

На правах рукописи

КУВАЛИН Дмитрий Борисович

**Анализ взаимосвязей
экономической политики государства
и поведения предприятий
в условиях кризисов шокового типа**

Специальность: 08.00.05

«Экономика и управление народным хозяйством»
(специализация - экономика, организация и управление
предприятиями, отраслями, комплексами)

А В Т О Р Е Ф Е Р А Т
диссертации на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Москва – 2010

Работа выполнена в Учреждении российской академии наук
Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН

Официальные оппоненты: доктор экономических наук, профессор
Буданов Игорь Анатольевич

доктор экономических наук, профессор, чл.-корр. РАН
Цветков Валерий Анатольевич

доктор экономических наук, профессор
Сильвестров Сергей Николаевич

Ведущая организация: УРАН Центральный экономико-математический
институт РАН

Защита состоится 14 апреля 2010 г. в 14 часов
на заседании Диссертационного совета Д 002.061.01
в УРАН Институте народнохозяйственного прогнозирования РАН
по адресу: 117418, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 47, ауд. 520.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке
УРАН Института народнохозяйственного прогнозирования РАН
по адресу: 117418, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 47, ауд. 520

Автореферат разослан «13» марта 2010 г.

Ученый секретарь Диссертационного совета,
кандидат экономических наук, доцент



Р.А. Галецкая

I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. В течение 1980-1990 годов отечественная экономика пережила затяжной кризис шокового типа, сопровождавшийся падением производства на десятки процентов и разрушением части системных взаимосвязей. При этом экономический кризис в России оказался более глубоким и более затяжным, чем в других странах, которые подвергались воздействию таких же неблагоприятных факторов. Кризисные процессы, вызванные форсированным переходом от плановой экономики к рыночной, в России протекали в гораздо более тяжелых формах, чем, например, в странах Восточной Европы. Похожее развитие событий имело место и во время кризиса 2008-2009гг., когда производственный спад в российской экономике оказался глубже, чем в большинстве развитых стран. Уязвимость России делает актуальным вопрос о качестве и адекватности экономической политики государства в кризисных условиях.

Мировой опыт показывает, что качественная экономическая политика способна в существенной степени ускорять динамику развития в благоприятные годы и значительно смягчать негативные явления в кризисных ситуациях. Адекватность экономической политики состоит в том, что она принимает во внимание реально существующие интересы экономических субъектов и реально действующие экономические механизмы. При этом неудачные решения в рамках экономической политики приводят к тому, что развитие существенно замедляется, а кризисные тенденции усиливаются.

За последнее столетие экономическая теория достаточно далеко продвинулась в части изучения механизмов роста, механизмов спада и циклических кризисов. Это позволило предложить меры, за счет использования которых государству удастся удлинять периоды экономического роста, а также ограничивать частоту, масштабы и остроту циклических кризисов. В то же время кризисы шокового типа пока остаются мало исследованными экономической теорией. Как следствие, популярные в последние десятилетия теории антициклического регулирования оказались не слишком дееспособными в ситуации, когда потребовалось формулировать рекомендации для стран с переходной экономикой, подвергшихся воздействию кризисов, сопровождавшихся эффектами катастрофического характера. В первую очередь это объясняется тем, что многие тенденции и

механизмы, проявляющие себя в ходе кризисов шокового типа, остались вне поля зрения аналитиков и потому недостаточно учитывались в ходе проведения экономических реформ.

С этой точки зрения одной из наименее исследованных областей являются взаимные связи между микро- и макроэкономическими процессами. С одной стороны, при разработке антикризисных действий мало принималось во внимание влияние макроэкономических решений на поведение предприятий в ситуациях шокового характера. С другой стороны, недостаточно учитывалось то, какое воздействие на макроэкономические тенденции оказывают мотивы и предпочтения предприятий, а также их тактические и стратегические решения в кризисных условиях.

Таким образом, более глубокое изучение факторов и механизмов, определяющих взаимное влияние макроэкономической политики и поведения предприятий, даст возможность лучше понять закономерности, лежащие в основе современных экономических процессов, а также позволит выработать рекомендации по улучшению антикризисной политики.

Степень научной разработанности проблемы.

Систематический научный поиск решений для экономической политики государства начался еще в XVI-XVIII веках. В рамках этих поисков постепенно начали складываться теоретические и методологические подходы, с помощью которых разрабатывались рекомендации по поводу целесообразности тех или иных финансово-экономических действий власти. Научный анализ различных мер экономической политики, а также попытки описать связь между поступками экономических агентов и динамикой развития содержатся в работах практически всех классиков мировой политической экономии.

В XX веке, когда мировая экономика разделилась на принципиально различные системы – рыночную и плановую, произошло размежевание исследований, посвященных вопросам экономической политики. Современные взгляды на экономическую политику и антикризисное регулирование рыночного типа, а также на рыночное поведение предприятий и домохозяйств во многом базируются на трудах таких ученых как Т.Веблен, Дж.К.Гэлбрэйт, Дж.М.Кейнс, Р.Коуз, А.Лаффер, П.Самуэльсон, Дж.Стиглиц, М.Фридман, Ф.Хайек, О.Филлипс,

Й.Шумпетер и т.д. Теоретические и практические вопросы организации экономической политики в рамках системы централизованного планирования рассматривались Л.И.Абалкиным, А.Г.Аганбегяном, А.И.Анчишкиным, А.М.Бирманом, Я.Корнаи, Л. фон Мизесом, В.С.Немчиновым, Г.Х.Поповым, С.С.Шаталиным, Ю.В.Яременко и др.

Переход от плановой экономики к рыночной, спровоцировавший кризис шокового типа в российской экономике, вызвал масштабную дискуссию в научной среде. Различные точки зрения на цели и методы экономической политики в переходный период были представлены в работах таких ученых как А.Р.Белоусов, Е.Т.Гайдар, С.Ю.Глазьев, В.В.Ивантер, Г.Б.Клейнер, М.Ю.Ксенофонов, Д.С.Львов, В.Л.Макаров, В.А.Мау, А.Д.Некипелов, А.Ослунд, Н.Я.Петраков, В.М.Полтерович, О.С.Пчелинцев, Ж.Сапир, М.Н.Узяков, Ю.В.Яременко, Е.Г.Ясин.

Анализ результатов экономической политики в переходный период на уровне отдельных сфер и секторов российской экономики был выполнен в трудах В.Н.Борисова, И.А.Буданова, В.А.Волконского, А.И.Гладышевского, А.Г.Гранберга, В.Г.Гребенникова, Р.С.Гринберга, В.И.Ишаева, Н.И.Комкова, А.Г.Коровкина, Э.Н.Крылатых, В.И.Маевского, П.А.Минакира, А.С.Некрасова, В.Н.Овчинникова, В.П.Орешина, С.Н.Сильвестрова, Ю.В.Синяка, А.В.Суворова, Н.В.Суворова, В.И.Суслова, В.С.Сутягина, В.А.Цветкова и многих других.

Существенный вклад в исследование проблемы связи между микро- и макроэкономическими процессами был сделан ведущими отечественными аналитиками, изучающими поведение предприятий в условиях переходной экономики, – С.П.Аукуционеком, С.А.Белановским, А.А.Блохиным, В.Г.Дементьевым, Т.Г.Долгопятовой, Р.М.Качаловым, Б.В.Кузнецовым, Я.Ш.Паппэ, А.Д.Радыгиным, С.В.Цухло, А.А.Яковлевым и другими.

В ходе перечисленных научных исследований были выявлены многие важнейшие закономерности социально-экономической динамики и их связь с поведением экономических агентов. В частности, было объяснено, каким образом на экономическое развитие влияют наличие ресурсов и доступность факторов производства; состояние денежной системы и монетарные процессы; соотношение спроса и предложения, соотношение объемов текущего потребления и объемов накопления; международный торговый обмен и разделение труда; качество

общественных институтов; мотивации предприятий и домохозяйств; психологические склонности людей. Кроме того, были выявлены и для ряда ситуаций численно оценены зависимости между такими явлениями как динамика безработицы и динамика инфляции; уровень налогообложения и уровень деловой активности предприятий; скорость вовлечения в оборот дополнительных ресурсов и темпы экономической динамики. Существенные результаты были достигнуты в процессе исследований, посвященных экономической роли технологической, отраслевой и региональной структуры народного хозяйства; качества используемых ресурсов; форм собственности; конкуренции и монопольных явлений; оппортунистического поведения предприятий; уровня транзакционных издержек; институциональных барьеров; потребительских предпочтений и т.д.

Выводы и рекомендации, сделанные по результатам упомянутых исследований, позволили значительно повысить эффективность государственной экономической политики в различных условиях, в том числе во время циклических кризисов. Однако полезность этих рекомендаций по отношению к кризисам шокового типа оказалась ограниченной. Иными словами, научные взгляды на современную антикризисную политику государства нуждаются в существенной доработке и привязке к конкретным экономическим и институциональным условиям.

Цель и задачи исследования.

Целью исследования является изучение взаимосвязей между экономической политикой государства и поведением предприятий в условиях кризисов шокового типа.

Достижение поставленной цели осуществлялось посредством решения следующих **задач**.

- Сбор и обобщение отсутствующей в официальной статистике информации о методах и механизмах адаптации, которые использовались российскими предприятиями для решения задач своего экономического выживания и развития.

- Выявление реальных целей и мотиваций предприятий в конкретных социально-экономических и институциональных обстоятельствах, а также факторов, вызывающих изменение моделей поведения предприятий.

- Анализ связи между мерами экономической политики и реакцией предприятий.

- Выявление и классификация основных методов адаптации, которые используются предприятиями при изменении внешних условий, в первую очередь характерных для кризисов шокового типа.

