в законе ценз мелкого и среднего бизнеса влияет на бюджет государства в форме бюджетных нагрузок и послаблений. С учетом данного ценза формируется механизм государственного управления экономикой страны, реализуемый через бюджет. По сути, любая величина может быть предложена в качестве предела численности занятого персонала или валового дохода, но после того как она фиксируется, она выстраивает структуру управления экономикой и стабилизирует распределение управляющих воздействий, даже если они неэффективны с позиции обеспечения роста экономики.

Экономическое значение выбора рассматриваемого ценза заключается не только в воздействии на бюджет. Характер такого выбора влияет также на степень зависимости экономики от государственного участия в течение периода действия этого ценза. Другими словами, выбор ценза предполагает анализ возможностей управления, применяемого в частном секторе, обеспечивать устойчивую работу всех звеньев экономики. Тот факт, что в российской экономике несколько раз пересматривался ценз мелких и средних предприятий по одним и тем же отраслям, свидетельствует о слабости управления, применяемого в частном секторе, о его неспособности выполнять такую функцию. Косвенно об этом же свидетельствуют и длительные споры о том, что понимать под мелким и средним бизнесом в нашей экономике. Правильно выбранный ценз мелких и средних предприятий позволит создать такую организованность, которая автоматически задействует резервы оживления, восстановления и роста соответственно в стадиях кризиса, стабилизации и подъема экономики.

Поскольку определение ценза имеет стратегическую важность, представляет интерес хронологическое изменение ценза мелкого и среднего бизнеса не только в экономи-

ческой истории отдельной страны, но и по странам в течение конкретного периода.

Качество и количество задействованного технического и человеческого капитала влияют на темпы изменения степени организованности в выбранном направлении и на вектор самого направления. Темпы изменения степени организованности промышленности зависят также от количества ее отраслей и доли каждой отрасли в совокупном объеме продукции. Отметим при этом, что увеличение количества отраслей промышленности и других, а также рост производства в отраслях с разных сторон характеризуют расширение экономики.

## ПРИМЕЧАНИЯ

<sup>1</sup> Островская Е. Западная система воспроизводства // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 1. С. 68.

<sup>2</sup> Фишер В. Европа: экономика, общество, государство. 1914–1980 / Пер. с нем. Л. В. Овчинцевой; Под науч. ред. Ю. А. Петрова. М.: Гуманитар. изд. центр «ВЛАДОС», 1999. С. 320.

<sup>3</sup> Супян В. Б. Американская экономика: новые реальности и приоритеты XXI века. М.: Анкил. 2001. С. 130.

<sup>4</sup> Показатель организованности экономики страны рассчитывается в виде отношения суммы государственного потребления, включая инвестиции, и части ВВП, имеющей источником крупный бизнес, к части ВВП, произведенной в рыночной подсистеме (Амбросов Н. В. Равновесные состояния в управлении экономической системой. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1998. С. 58).

<sup>5</sup> Показатель организованности отрасли экономики рассчитывается как отношение объема отраслевого производства, имеющего источником государственные предприятия и крупный частный сектор, к объему отраслевого производства, имеющего источником мелкий и средний частный сектор. Под отраслевым производством следует понимать отраслевую добавленную стоимость или отраслевые продажи.

<sup>6</sup> Данные рассчитаны авторами по материалам статистических U.S. Bureau of the Census; U.S. Bureau of Economic Analysis.

<sup>7</sup> Данные, приведенные в табл. 2 и 3, рассчитаны авторами по материалам статистического U.S. Bureau of the Census.

<sup>8</sup> Амбросов Н. В. Концепция эффективной организованности экономики. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1999. С. 7.

<sup>9</sup> Амбросов Н. В. Равновесные состояния в управлении экономической системой. С. 31.

<sup>10</sup> Экономика США: Учеб. пособие / Под ред. В. Ф. Железовой. М.: Изд-во МГУ, 1979. С. 41.

<sup>11</sup> Дойников И. В. Государственное предпринимательство: Учеб. М.: ПРИОР, 2000. С. 78.

<sup>12</sup> Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков: Пер. с англ. М.: Инфра-М, 1997. С. 135–136.

<sup>13</sup> Экономика США. С. 42.

<sup>14</sup> Шерер Ф., Росс Д. Указ. соч. С. 135.

**Е. А. КОЛОДИНА**  
*докторант*

## ИМПЛИЦИТНАЯ ЦЕЛЕВАЯ ФУНКЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Экономическая интеграция становится, пожалуй, самой актуальной и дискуссионной темой для ученых, политиков и бизнесменов как в России, так и за рубежом. В рамках дискурса появились стандартное представление об экономической интеграции, ее традиционная интерпретация и так называемая «интеграционная модальность».

Как ни парадоксально, в научной литературе понятие «экономическая интеграция» в большинстве случаев связано исключительно с внешнеэкономической деятельностью. Так, в Интернет-гlossарии дается следующее определение рассматриваемому понятию: «Экономическая интеграция представляет собой формирование устойчивых всесторонних связей между национальными хозяйствами двух или большего числа стран, в ходе которого осуществляются взаимопроникновение, сращивание процессов воспроизводства, научное сотрудничество, образование тесных хозяйственных, научно-производственных и торговых связей»<sup>1</sup>. Лауреат Нобелевской премии, голландский экономист Ян Тинберген определил экономическую интеграцию как создание наиболее желательной структуры мировой экономики, снятие искусственных барьеров в ее функционировании и введение необходимых элементов координации и унификации. Таким образом, в соответствии с модальным определением,

экономическая интеграция имеет место только на уровне национальных экономик, т. е. экономические взаимодействия и объединения хозяйствующих субъектов внутри национальной или региональной экономики общепринятым определением экономической интеграции не охватываются.

Однако, следуя общенаучному представлению о понятии «интеграция»<sup>2</sup>, можно сделать заключение о том, что этот процесс присущ любой системе живой и неживой природы, а значит и любой экономической системе. В соответствии с иерархией экономических систем (мировая экономика, национальная экономика, региональная экономика, экономика фирмы, экономика домохозяйства) существуют и различные виды экономической интеграции: международная (глобальная), межрегиональная, внутрирегиональная, межфирменная. Внутри экономической системы домохозяйства также имеют место процессы интеграции, первоначально принимавшие форму брачных союзов, целью которых было объединение имущества для осуществления крупных предпринимательских проектов<sup>3</sup>.

Исходя из представленной логики рассуждений, экономическая интеграция означает переплетение, взаимопроникновение и сращивание воспроизводственных процессов различных субъектов хозяйствования.