- Выделение основных этапов системной трансформации российской экономики исходя из эволюции поведения предприятий.

- Выявление объективных причин, которые привели к появлению нетрадиционных методов адаптации в условиях кризиса шокового типа; реконструкция экономической логики предприятий, применяющих эти методы.

- Установление связи между адаптационными действиями предприятий, характерными для экономики централизованного планирования, и действиями, характерными для переходной экономики.

- Оценка положительных и отрицательных макроэкономических последствий, связанных с адаптационной деятельностью предприятий;

- Обоснование альтернативных мер макроэкономической политики, позволяющих эффективно использовать потенциал и адаптационные возможности предприятий в целях экономического роста.

Объектом исследования являются российские предприятия, относящиеся к различным секторам экономики, и меры государственной экономической политики, оказывающие воздействие на поведение предприятий.

Предмет исследования – поведение предприятий в различных социально-экономических и институциональных обстоятельствах, в том числе во время кризисов, а также механизмы взаимного влияния экономической политики и поведения предприятий.

Теоретической и методологической основой диссертационной работы являются исследовательские результаты различных научных школ, в рамках которых рассматриваются

• принципы и основные характеристики поведения предприятия (мотивации; ожидания; предпочтения; реакция на внешние условия и их изменения; критерии выбора решений и т.п.);

- внешние факторы, воздействующие на поведение предприятий (макрэкономическая конъюнктура; качество институтов; доступность денег и первичных ресурсов; наличие рыночных барьеров; уровень рисков; макроэкономические и финансовые шоки; качество ресурсов и т.д.);

- базовые принципы и характеристики национальной экономической политики (минимизация социальных противоречий; антициклическое регулирование; финансовая стабильность; структурные сдвиги; повышение качества ресурсов; создание резервов и др.).

Для проведения анкетных опросов предприятий автор использовал современные методические подходы, применяемые для повышения качества статистических выборок и увеличения достоверности получаемой информации.

Информационной базой исследования стали официальные справочные материалы Центрального статистического управления (ЦСУ) СССР и Росстата РФ; сведения международных статистических организаций и институтов; результаты регулярных опросов российских предприятий реального сектора, с 1999г. проводимых под руководством автора в УРАН ИНП РАН; данные опросов и обследований предприятий, выполненных различными российскими исследовательскими центрами; интервью с руководителями и работниками советских и российских предприятий; информация из деловой и научной периодики; а также мемуарной литературы.

Научная новизна диссертационного исследования представлена следующими положениями:

- Предложена и реализована методология исследования взаимосвязей макро- и микроэкономических процессов, основанная на сопоставлении результатов анкетных обследований предприятий (2 раза в год) и данных официальной статистики. Это позволяет выявлять специфические аспекты деятельности предприятий. Проведение обследований в течение 11 лет на основе регулярной выборки из примерно 200 респондентов позволило проследить экономические закономерности и тенденции, не отражаемые официальной статистикой.

- Показано, что во время кризисов шокового типа, сопровождающихся падением производства на десятки процентов и разрушением части базовых взаимосвязей внутри экономической системы, неизбежно происходит переход

предприятий к широкомасштабному применению нетрадиционных методов адаптации, в том числе уклонению от налогов, бартерным сделкам и взаимозачетам, неплатежей и т.д.

- Впервые предложена классификация нетрадиционных методов адаптации предприятий, позволяющая составить картину реального поведения экономических субъектов в условиях кризиса шокового типа.

- Доказано существование преемственности между моделями поведения предприятий в экономике централизованного планирования и в рыночной экономике в условиях кризисов шокового типа.

- Дана оценка масштаба положительных и отрицательных макроэкономических последствий, связанных с нетрадиционными методами адаптации предприятий к кризисам шокового типа.

- Предложена новая интерпретация трансформации отечественной экономики в течение последних 80 лет как результата взаимного влияния государственной экономической политики и реакции на нее предприятий.

Теоретическая и практическая значимость исследования.

Теоретическая значимость диссертационной работы состоит в разработке методологии анализа содержательных экономических явлений, находящихся на стыке макро- и микроэкономического процессов. Эта методология позволяет выявлять тенденции и явления, не наблюдаемые официальной статистикой. Как следствие, работа обеспечивает более полное теоретическое понимание взаимосвязей между макро- и микроэкономическими процессами, а также предлагает новую интерпретацию некоторых закономерностей, определяющих эволюцию экономических систем и их реагирование на кризисы.

Практическая значимость заключается в возможности использования предложенных подходов для разработки национальной экономической политики, для построения долгосрочных стратегий развития предприятий, а также для подготовки законодательных актов, регулирующих взаимоотношения государства и предприятий.

Апробация результатов исследования. Основные положения диссертации нашли отражение в исследовательских отчетах и работах ИНП РАН, выполненных по заказам органов федеральной власти и Президиума РАН в 1996-2009 гг.

Результаты диссертации были представлены на различных российских и международных конференциях и семинарах, в том числе на сессиях постоянно действующего российско-французского семинара по денежно-финансовым проблемам переходной экономики (1998–2009гг.); на XVI и XVII международных экономических форумах (2006-2007гг., Польша); на международных научных конференциях International Think Tank Forum (1999 и 2003гг., Китай); на международной научной конференции “Социально-экономическое и демографическое развитие: проблемы взаимосвязи в современной России” (Москва, 2001г.); на международной научной конференции Changing World Economy (1998г., Ю.Корея); на всероссийской научной конференции “Этноэкономика в модернизационной парадигме развития национального хозяйства: ресурсы устойчивости и резервы адаптивности” (г.Кисловодск, 2004г.); на четвертом всероссийском симпозиуме “Стратегическое планирование и развитие предприятий» (Москва, 2003г.) и т.д.

По теме диссертации опубликовано 57 печатных работ общим объемом 44,7 п.л., в том числе 2 монографии, 33 статьи в научных журналах, рекомендованных ВАК Минобрнауки для публикации основных результатов научных исследований на соискание ученой степени доктора наук.

Цели, задачи и методические особенности исследовательской работы определили **структуру диссертации**, состоящую из введения, 7 глав, заключения, списка использованной литературы из 228 наименований, 3 приложений. Общий объем диссертации составляет 327 страниц.

Введение

Глава 1. Поведение предприятий в условиях экономики централизованного планирования

1.1. Взаимоотношения государства и предприятий в рамках системы централизованного планирования

1.2. Методы адаптации советских предприятий к проблемам и противоречиям плановой экономики

Глава 2. Эволюция системы централизованного планирования и изменения в моделях поведения предприятий

Глава 3. Начало шока: реакция предприятия на системный кризис плановой экономики

Глава 4. Трансформационный экономический шок 1991-98гг. и новые проблемы российских предприятий

Глава 5. Нетрадиционные способы адаптации российских предприятий к трансформационному экономическому шоку

Глава 6. Влияние финансового кризиса 1998 года на макроэкономические условия работы предприятий

Глава 7. Выход из шока: особенности поведения российских предприятий в годы экономического подъема

Заключение

Список литературы

Приложения.

II. Основные научные положения и результаты, выносимые на защиту.

1. Острая нехватка первичной информации о механизмах адаптации, которые существовали в отечественной экономике на различных стадиях экономического развития, требует создания специальной методики поиска достоверных сведений о неформальном поведении предприятий, о скрытых от широкой публики принципах принятия макроэкономических решений, а также о малоизвестных аспектах взаимоотношений между предприятиями и властями.

Для решения такой задачи необходимо решить несколько проблем. Во-первых, традиционные методики сбора статистических данных, как правило, не предусматривают получения какой-либо количественной или качественной информации о мотивах и предпочтениях предприятий, а также о способах, которые предприятия используют для решения своих проблем. Следовательно, исследователи, занимающиеся поведением предприятий, должны использовать другие системы поиска первичной информации. Во-вторых, в определенные периоды отечественной истории не существовало ни сколько-нибудь подробной экономической статистики, открытой для публики, ни содержательных исследований, в рамках которых рассматривались бы реальные проблемы национальной экономики. В частности, почти вся информация об экономических событиях, имевших место в СССР в период с конца 1920-х годов до примерно 1950 года, является либо очень неполной, либо недостаточно достоверной, либо косвенной. В-третьих, многие методы адаптации, даже будучи совершенно законными, вызывают, как правило, негативную реакцию властей, поскольку они зачастую не вписываются в логику действий правительства. Поэтому предприятия обычно предпочитают молчать и не раскрывать нюансы своей работы, чтобы не провоцировать государственные органы на действия по "закрытию лазеек". Кроме того, подобные методы нередко носят "полутеневой" или чисто "теневой" характер, что тем более не способствует появлению достоверной информации о них, в особенности числовой.

Для того собрать необходимые данные о различных механизмах, лежащих в основе деятельности отечественных предприятий, а также сведения о взаимоотношениях предприятий и власти, были применены специальные исследовательские подходы. Прежде всего, была разработана и реализована на

практике методика проведения регулярных опросов российских предприятий реального сектора. С 1999г. под руководством автора диссертации было проведено 22 общероссийских опроса предприятий, а также несколько региональных и отраслевых опросов. Периодичность общероссийских опросов - 1 раз в шесть месяцев (2 раза в год). На вопросы анкет, рассылаемых в рамках опросов, отвечают от 160 до 200 предприятий реального сектора из 55-65 регионов Российской Федерации (республик, краев, областей, Москвы и Санкт-Петербурга). Отраслевая разбивка получаемых результатов осуществляется в соответствии с кодами ОКОНХ в разрезе 12-13 отраслей. Преобладающая часть вопросов, задаваемых предприятиям, посвящена сюжетам, связанным с моделями их поведения и, в том числе, с формальными и неформальными аспектами их адаптационной деятельности. Кроме того, результаты опросов дополнялись информацией, полученной из многочисленных углубленных интервью, взятых автором у представителей различных отечественных предприятий. В рамках сбора необходимой информации использовались также данные опросов, обследований и интервью, проводившихся другими исследователями и аналитическими центрами; анализ средств массовой информации с экономической специализацией и т.п. При изучении адаптационной деятельности предприятий на ранних этапах существования плановой экономики наряду с анализом традиционных статистических и экономико-социологических данных был проведен специальный поиск альтернативных сведений, позволяющий в определенной мере преодолеть дефицит информации об этих годах. При этом наибольший объем ценных свидетельств удалось получить при анализе мемуаров и интервью различных хозяйственных руководителей того времени.

2. В условиях глубоких и затяжных кризисов, когда под сомнение ставятся базовые принципы существования экономических систем и когда скорость ухудшения ситуации намного превышает скорость, с которой могут эффективно работать классические механизмы рыночной адаптации, предприятия вынуждены искать такие решения, которые обеспечивают им выживание хотя бы в краткосрочной перспективе. Методы, применяемые предприятиями в подобных особо сложных условиях, можно считать нетрадиционными, прежде

всего потому, что эти методы крайне редко применяются в других обстоятельствах.

Традиционные экономические теории исходят из того, что при прочих равных условиях:

- замедление инфляции уменьшает уровень неопределенности в экономике, снижает риски и стимулирует инвестиционную активность предприятий, приводя, в конечном счете, к увеличению объема инвестиций и ускорению процессов модернизации;

- снижение налогов на фирмы способствует ускорению экономической динамики за счет роста текущего производства и капиталовложений. Утверждается также, что наращивание инвестиций, финансируемых из госбюджета, из-за необходимости увеличивать налоги должно приводить к сокращению инвестиционной активности корпораций;

- уменьшение процентных ставок по кредитам, меры по снижению цен на сырье и рабочую силу должны способствовать увеличению текущего производства. И, наоборот, рост стоимости кредита и цен на ресурсы ведет, в соответствии с теоретическими построениями, к ограничению выпуска продукции и стимулирует процессы технологического обновления.

В то же время хорошо известно, что указанные теоретические закономерности на практике действуют лишь как общие тенденции. Реальная рыночная экономика является гораздо более сложной системой, чем различные ее теоретические модели, используемые в исследовательских и учебных целях¹. В конкретных обстоятельствах на макроэкономическую ситуацию помимо рыночных сил очень серьезное влияние оказывают институциональные, технологические, структурные, географические, психологические, экологические, внешнеполитические и многие другие факторы и ограничения. Довольно часто импульс, исходящий от этих факторов, оказывается гораздо сильнее, чем воздействие рыночных механизмов. Как следствие, экономические процессы могут развиваться совсем не так, как это

¹ Как правило, такие модели используют следующие упрощающие допущения: рациональное во всех ситуациях поведение экономических агентов, полная прозрачность экономической информации, равный доступ всех экономических агентов к информации и материальным ресурсам, возможность свободного перемещения любых ресурсов в пространстве в течение очень короткого времени, отсутствие внеэкономических ограничений и т.д.

следует из популярных теоретических моделей. Более того, иногда результат экономических решений, принятых исходя только из рыночной логики, но без учета прочих факторов, оказывается прямо противоположным ожидаемому.

Логика подсказывает, что в странах, где экономика находится под сильным влиянием внерыночных механизмов и неформальных институтов, траектории экономического развития могут определяться весьма специфическими закономерностями. Одним из наиболее ярких примеров такого рода являются так называемые «переходные экономики», существующие в государствах, трансформирующих систему централизованного планирования в конкурентное рыночное хозяйство.

Российская (а еще раньше советская) экономика в полной мере столкнулась с парадоксами переходного периода. В частности, в начале 1990-х годов либерализация цен привела не к ожидавшейся нормализации финансовых соотношений в экономике, а, наоборот, спровоцировала чрезвычайно мощную и продолжительную инфляционную волну. Попытка сдерживать инфляцию путем сжатия денежной массы мало повлияла на динамику цен, но зато породила вал всеобщих неплатежей в экономике, массовый переход к бартерным и взаимозачетным транзакциям, а также стала одной из главных причин разрыва связей между финансовым и реальным секторами российской экономики. Приватизация государственных предприятий не столько стимулировала приход эффективных собственников, сколько создала условия для крупномасштабных хищений и утечки капитала за границу. Политика постоянного снижения бюджетных расходов в 1990-е годы вовсе не вызвала роста частных инвестиций и ускорения модернизационных процессов, а лишь усугубила спад производства. Различные эксперименты с обменным курсом рубля, иностранными займами и государственным долгом, проводимые в соответствии с абстрактными теоретическими рекомендациями, стали первопричиной многочисленных банковских и валютных кризисов в стране.

Поведение российских предприятий² в условиях переходной экономики также

² Понятие "предприятие" в данном случае следует понимать максимально широко. В сущности, ниже речь пойдет обо всей совокупности российских юридических лиц, способных к долговременному устойчивому функционированию, так как подавляющее большинство экономических трудностей переходного периода затрагивает все

не укладывалось в рамки традиционных теоретических представлений. В частности, при запуске «радикальных» рыночных реформ в России предполагалось, что предприятия поведут себя «правильно»: стремясь максимизировать прибыль в условиях рыночной конкуренции и жестких бюджетных ограничений, будут снижать издержки, менять структуру производства в соответствии со спросом, активизировать поведение на рынке, инвестировать в собственную модернизацию и т.д. А в случае убыточной деятельности будут останавливать производство и закрываться, передавая свои ресурсы более эффективным собственникам. Однако эти ожидания оправдались лишь в малой степени.

С одной стороны, российские предприятия достаточно активно пытались использовать традиционные меры рыночной адаптации. Они старались сокращать численность работников, экономили сырье и энергию, обновляли ассортимент продукции, достаточно настойчиво работали на рынке и как продавцы, и как покупатели. Многие предприятия добивались на этом пути заметных успехов.

С другой стороны, всех этих действий оказалось совершенно недостаточно для решения проблем, с которыми предприятия столкнулись в начале 1990-х годов. Темпы экономических изменений были таковы, что у предприятий для адаптации «правильными методами» катастрофически не хватало времени. Спустя всего несколько недель после начала "шоковой терапии" в январе 1992 года ситуация на многих предприятиях стала сверхкритической. В результате резкого скачка цен предприятия лишились большей части своих оборотных средств и банковских накоплений, и потому оказались не в состоянии поддерживать нормальный производственный цикл. Причем это относилось даже к тем, кто благодаря ценовой конъюнктуре мог надеяться на высокую номинальную прибыль. Кроме того, произошел крупномасштабный разрыв кооперационных связей, полностью развалилась существовавшая система материально-технического снабжения, резко повысились ставки налогов. Стремительное изменение структуры цен, не соответствующее технологической структуре российского народного хозяйства, сделало целые сектора экономики принципиально убыточными. При этом доступ к

предприятия вне зависимости от сферы их деятельности, формы собственности, числа работающих и т.п.

внешним финансовым ресурсам, тем более по приемлемой цене, был, как правило, закрыт. В результате подавляющему большинству предприятий в течение 1990-х годов просто негде было взять средства для осуществления капитальных вложений с целью внедрения качественно новых технологий в производство или крупномасштабного обновления ассортимента выпускаемой продукции.

Как следствие, через очень короткое время значительная часть российских предприятий оказалась перед реальной угрозой полной остановки производства в ближайшие недели или месяцы. Иными словами, в создавшихся условиях главной целевой установкой для предприятий стала не максимизация прибыли или, например, максимизация стоимости бизнеса, а собственное выживание.

В этих условиях российские предприятия предпочли прибегнуть существенно более "сильным" действиям. Поэтому основой жизни предприятий в новых экономических условиях стали другие методы и механизмы адаптации. Набор этих способов адаптации к новым экономическим реалиям, который российские предприятия использовали в течение всех 1990-х годов, оказался чрезвычайно обширен и разнообразен. В частности, к этому набору следует отнести массовое уклонение от налогов; широкомасштабные неплатежи; бартерные сделки и взаимозачеты; продажу и сдачу в аренду имущества; непрофильную финансовую и торговую деятельность; установление монопольного контроля над рынками и картельные соглашения; лоббирование; подкуп чиновников, контрабанду, хищения и прочие прямые нарушения уголовного законодательства.

Именно эти механизмы адаптации помогают предприятиям сохранять устойчивость и выживать в самых сложных ситуациях, оказывая, в конечном счете, очень значительное влияние и на макроэкономические процессы.

3. Систематизация и классифицирование нетрадиционных методов адаптации дает возможность понять логику и экономический смысл различных действий отечественных предприятий в условиях переходной экономики. Кроме того, классификация нетрадиционных методов позволяет определить их место в повседневной жизни предприятий и взаимосвязь с макроэкономическими процессами.

Скорость и масштаб экономических изменений, начавшихся в 1992г., не оставляли отечественным предприятиям резервов времени для спокойных и

аккуратных решений. Результат был нужен здесь и сейчас. Как следствие, решать свои проблемы предприятиям приходилось в пожарном порядке, и потому основой их адаптации стали именно нетрадиционные способы.

Вообще говоря, дать методически строгое определение нетрадиционных способов адаптации предприятий довольно трудно. Эти способы чрезвычайно многообразны и используются в самых разных ситуациях. При этом временами бывает сложно обнаружить какое-либо сходство между ними. Некоторые из них представляют собой простейшие одноразовые действия, другие сложились в изощренные долговременные механизмы. Часть из этих методов могла бы быть отнесена к нормальным приемам управленческой деятельности, характерным для периодов относительной экономической стабильности, если бы не некоторые специфические детали, которые делают подобные методы применимыми только при очень своеобразных условиях.

На наш взгляд, есть два основных обстоятельства, которые позволяют определенные действия предприятий отнести к нетрадиционным методам адаптации.

Во-первых, эти действия следует называть именно адаптационными методами или механизмами, потому что их появление вызвано прежде всего необходимостью приспособиться к тем чрезмерно жестким условиям жизни, которые сложились в российской экономике в результате запуска реформ шокового типа.

Во-вторых, нетрадиционность действий такого рода заключается в том, что раньше они, как правило, не встречались в экономической практике и были мало изучены экономической теорией. А в тех случаях, когда эти действия имеют определенное сходство с ранее известными методами адаптации, их особенность заключается в том, что они генерируют нетрадиционные (качественно новые) экономические эффекты.

Исходя из этих соображений, можно предложить следующую классификацию нетрадиционных методов адаптации российских предприятий к экономическим реформам 1990-х годов:

3.1. "Псевдонормальные" методы

- Бартерные операции.
- Квазиэффективный экспорт.

- Продажа и сдача в аренду имущества (земли, зданий, помещений, машин и оборудования и пр.).
- Непрофильная деятельность: перевод финансовых активов в твердые валюты; использование ликвидных материальных запасов для спекулятивной игры; торгово-посреднические операции, участие в сделках на фондовом и финансовом рынках и пр.

3.2. Неплатежи (включая задолженность по зарплате)

3.3. Уклонение от налогов

- Использование недостатков в налоговом законодательстве. Легальное и квазилегальное уменьшение налогооблагаемой базы. Завышение номинальных издержек.
- Занижение реальных масштабов финансово-экономической деятельности (взаимозачеты, частичное сокрытие объемов производства, использование нескольких расчетных счетов и др.).
- Применение наличных денег для осуществления неучитываемых финансовых операций ("черный нал").

3.4. Монополистические действия

- Использование монопольного положения на рынке для установления завышенных цен на свою продукцию.
- Картельные соглашения.

3.5. Внеэкономические методы

- Лоббирование в органах власти с целью получения кредитов, налоговых льгот, оказания давления на неплательщиков и т.п.
- Прямые нарушения закона (хищения, фальсификация отчетных данных, осуществление незаконных видов деятельности и т.д.).
- Нарушения закона, связанные с коррупцией (подкуп государственных чиновников, а также должностных лиц в частных компаниях для обеспечения благоприятных условий деятельности предприятий).

В таблице 1 показано, для решения каких именно проблем предприятия меняли (а во многих случаях применяют до сих пор) нетрадиционные методы адаптации.

Таблица 1

Способы адаптации	Решаемые проблемы					
	Высокая инфляция	Изменение ценовых соотношений	Нехватка оборотных средств	Усиление налогового бремени	Разрыв кооперационных связей	Трудности со сбытом
Бартерные Сделки	■		■	■	■	■
Квазиэффективный экспорт		■	■			■
Продажа имущества			■			
Сдача имущества в аренду	■		■			
Непрофильные финансовые Операции	■		■			
Непрофильные торгово-посреднические операции			■		■	
Неплатежи	■		■	■		
Уклонение от налогов			■	■		
Монополистические действия	■		■			■
Внеэкономические методы			■	■		

Приведенная выше классификация нуждается в некоторых дополнительных комментариях.

Хотя эта классификация носит преимущественно описательный характер, перечисленные в ней методы адаптации были сгруппированы в соответствии с реакцией предприятий на те или иные конкретные макроэкономические явления.

Так, "псевдонормальные" методы стали ответом предприятий прежде всего на рост общей несбалансированности и усиление структурных перекосов в переходной российской экономике, которые повлекли за собой сильнейшее

искажение микроэкономических критериев эффективности. В результате предприятия вынуждены были совершать действия, которые в нормальной экономической ситуации никак не могут считаться рациональными. Однако в конкретных обстоятельствах, сложившихся в условиях кризисной переходной экономики, эти методы приносили реальный доход. Это формальное соответствие подобных методов критериям экономической эффективности и побудило назвать их "псевдонормальными".

Крупномасштабные взаимные неплатежи стали основной реакцией предприятий на чрезмерное ужесточение денежной политики, проводившейся финансовыми властями. Наиболее ярким подтверждением этого факта являлась очевидная корреляция между циклами ужесточения денежной политики и ростом неплатежей в народном хозяйстве России.

Массовый уход предприятий от налогов стал естественным ответом на чрезмерное фискальное давление со стороны органов власти. Законодательно утвержденный в те годы уровень налогообложения совершенно не соответствовал реальным возможностям предприятий. Тот факт, что в начале радикальных рыночных реформ (примерно до начала 1994г.) большинство предприятий вовсе не имело намерений как-то уклоняться от налогов, полностью подтверждает вынужденный характер их «оппортунистических» действий.

Монополизация и картелизация рынков, равно как и увеличение числа экономических правонарушений стали следствием чрезмерного ослабления макроэкономической роли государства. Хотя монополистические приемы и позволяют некоторым крупным предприятиям осуществлять своеобразное регулирование экономических процессов вместо государства, эту подмену функций никак нельзя считать приемлемой. Опыт прошедших лет показывает, что в этом случае ценовые и материальные диспропорции только усиливаются, а критерии экономической эффективности искажаются еще больше. В результате адаптация части предприятий к экономическим сложностям происходит, по существу, за счет других секторов экономики, а не за счет улучшения собственной работы.

4. Оппортунистический характер реакции российских предприятий на экономические реформы шокового типа и, в частности, почти мгновенный

переход к широкомасштабному применению нетрадиционных методов адаптации не были случайностью. К моменту начала реформ отечественные предприятия накопили очень большой опыт неформального приспособления к плохо предсказуемому поведению властей, которые далеко не всегда учитывали объективные интересы экономических агентов. Иными словами, существовала (и существует) очевидная преемственность между моделями поведения предприятий в рамках плановой и в рамках переходной экономики.

В рамках плановой экономики отношения предприятий с органами государственной власти были весьма сложными и многообразными. В некотором смысле эти отношения были гораздо более сложными, чем в рыночной экономике. С предприятием работало очень большое число контрагентов, выступавших от имени государства.

Такая сложная система организации управленческого процесса неминуемо повышала уровень неопределенности для предприятий, сильно затрудняла принятие ими производственно-экономических решений и порождала серьезные противоречия в их взаимоотношениях с внешней средой. В тех ситуациях, когда плановые механизмы работали без особых сбоев, серьезных проблем во взаимоотношениях экономического центра и предприятий не возникало. Однако когда проблемы и противоречия экономики централизованного планирования выходили наружу, ситуация резко обострялась. Именно в этих случаях у советских предприятий появлялись веские причины прибегать к различным неформальным методам, которые помогали им облегчить выполнение плановых заданий, избежать санкций со стороны вышестоящих инстанций и претендовать на полноценное финансовое вознаграждение. Как следствие, в экономике централизованного планирования для директоров предприятий действительно было важно не только обладать стандартными управленческими навыками, но и уметь применять весь арсенал средств для «игры» с государством.

Реформа 1965г. значительно изменила стереотипы поведения советских предприятий и сделала их более «экономическими». Усиление роли финансовых показателей и уменьшение жесткости внеэкономических рычагов открыло перед предприятиями качественно новые возможности для «игры» с органами власти. Фактически у советских предприятий появилась возможность самостоятельно

выбирать пути и методы выполнения стоимостных плановых показателей. Как следствие, предприятия при решении своих задач стали гораздо более активно использовать методы неформального характера: завышение и занижение своих реальных производственных результатов; стремление изменить структуру своего выпуска в пользу более дорогих видов продукции; обновление номенклатуры производимых продуктов с целью повышения цен; накопление материальных ресурсов для обменных операций бартерного типа и т.д.

Во многих случаях тогдашнее экономическое поведение предприятий оказывалось сходным с их действиями в 1990-е годы. Исходя из этого обстоятельства, можно утверждать, что советская экономика стала приобретать черты переходной еще в середине 1960-х годов.

Описанный выше образ жизни в рамках менявшейся плановой экономики сформировал совершенно особый стиль поведения предприятий. Большинство советских предприятий играло в бесконечные изощренные игры с государством, главным смыслом которых было сделать поменьше, а получить побольше. Умение незаметно и без последствий обмануть вышестоящие инстанции считалось своего рода профессиональной доблестью, а несоблюдение правил деловой и трудовой этики стало превращаться в норму хозяйственной жизни.

Таким образом, к началу шоковых рыночных реформ наша экономика пришла не с законопослушными и компетентными в рыночных процессах «фирмами» из учебников по рыночной экономике, а с предприятиями, стереотипы поведения которых вырабатывались в жестких условиях, в значительной степени схожих с нормами жизни асоциальных сообществ. К тому же эти предприятия прекрасно владели технологиями игнорирования любой государственной макроэкономической инициативы, которая их не устраивала. Как следствие, российские предприятия стали адаптироваться к экономическим неурядицам переходного периода так, как они хотели и как они умели.

5. Ключевой причиной, вынуждающей предприятия выбирать оппортунистические модели поведения и применять нетрадиционные методы адаптации, являются грубые ошибки макроэкономической политики. Эти ошибки приводят к тому, что нормальная рыночная адаптация (снижение издержек, выход на новые рынки, технологические инновации и т.п.) неспособна

предотвратить существенное ухудшение положения предприятий. По мере повышения качества макроэкономической политики интенсивность применения предприятиями нетрадиционных методов адаптации значительно снижается.

На протяжении целого ряда лет экономическая политика российских реформаторов была не менее хаотичной и противоречивой, чем действия позднесоветских властей. Парадокс заключался в том, что, несмотря на практически полную смену персонального состава лиц, принимающих макроэкономические решения, идейные подходы к антикризисному регулированию оставались прежними. Новые власти продолжали делать ставку на ускоренную либерализацию, формальную стабилизацию макрофинансовых показателей и другие верхушечные бюрократические акции, в очередной раз надеясь на то, что самые простые решения окажутся и самыми эффективными. При этом борьба со спадом производства и снижением уровня жизни населения была фактически прекращена. Позднее это объяснялось тем, что значительная часть хозяйственной деятельности российских предприятий была бессмысленной и потому ее поддержка препятствовала бы действию рыночных механизмов. Как следствие, масштабы помощи отраслям реального сектора и социальной сфере были радикально сокращены.

Ошибочные действия власти привели к тому, что абсолютное большинство российских предприятий столкнулось с проблемами и ситуациями чрезвычайного, форс-мажорного характера. Во многих случаях под сомнение была поставлена сама возможность существования предприятий. Причем такой масштаб проблемы приобрели буквально через несколько недель после начала радикальных реформ, запущенных 1 января 1992г.

К числу наиболее сложных проблем, вставших перед предприятиями, следует отнести следующие:

- Стремительный рост цен
- Резкое изменение ценовых соотношений в народном хозяйстве
- Утрата значительной части сбережений и оборотных средств
- Значительное усиление налогового бремени
- Разрыв производственных и торговых кооперационных связей
- Резкий рост транзакционных издержек

- Трудности со сбытом производимой продукции (резкое сокращение платежеспособного спроса)
- Отсутствие опыта работы в новой экономической среде
- Резкое усиление агрессивности со стороны уголовной преступности

Все перечисленные выше проблемы, затруднявшие деятельность российских предприятий, сохраняли свой масштаб, по крайней мере, до конца 1990-х годов.

Как следствие, подавляющее большинство предприятий регулярно оказывались перед критическим выбором: они должны были либо предпринимать какие-то экстраординарные действия, либо прекращать свое существование через очень короткие промежутки времени. Как уже было показано выше, в этих условиях российские предприятия в большинстве ситуаций делали выбор в пользу оппортунистического поведения и нетрадиционных методов адаптации. Помимо прочего, такое поведение включало в себя и достаточно активное противодействие тем мерам правительственной политики, которые шли в разрез с текущими интересами предприятий.

Конечно, это не означает, как утверждали некоторые эксперты и чиновники, отвечавшие за проведение макроэкономической политики в 1990-е годы, что именно предприятия были ответственны за кризис неплатежей, за недобор налогов, рост цен и прочие народнохозяйственные неурядицы. В этих утверждениях происходила подмена понятий, и следствие объявлялось причиной.

Основная же причина возникновения упомянутых экономических коллизий заключалась в другом. Дело в том, что осуществлявшаяся в России модель реформ (также как и более ранние реформы советского времени) лишь в ограниченной степени соответствовала экономической реальности. Структурно-технологические и институциональные характеристики переходной российской экономики делали ее мало похожей на традиционные рыночные системы, тогда как начатые в России реформы пытались осуществлять именно по традиционным образцам антикризисной политики. Поэтому неудивительно, что многие процессы стали развиваться не так, как предполагали идеологи «радикальных реформ». Однако реакция экономики на нововведения - вещь объективная, и не может определяться чьим-то злым умыслом. И если экономические результаты не соответствовали ожиданиям, то надо было что-то менять в методах проведения реформ.

Что же касается удельного веса злонамеренности и злоупотреблений, связанных с неформальными методами адаптации, то вряд ли он действительно был критически велик. По нашим оценкам, лишь примерно 10-15% неформальных операций имели своей основной целью личное обогащение владельцев или топ-менеджеров предприятий. В остальных случаях такие операции были нацелены именно на решение проблем предприятия в целом.

В этой связи абсолютно закономерным выглядит то обстоятельство, что в 2000-е годы, когда экономическая политика властей стала более адекватной, российские предприятия стали постепенно сокращать масштабы применения нетрадиционных методов адаптации. Этот факт весьма наглядно подтверждается данными таблицы 2, из которых видно, что использование бартера и взаимозачетов, а также схем по «налоговой оптимизации» (обычно этим эвфемизмом обозначают деятельность по уклонению от налогов) за последние 10 лет сократилось в разы.

6. Макроэкономические последствия оппортунистического поведения предприятий носят противоречивый характер. Формулируя коротко, можно сказать, что нетрадиционные действия российских предприятий по адаптации к трансформационному шоку играли положительную роль с точки зрения текущего выживания национальной экономики в фазе острого кризиса, но при этом создавали ряд проблем, которые затрудняли переход к сбалансированному развитию в более долгосрочной перспективе.

Анализ трансформационных процессов в России заставляет обратить внимание на один примечательный парадокс. Этот парадокс заключается в том, что национальная экономика как система, несмотря на нанесенный позднесоветским кризисом и шоком 1992 года колоссальный ущерб, несмотря на крайне затяжной характер кризисных явлений и, несмотря на сильное дестабилизирующее влияние выбранной модели экономических реформ, продемонстрировала поразительную живучесть и устойчивость.

Таблица 2

Ответы на вопрос: Как Ваше предприятие решало финансовые и налоговые проблемы в последние 2-3 года? (сумма > 100%)												
	В случае нехватки оборотных средств увеличивало число бартерных сделок и взаимозачетов	Налаживало конструктивное сотрудничество с банками	Налаживало конструктивное сотрудничество с внешними инвесторами	Реализовывало схемы по оптимизации налоговой обложки	Поддерживало разумный баланс между кредиторской и дебиторской задолженностью	Старалось неформально договориться с кредиторами и органами власти об отсрочках платежей	Привлекало средства с открытых финансовых рынков путем выпуска векселей, облигаций и других ценных бумаг	Проводило непрофильные финансовые и торговые операции с целью получения дополнительных доходов	Поднимало цены	Другое	В эти годы у нас не возникло никаких финансовых проблем	Всего ответивших предприятий
Август-сентябрь 1999г.												
ед.	81	н.д.	н.д.	62	67	н.д.	н.д.	8	н.д.	20	н.д.	122
%	66,39	-	-	50,82	54,92	-	-	6,56	-	16,36	-	-
Июль-август 2002г.												
ед.	58	88	19	52	93	51	8	13	н.д.	7	7	172
%	33,72	51,16	11,05	30,23	54,07	29,65	4,65	7,56	-	4,07	4,07	-
Июль-август 2005г.												
ед.	32	102	15	38	88	34	11	8	63	2	10	185
%	17,30	55,14	8,11	20,54	47,57	18,38	5,95	4,32	34,05	1,08	5,41	-
Август-сентябрь 2008г.,												
ед.	12	90	17	29	80	28	2	5	69	2	13	169
%	7,10	53,25	10,06	17,16	47,34	16,57	1,18	2,96	40,83	1,18	7,69	-

В начале реформ было весьма распространено мнение о том, что падение ВВП и промышленного производства более чем на 25-30% может вызвать коллапс российской экономики - остановки производства по всей стране, развал систем жизнеобеспечения в населенных пунктах, повсеместный разрыв транспортных связей, социальные катаклизмы и т.д. Единственным способом предотвратить подобное развитие событий признавалась крупномасштабная иностранная экономическая помощь.

Однако реальное падение производства оказалось заметно глубже, чем 30%. Крупномасштабной зарубежной помощи Россия также не дождалась. Тем не менее, российская экономика в течение всех кризисных лет продолжала функционировать. Технологические циклы в производстве упрощались, деградировали, но продолжали действовать в более-менее устойчивом режиме. Разорванные, и порой неоднократно, экономические связи восстанавливались, хотя часто самым причудливым и противоестественным образом. Производство во многих секторах экономики падало до очень низкого уровня, но почти нигде не останавливалось насовсем.

Конечно, феномен экстраординарной экономической устойчивости проявлялся благодаря воздействию целого ряда факторов и не мог иметь однозначного объяснения. В частности, не вызывает сомнений, что в значительной степени экономические потрясения 1992-1998гг. смягчались за счет расходования накопленного в течение десятилетий ресурсного потенциала страны. Свою роль сыграли стойкость и терпение населения; антикризисные действия, предпринимавшиеся многими региональными администрациями и муниципалитетами; богатые минерально-сырьевые запасы и некоторые другие обстоятельства.

Но все же устойчивость российской экономики к сверхперегрузкам, на наш взгляд, определялась, прежде всего, высокими адаптационными способностями российских предприятий.

Подавляющее большинство отечественных предприятий все эти годы боролось за то, чтобы не останавливать выпуск продукции, сохранить хоть в какой-то степени свой производственно-технологический потенциал и свои трудовые коллективы, наладить материальные и финансовые потоки, связывавшие их с

партнерами. При этом предприятия были вынуждены выработать множество способов, позволявших им приспособливаться к той экономической жизни, которая пришла с началом "радикальных реформ". В общем и целом предприятия сумели адаптироваться к новым реалиям, хотя и не смогли избежать серьезных потерь. В самых неблагоприятных условиях предприятия продолжали производить, платить зарплату своим работникам, продавать и покупать. И именно эта их деятельность и позволила российскому народному хозяйству не развалиться на куски под давлением тяжелейшего кризиса.

В то же время было бы ошибкой утверждать, что упомянутые выше специфические способы выживания предприятий стали бесспорным благом для российской экономики. Вне всяких сомнений цена, которую пришлось заплатить за сохранение устойчивости предприятий, оказалась очень высокой.

Во-первых, предприятия, решая свою главную задачу - выживание в краткосрочной перспективе, во многих случаях отказывались от своевременного выполнения своих финансовых обязательств перед партнерами. Стремясь хотя бы частично возместить нехватку оборотных средств и как-то решить собственные неотложные проблемы, предприятия по возможности затягивали возврат кредитов и платежи в бюджет, а также оплату полученной продукции и услуг. Все это объективно оказывало дестабилизирующее влияние на финансовую ситуацию в России.

Во-вторых, борясь за снижение издержек, многие предприятия в годы кризиса резко снизили инвестиционную активность и почти прекратили заниматься проблемами своего развития. Такое положение вещей в сфере инвестиций и инноваций создало серьезные проблемы и угрозы с точки зрения долгосрочных перспектив развития российской экономики. К сожалению, есть все основания говорить, что долгосрочные угрозы, возникшие в начале 1990-х годов, к настоящему моменту уже отчасти реализовались.

В-третьих, уходя от чрезмерного фискального давления со стороны властей, предприятия научились выводить значительную часть своей деятельности из-под всякого государственного контроля, что сильно снижало эффективность любых макроэкономических мероприятий правительства, в том числе и вполне оправданных.

И, наконец, огромное количество "теневых" и "полутеневых" операций, проводимых предприятиями, создавало благоприятную почву для разного рода злоупотреблений - хищений, коррупции, игнорирования интересов акционеров и т.д. Все это привело к резкому ухудшению делового и инвестиционного климата в российской экономике, а также к деградации деловой этики. А это, в конечном счете, также очень негативно сказывалось и сказывается на уровне экономической эффективности в стране.

Тем не менее, подводя итог сказанному выше, есть все основания сделать вывод о том, что оппортунизм предприятий в условиях тотальной экономической неопределенности превращается в специфический механизм, поддерживающий стабильность. Этот механизм можно уподобить корабельному киллю, который увеличивает сопротивление движению вперед, но предохраняет от опрокидывания во время крутых поворотов и критических кренов.

Следовательно, баланс макроэкономических последствий, вызванных нетрадиционными адаптационными действиями российских предприятий, следует считать однозначно положительным. Эти действия помогли отечественным предприятиям выиграть время и сохранить ресурсы для перестройки всей своей экономической деятельности. Благодаря этому, большинство предприятий сумело так или иначе трансформировать свое производство, сохранив при этом мощности по выпуску продукции; значительно сократить издержки; освоить основные принципы работы в рыночных условиях; выстроить новые отношения с поставщиками и покупателями; внедрить более современные технологические решения; а в ряде случаев даже накопить ресурсы для дальнейшего рывка. Как показали дальнейшие события, к концу 1998 года многие российские предприятия уже были готовы к масштабному увеличению объемов выпуска, и их сдерживало только отсутствие благоприятных макроэкономических обстоятельств. Поэтому, как только макроэкономическая политика федеральных властей стала менее ущербной и обеспечила предприятиям минимально необходимые условия для нормальной деятельности, в России начался быстрый рост производства.

7. Многочисленные ошибки национальной экономической политики, допущенные в последние десятилетия, в том числе ошибки, предопределившие острую форму экономического кризиса 2008-2009гг., делают необходимым поиск и

формулирование альтернативных подходов. Эти подходы к разработке макроэкономической политики должны, в первую очередь, более адекватно учитывать особенности поведения и мотивы российских предприятий в современных условиях. Только в этом случае можно надеяться на окончательное преодоление антогонизма между предприятиями и структурами государственной власти, что в конечном счете обеспечит более высокие темпы и качество экономического роста в стране. В этой связи в диссертации были сформулированы конкретные рекомендации по поводу видоизменения национальной экономической политики.

Представляется, что приведенные в диссертации исследовательские выводы имеют существенное прикладное значение, давая возможность сформулировать рекомендации для национальной экономической политики. Экономический кризис 2008-2009гг. еще более повысил актуальность этих рекомендаций, поскольку частота разного рода неформальных действий и оппортунистических поступков со стороны предприятий в этот период вновь начала расти.

Во-первых, антикризисная политика должна включать в себя действия по определенному снижению налоговой нагрузки на предприятия. Причем эта нагрузка должна сокращаться как за счет снижения номинальных фискальных нормативов, так и за счет уменьшения издержек на контакты с налоговыми органами – проверки, отчеты и т.п. Такой подход обеспечит, как минимум, два значимых макроэкономических результата. С одной стороны, сократятся затраты предприятий, давая им возможность снижать цены и увеличивать продажи своей продукции. В конечном счете эта тенденция приведет к расширению налогооблагаемой базы, что позволит компенсировать потери от снижения номинальных налоговых ставок. С другой стороны, предприятия положительно оценят этот шаг государства и сократят масштабы своих налоговых правонарушений. Подобный психологический сдвиг также положительно скажется на величине налоговых сборов.

Иначе говоря, относительно низкие налоговые ставки, но при более лояльных предприятиях обеспечат фискальной системе больше доходов, чем более высокие номинальные ставки и жесткое администрирование, но при менее лояльном поведении экономических агентов.

В то же время снижение налоговой нагрузки надо увязывать с состоянием государственного бюджета. Если через некоторое время выяснится, что риски, связанные с недостаточным объемом налоговых поступлений в бюджет, растут, то мере выхода из кризиса или решения других наиболее актуальных задач развития налоговую нагрузку можно постепенно возвращать на исходный уровень. Однако при этом минимально гарантированный срок всякого рода налоговых каникул надо объявлять заранее – это снизит уровень экономической неопределенности и сохранит уровень доверия предприятий по отношению к государству.

Во-вторых, национальная экономическая политика даже в кризисный период должна целенаправленно решать структурно-технологические проблемы. Более того, очень желательно, чтобы объемы бюджетного финансирования крупномасштабных инвестиционных проектов, нацеленных на решение структурных проблем, не урезались, а в особо важных случаях даже увеличивались.

При этом государству совершенно не обязательно брать на себя полную нагрузку по финансированию инвестиционных проектов структурной направленности. Во многих случаях инвестиционные проекты можно осуществлять в форме частно-государственного партнерства, которое предусматривает соответствующее долевое распределение финансовой нагрузки и рисков. В других случаях речь может идти о выдаче государственными банками долгосрочных кредитов тем частным компаниям, которые берутся за проекты, имеющие важное структурное значение. В ряде ситуаций важную роль может сыграть и такой инструмент косвенной поддержки как предоставление государственных гарантий по кредитам.

Работа по устранению структурно-технологических диспропорций ускорит выход из текущего кризиса, а также улучшит долгосрочные перспективы развития как национальной экономики в целом, так и отдельных предприятий. В частности, ускоренное строительство дорожной сети и терминалов по переработке грузов даст российским предприятиям возможность снижать свои транспортные издержки. Стимулирование действий по внедрению экономичных технологий обеспечит уменьшение затрат на закупку сырья и энергии. Поощрение модернизационных действий в части повышения технологического уровня производства, особенно в

обрабатывающей промышленности, **будет иметь своим естественным результатом** повышение качества товаров и услуг.

В конечном счете, подобные целенаправленные усилия по исправлению структурных диспропорций обернутся более высокими темпами и качеством экономического роста за счет увеличения конкурентоспособности отечественной продукции, более равномерного развития отраслей и регионов, замедления ценовой динамики и т.д.

В-третьих, российская экономическая политика должна использовать гораздо более широкий спектр инструментов и решений.

Более разнообразными необходимо сделать меры финансовой поддержки стимулирования желательных экономических процессов. При решении не вполне стандартных структурных проблем переходной экономики, надо также использовать специальные организационные технологии.

Например, часть задач структурного характера имеет смысл решать с помощью административно управляемых целевых проектов. Подобные проекты должны иметь четко формулируемые и достаточно ограниченные цели. При этом желательно, чтобы целевые проекты имели четко фиксированные сроки начала и завершения.

Администрация проектов должна обладать достаточно широкими ресурсными возможностями и полномочиями, а государство должно поставить себе целью нанять на работу в этих администрациях высококлассных российских и зарубежных топ-менеджеров. Иными словами, речь идет о воспроизведении в новых условиях управленческих технологий, которые использовались в СССР для реализации ядерного, космического, гидроэнергетических, железнодорожных и некоторых других проектов.

Разновидностью целевых проектов могла бы стать так называемая «политика малых дел». Эта политика заключается в том, что вместо назначения сложных и трудноописываемых глобальных целей власть ставит перед собой простые и всем понятные задачи локального характера.

В частности, в рамках «политики малых дел» могут формулироваться такие цели как строительство заводов по переработке мусора в каждом городе численностью свыше 20 тыс. человек; обеспечение каждой районной и городской

больницы России работоспособным комплектом оборудования, способным во всех экстренных ситуациях обеспечить необходимое лечение пациентов на месте; строительство в каждой школе, где учится не менее 300 учеников, плавательного бассейна и т.д.

Финансовые затраты на подобные стандартные проекты относительно легко просчитываются и планируются, результаты работы по выполнению подобных задач достаточно просто контролировать. В то же время повышение качества жизни и рост социальных стандартов в результате осуществления таких программ будут несомненными. Кроме того, будет генерироваться масштабный спрос на высокотехнологичные товары и услуги (с высокой нормой добавленной стоимости) преимущественно российского производства.

В-четвертых, учет конкретных институциональных условий в той или иной экономической ситуации должен быть более точным.

В частности, в современных обстоятельствах необходимо изменить акценты в борьбе с коррупцией. В настоящий момент в России возобладали точка зрения, которая сводится к тому, что бороться с коррупцией надо за счет уточнения и усложнения административных регламентов. Иначе говоря, власти полагают, что если регламенты будут написаны четко и детализировано, то у представителей исполнительной власти останется минимальное пространство для самостоятельной трактовки законодательства. Следовательно, у чиновников станет гораздо меньше поводов требовать взятки за свое благожелательное отношение к предприятиям и гражданам.

Определенная доля здравого смысла в подобной логике властей есть. Действительно, если в России удастся создать четкое и непротиворечивое экономическое законодательство – это станет большим благом для страны. В то же время не следует забывать, что даже очень хорошие регламенты обеспечивают лишь частичное решение проблем, связанных с коррупцией. Более того, излишняя детализация административных регламентов, в свою очередь, порождает другие серьезные проблемы.

Опыт плановой экономики показал, что даже при наличии гораздо более мощного административного аппарата всеобъемлющая регламентация экономической деятельности работает плохо. Во-первых, даже самый

совершенный регламент не способен описать все возможные ситуации, и потому у злонамеренных бюрократов и экономических агентов всегда остается достаточно обширное пространство для махинаций. Во-вторых, и это еще важнее, подробные регламенты чрезвычайно сильно сковывают активность как предприятий и населения, так и добросовестных чиновников. Предписывая выполнять строго определенную процедуру, эти регламенты заставляют всех участников экономического процесса совершать множество излишних действий. Иными словами, коррупционные барьеры в экономике фактически замещаются бюрократическими, причем во многих случаях гораздо более сложными для преодоления. Вследствие такой борьбы с коррупцией итоговые транзакционные издержки предприятий не снижаются, а растут.

Представляется, что в современных условиях борьба с коррупцией должна быть более разнообразной. В частности, важную роль в искоренении российской коррупции может сыграть создание дееспособной системы по поиску, селекции и найму управленцев для органов государственной власти. Такая система, с одной стороны, должна обеспечивать высокую престижность работы на государственной службе, а, с другой стороны, предусматривать жесткие санкции за причастность чиновника к коррупции – лишение повышенной пенсии, льгот, служебного жилья и т.п. Впрочем, если престиж государственной службы действительно удастся серьезно поднять, то коррупцию будут ограничивать не только материальные санкции. У государственных служащих, которые будут гордиться своей работой, обязательно появятся корпоративная этика и желание сохранять безупречную репутацию.

Кроме того, следует отдавать себе отчет в том, что в обозримом будущем ключевая роль в борьбе с коррупцией по-прежнему будет принадлежать национальной правоохранительной системе. Следовательно, повышение эффективности работы судов, прокуратуры, милиции и т.д. и впредь должно оставаться одной из главных задач государственной политики.

III. Основные выводы диссертационного исследования

За последние 80 лет российским предприятиям приходилось работать в самых разных условиях. Сначала это была система жесткого централизованного планирования с преобладанием внеэкономических целевых установок и мотиваций. Затем эта система постепенно трансформировалась в экономику, где появилось много полунезависимых центров принятия плановых решений и где возник довольно заметный горизонтальный товарообмен между предприятиями. Еще позднее внедрение рыночных элементов в плановое хозяйство приняло открытую форму, в результате чего национальная экономика приобрела ярко выраженный переходный характер. Ключевой особенностью переходной экономики было хаотичное и противоречивое сочетание плановых механизмов с рыночными, ставшее причиной сильного искажения всех экономических критериев и мотиваций. Через некоторое время было решено ускорить переход к рынку посредством реформы шокового типа, что привело к резкому обострению кризисных явлений и еще большему искажению экономических целей и мотиваций. Тем не менее, в дальнейшем, по мере выхода из трансформационного кризиса, в России постепенно сложилась экономика вполне рыночного характера.

Анализ поведения предприятий в столь разнообразных условиях позволяет сделать целый ряд выводов, которые вполне могут считаться универсальными.

• Адаптивные способности предприятий в подавляющем большинстве случаев позволяют им практически при любых внешних условиях выработать рациональные модели поведения. Как минимум эти модели поведения дают возможность предприятиям выживать, как максимум – успешно развиваться.

Решая свои задачи, предприятия используют как обычные методы экономической адаптации (снижение издержек, внедрение новых технологий, поиск новых партнеров и т.п.), так и неформальные оппортунистические действия (уклонение от налогов, монополизм, неплатежи и т.п.). При этом частота применения оппортунистических методов относительно невелика в нормальных макроэкономических условиях, но резко возрастает во время затяжных и глубоких кризисов.

• Поведение предприятий (равно как и поведение населения) в подавляющем большинстве случаев определяется экономическими мотивами. Иными словами,

оппортунистические действия предприятий, которые приобретают массовый характер, представляют собой объективную реакцию экономики на различные внешние воздействия.

Поэтому жалобы на те или иные широко распространенные поступки предприятий или населения являются бессмысленными. Основная причина этих поступков – не злонамеренность отдельных людей, а попытки приспособиться к неблагоприятным внешним воздействиям и компенсировать свои потери.

- *Одним из ключевых видов внешних воздействий на экономику является экономическая политика государственной власти.*

Правильно выстроенная экономическая политика способна ускорять выход из кризиса, улучшать производственную динамику, решать структурные проблемы, интенсифицировать модернизационные процессы и т.д. Неадекватная экономическая политика, наоборот, приводит к углублению и затягиванию кризисных явлений, повышает уровень неопределенности и рисков, подавляет инновационную активность производителей, способствует усилению процессов деградации и распада.

Вместе с тем, на практике абсолютно безупречная или, наоборот, полностью неадекватная экономическая политика никогда не встречаются. Даже в рамках в целом ошибочной политики могут приниматься удачные решения, а преимущественно правильные действия властей вполне могут сочетаться с серьезными промахами.

С этой точки зрения очень характерной иллюстрацией является динамика ситуации с дорожным строительством в современной России. Несмотря на крайне неудачную экономическую политику 1990-х годов, именно в это время была найдена и применена на практике весьма эффективная технология финансирования автодорожного строительства. В результате в 1997-98гг. объемы вводов в эксплуатацию новых дорог росли, хотя остальная экономика падала. В последующие два года быстрый прирост вводов продолжился. Однако затем, несмотря на то, что экономическая политика в целом стала более адекватной, было принято ошибочное решение об отказе от прежней технологии финансирования дорожной отрасли. Как следствие, объемы нового дорожного строительства резко пошли вниз на фоне фронтального роста в других сферах.

• Опыт СССР и России показал, что экономика в конечном счете всегда оказывается сильнее экономической политики.

Именно в этом заключалась основная причина провала всех экономических политик догматического толка. Любые неадекватные мероприятия властей, которые игнорировали объективные экономические интересы и ограничения, в стратегическом плане все равно оказывались безуспешными. Поддержка подобных политик внеэкономическими репрессиями и/или предельно жесткими финансовыми действиями могла только оттянуть, но не предотвратить приход глубокого кризиса. В свою очередь, глубокие кризисы обуславливали окончательный отказ от неадекватных экономических политик.

• Экономическую политику можно считать правильной и эффективной только в том случае, когда она обеспечивает устойчивые позитивные результаты. Позитивность результатов определяется в первую очередь улучшением социально-экономических показателей. В то же время положительная динамика должна наблюдаться во всех основных сферах экономики и исключать возникновение значительных структурных перекосов.

С этой точки зрения, например, трудно считать однозначно успешной советскую экономическую политику 1930-40 годов, когда быстрое развитие и модернизация промышленности сопровождались упадком сельского хозяйства и сохранением низкого уровня жизни населения. Впоследствии эти дисбалансы неоднократно порождали кризисные явления в стране. Более того, отрицательные последствия многолетнего выкачивания ресурсов из национального сельского хозяйства до сих пор создают для России огромные проблемы.

• Экономическая политика должна быть свободной от любых действий, связанных с достижением идеологических целей.

Идеологические и политические конструкции, включаемые в рамки той или иной экономической политики, всегда отталкиваются от эмоций или, в лучшем случае, от сепаратных экономических интересов. Полная совокупность экономических условий и ограничений при этом никогда не учитывается. Это обстоятельство и стало основной причиной стратегических неудач тех реформаторских экономических политик, в рамках которых роль главных целевых

установок выполняли тезисы типа «уйти от капитализма» или «уйти от коммунизма».

• Экономическая политика не должна абсолютизировать управленческие стереотипы предшествующих лет.

Те меры, которые ранее принесли успех в одних условиях, могут оказаться бесполезными или даже вредными в других. Особенно рискованным может оказаться механический перенос управленческих рецептов из одной национальной экономики в другую.

Случается и обратная ситуация: те меры, которые уже давно считаются неправильными и устаревшими, вполне могут стать работоспособными при новых обстоятельствах.

• Качественная экономическая политика должна учитывать наличие межотраслевых и внутриотраслевых структурно-технологических диспропорций. Более того, экономическая политика должна включать в себя целенаправленные действия, нацеленные на постепенное устранение этих диспропорций.

В частности, в российской экономике одной из наиболее острых проблем такого рода является высокая энергоемкость основных фондов – машин, оборудования, зданий, сооружений. Попытки механически решить эту проблему, стимулируя энергосбережение через опережающий рост цен на топливо и другие первичные ресурсы, значительного эффекта не принесли. У предприятий, муниципалитетов и домохозяйств просто не было денег для быстрой замены энергоемких основных фондов или повсеместного внедрения более экономных технологий. В результате опережающий рост цен на энергоресурсы внутри страны стал основной причиной хронически высокого уровня инфляции издержек, так как средний технологический уровень производственного аппарата не позволял существенно снижать нормы потребления дорожающих первичных ресурсов.

Для большинства предприятий такое положение дел оборачивается чрезмерно высокой долей затрат на энергию, топливо и сырье; снижением конкурентоспособности по отношению к зарубежным производителям; чрезмерной зависимостью от обменного курса рубля (укрепление рубля для многих становилось серьезной драмой).

• Ключевая роль в финансировании крупномасштабных инвестиционных проектов, нацеленных на устранение структурных диспропорций, должна принадлежать государству.

Частные корпорации и консорциумы, как правило, не имеют возможности накопить ресурсы в объемах, необходимых для решения крупномасштабных структурных проблем. Кроме того, длительные сроки окупаемости большинства проектов структурной направленности (строительство дорог, внедрение энергосберегающих и экологически чистых технологий, модернизация жилищно-коммунального хозяйства и т.д.) делают их малопривлекательными для частного бизнеса. Поэтому, если государство не будет выделять значительные средства на финансирование подобных проектов, структурные проблемы либо будут решаться очень медленно, либо не будут решаться вовсе.

• Еще одним необходимым элементом качественной экономической политики должен быть учет институциональных особенностей. При этом должны приниматься во внимание не только формальные, но и неформальные институциональные особенности, в том числе характер поведения национальных предприятий, доминирующие представления о деловой этике, уровень лояльности экономических агентов к государству, степень их готовности соблюдать те или иные законодательные нормы и т.д.

К сожалению, экономическая политика советских и российских властей в большинстве случаев никак не учитывала эти аспекты. Более того, на протяжении всех последних десятилетий конфронтация в отношениях государства и предприятий встречалась едва ли не чаще, чем сотрудничество. Пытаясь достичь своих производственных и финансовых целей, власти обычно шли по самому быстрому, как им казалось, пути. Они не вели кропотливую работу по созданию условий, которые позволяли бы в наибольшей степени использовать потенциал предприятий и других экономических агентов, а предпочитали тактику жесткого давления на них.

Между тем, опыт показал, что предприятия становятся более успешными и более лояльными к интересам государства не столько под угрозой наказаний, сколько благодаря ослаблению внешних воздействий негативного толка.

• *Конкретные действия предприятий не всегда являются экономически оправданными, предсказуемыми с точки зрения здравого смысла и этически безупречными. Предприятия могут совершать и серьезные ошибки, и злонамеренные поступки. Следовательно, это обстоятельство также надо учитывать при выстраивании макроэкономической политики.*

Ошибки и злонамеренность предприятий не обязательно бывают связаны с кризисными ситуациями. Наоборот, предприятия довольно часто расслабляются и снижают интенсивность действий по своему развитию именно в благоприятных обстоятельствах. В частности, во второй половине 2000-х годов очень много упреков было адресовано российским строительным компаниям, которые, несмотря на очень высокий уровень своей рентабельности, крайне медленно и неохотно внедряли в практику инновационные технологии и практически не занимались повышением качества своей продукции.

ОСНОВНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

I. Монографии:

1. Д.Б.Кувалин. Экономическая политика и поведение предприятий: механизмы взаимного влияния - М.: МАКС Пресс, 2009 - 20 п.л.
2. Д.Б.Кувалин. Адаптация предприятий к трансформационным процессам в России - М.: Гуманитарий, 1996 - 3 п.л.

II. Статьи в рекомендованных ВАК Минобрнауки РФ научных изданиях

3. Д.Б.Кувалин, А.К.Моисеев. Российские предприятия в середине 2008г.: особенности поведения в предкризисной ситуации //Проблемы прогнозирования - М.: 2009, №2, 1 п.л. (личный вклад - 0,5 п.л.).
4. Д.Б.Кувалин. Реакция предприятий на деятельность государства в сфере экономики //Вестник российского гуманитарного научного фонда - М.: 2008, №3 - 0,7 п.л.
5. Д.Б.Кувалин, А.К.Моисеев. Российские предприятия в начале 2008г.: конкурентная ситуация и уровень конкурентоспособности //Проблемы прогнозирования - М.: 2008, №5, 1 п.л. (личный вклад - 0,5 п.л.).
6. Д.Б.Кувалин, А.К.Моисеев. Российские предприятия в середине 2007г.: взгляды на качество экономической политики и возможности для развития //Проблемы прогнозирования - М.: 2008, №2, 0,8 п.л. (личный вклад - 0,4 п.л.).

7. *Д.Б.Кувалин, А.К.Моисеев*. Российские предприятия в начале 2007г.: взгляды на роль государства //Проблемы прогнозирования - М.: 2007, №5, 0,8 п.л. (личный вклад - 0,4 п.л.).

8. *Д.Б.Кувалин, А.К.Моисеев*. Российские предприятия в середине 2006г.: некоторые последствия национальной макроэкономической политики //Проблемы прогнозирования - М.: 2007, №2, 0,8 п.л. (личный вклад - 0,4 п.л.).

9. *Д.Б.Кувалин, А.К.Моисеев*. Российские предприятия в начале 2006г.: инвестиционная ситуация //Проблемы прогнозирования - М.: 2006, №5, 1 п.л. (личный вклад - 0,5 п.л.).

10. *Д.Б.Кувалин*. Институциональные барьеры для инвестиций в России: некоторые оценки //Экономическая наука современной России - М.: 2006, №2(33) - 0,5 п.л.

11. *Д.Б.Кувалин, А.К.Моисеев, А.Харченко-Дорбек*. Российские предприятия в середине 2005г.: проблемы развития и адаптационное поведение //Проблемы прогнозирования - М.: 2006, №2, , 1,2 п.л. (личный вклад - 0,4 п.л.).

12. *Д.Б.Кувалин, А.К.Моисеев, А.Харченко-Дорбек*. Российские предприятия в начале 2005г.: взаимоотношения с государством и инвестиционное поведение //Проблемы прогнозирования - М.: 2005, №4, 0,9 п.л. (личный вклад - 0,3 п.л.).

13. *Д.Б.Кувалин, А.В.Демочкина*. Российские предприятия в середине 2002г.: адаптация к экономической ситуации и перспективы развития //Проблемы прогнозирования - М.: 2003, №2, 0,8 п.л. (личный вклад - 0,4 п.л.).

14. *Д.Б.Кувалин*. Что важнее для экономической модернизации в России: институциональные реформы или стабильный рост производства? //Вестник российского гуманитарного научного фонда - М.: 2002, №4 - 0,7 п.л.

15. *Д.Б.Кувалин*. Поведение предприятий как фактор макроэкономической динамики в переходной российской экономике //Проблемы прогнозирования - М.: 2002, №6 - 0,7 п.л..

16. *Д.Кувалин*. Экономический кризис 90-х: реакция предприятий //Российский экономический журнал - М.: 2000, №8 - 0,6 п.л.

17. *Д.Б.Кувалин*. Экономические реформы в России: кризис 1991-1996гг. и реакция предприятий //Проблемы прогнозирования - М.: 1996, №6 - 1,5 п.л.

III. Публикации в других изданиях

18. *Д.Б.Кувалин*. Способы адаптации предприятий Юга России к экономической ситуации. Сходства и различия с общероссийскими тенденциями /глава в кн.

“Экономическая модернизация России: макроэкономическая динамика и региональное развитие - Ростов-на-Дону, РГУ, 2006 - 0,5 п.л.

19. *Д.Б.Кувалин*. Главы в книге «Опыт анализа и прогнозирования развития регионов России». М., ИНП РАН, 2002 (1.2., 1.5., 2.3., 2.5.1., 2.6.3., 3.2.) 15 п.л. (личный вклад – 1,5 п.л.).

20. Ellerman David; Kuvalin Dmitri; Pomer Marshall. 2001. “Restructuring Agencies,” in *The New Russia*. Stanford University Press, 0,7 п.л. (личный вклад - 0,2 п.л.).

21. *Кувалин Д.Б.* Проблемы инвестиционной деятельности на региональном уровне //глава в кн. “Государственное регулирование инвестиций” - М.: Наука, 2000 - 0,6 п.л.

22. *Кувалин Д.Б.* Финансовые взаимоотношения предприятий //Экономист - М.: 1998, №7 - 0,3 п.л.

23. *Д.Б.Кувалин*. Предприятия Юга России: тенденция к устойчивому росту производства? //статья в научном сборнике “Этноэкономика в модернизационной парадигме развития национального хозяйства: ресурсы устойчивости и резервы адаптивности - Ростов-на-Дону, РГУ, 2004 - 0,8 п.л.

24. *D.Kuvalin*: Cooperation between China and Russia in New Post-crisis Conditions, Thesis Collection of ITTF, Shezhen, China, 1999 (материалы международной конференции в г.Шеньчжень, Китай, ноябрь 1999г.) - 0,7 п.л.

25. *D.Kuvalin*. Financial Crisis in Russia in 1998 (материалы международной конференции “Changing World Economy”, Чинджу, Южная Корея, 1998 - 0,7 п.л.

26. *Д.Б.Кувалин*. Коммерция /Большая российская энциклопедия (БРЭ) - М., изд.БРЭ, 2009, том 14 - 0,1 п.л.

27. *Д.Б.Кувалин*. Клиринг /Большая российская энциклопедия (БРЭ) - М., изд.БРЭ, 2009, том 14 - 0,1 п.л.

28. *Д.Б.Кувалин*. Картель /Большая российская энциклопедия (БРЭ) - М.: изд.БРЭ, 2009, том 13 - 0,1 п.л.

29. *Д.Б.Кувалин*. Издержки /Большая российская энциклопедия (БРЭ) - М., изд.БРЭ, 2008, том 10 - 0,1 п.л.