

Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

Издательство Московского университета

№ 2 • 2016 • МАРТ–АПРЕЛЬ

Выходит один раз в два месяца

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая теория

Бузгалин А. В., Колганов А. И.

«Капитал» К. Маркса и современная система
капиталистических производственных отношений:
опыт восхождения от абстрактного к конкретному 3

Ковалевская М. С. Достоверность и реалистичность
экономических моделей: вопросы методологии 26

Вопросы устойчивого развития

Павлова Н. С., Баулина А. А., Шаститко А. Е.

Защита конкуренции и устойчивое развитие:
источники противоречий и возможности гармонизации 45

Вопросы управления

Шекова Е. Л. Особенности маркетинга в сфере культуры
(на примере музеев) 71

Отраслевая и региональная экономика

Шишкин В. В. Нанобиоэкономика
как фактор инновационного развития России 87

Трибуна преподавателя

Слудковская М. А. Политическая экономия Антуана де Монкретьена
(к 400-летию выпуска «Трактата по политической экономии») 107

Научная жизнь

Зяблюк Р. Т., Титова Н. И.

Неоиндустриализация экономики России:
необходимость и возможность
(обзор материалов круглого стола
по неоиндустриализации экономики России) 119

CONTENTS

Economic Theory

Buzgalin A. V., Kolganov A. I. «Das Kapital» of Karl Marx and the Contemporary System of the Capitalist Production Relations: the Experience of the Rising from the Abstract to the Concrete	3
Kovalevskaya M. S. Realistic and Credible Aspect of Economic Models: Methodological Issues	26

Sustainable Development

Pavlova N. S., Baoulina A. A., Shastitko A. E. Defending Competition and Promoting Sustainable Development: Possibilities for Harmonization	45
---	----

Management Issues

Shekova E. L. Marketing in the Field of Culture (the Example of Museums)	71
---	----

Industrial and Regional Economics

Shishkin V. V. Nanobioeconomy as a Factor of Innovative Development of Russia	87
--	----

Professor's Tribune

Sloudkovskaya M. A. The Political Economy of Antoine De Montchretien (Toward the 400th Anniversary of «Traicté de l'économie politique»)	107
---	-----

Academic Life

Zyablyuk R. T., Titova N. I. The Neoindustrialization of Russian Economy: Necessity and Possibility (Review of the Roundtable on Neoindustrialization of Russian Economy)	119
--	-----

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

А. В. Бузгалин¹,

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

А. И. Колганов²,

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

«КАПИТАЛ» К. МАРКСА И СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ: ОПЫТ ВОСХОЖДЕНИЯ ОТ АБСТРАКТНОГО К КОНКРЕТНОМУ

Исследования современного капитализма значительно продвинулись вперед по сравнению с теоретической картиной, нарисованной К. Марксом в «Капитале», показав нам глубокие изменения тех категорий капитализма, которые изучал Маркс. Однако в этих исследованиях не было предпринято попытки в полной мере воспроизвести метод «Капитала» не было показано диалектическое движение категорий по пути восхождения от абстрактного к конкретному. В данной статье мы пытаемся дать первый набросок использования этого метода применительно к категориям современного капитализма. Мы полагаем, что именно такой подход, начинающийся с исследования модификации самых абстрактных, простейших категорий капитализма, дает возможность в полной мере понять и модификацию более сложных, конкретных категорий капиталистической системы производственных отношений. Таким образом, мы стараемся показать, как изменения в природе товара, рынка, денег ведут к изменениям в природе основного капиталистического отношения и более конкретных форм существования капитала.

Ключевые слова: товар, стоимость, деньги, капитал, конкретное, абстрактное, диалектика.

¹ Бузгалин Александр Владимирович, д.э.н., профессор экономического факультета; e-mail: buzgalin@mail.ru

² Колганов Андрей Иванович, д.э.н., профессор, заведующий лабораторией сравнительного исследования социально-экономических систем экономического факультета; e-mail: onaglo@mail.ru

«DAS KAPITAL» OF KARL MARX AND THE CONTEMPORARY SYSTEM OF THE CAPITALIST PRODUCTION RELATIONS: THE EXPERIENCE OF THE RISING FROM THE ABSTRACT TO THE CONCRETE

The researches of the contemporary capitalism have ran forward substantially in compare to the theoretical picture have drawn by Karl Marx in «Das Kapital» and show us the deep changes in the categories of the capitalism, which studied by Marx. But in these researches were not attempted to reproduce in full measure the method of «Das Kapital» — it was not shown the dialectical motion of the categories on the path of rising from the abstract to the concrete. In this paper we are trying to give the first sketch of the implementation of this method to the categories of the contemporary capitalism. We guess that just this dimension, starting from the study of the modification of the most abstract, simplest categories of capitalism, give us the possibility to understand in the full extent the modification of the more complex, more concrete categories of capitalist system of the production relations. Thus, we trying to show how the changes in the nature of commodity, of market, of money lead to the changes in the nature of the basic capitalist relation and in the more concrete forms of the existence of capital.

Key words: commodity, value, money, capital, concrete, abstract, dialectic.

По проблематике «Капитала» К. Маркса, в том числе по вопросам трансформации категорий «Капитала» в XX — начале XXI в., написано не так уж мало работ. Это касается и исследований, которые велись в рамках советской политекономии империализма [Рудакова, 1983; Чибриков, 1979], и работ зарубежных ученых [Arthur, 2002; Harvey, 2014; Ollman, 1976; Sayers, 1985]. Исследовались многие явления: изменения в характеристиках товарного производства в связи с известной концепцией подрыва товарного производства (и, в частности, диффузия стоимости) и денег в условиях позднего капитализма; новые формы эксплуатации; капиталистические формы «экономики, основанной на знаниях»; особенности современного капиталистического цикла; новая роль финансового капитала и т.д. и т.п. Но все эти исследования носили в большинстве случаев частный характер, т.е. рассматривалась одна из этих перечисленных форм, иногда предпринимались попытки провести связь между какими-то из этих явлений, например, между особенностями современного финансового капитала и характером капиталистического строя. Наконец, можно отметить ряд работ, где рас-

сматривалась большая совокупность новых характеристик капиталистического способа производства в сопоставлении с «Капиталом» К. Маркса, но сама методология «Капитала» при этом не воспроизводилась: нам неизвестны работы, в которых бы было проведено *диалектическое разворачивание системы категорий, отражающих современное состояние капиталистических производственных отношений на основе использования метода восхождения от абстрактного к конкретному*.

Тем не менее и те работы, которые не основаны на применении данного метода, представляют собой немалую ценность, ибо дают, если можно так выразиться, своего рода необходимый «сырой» материал для решения поставленной задачи.

Прежде всего, хотелось бы обратить внимание на принадлежащую перу Иштвана Мессароша книгу «За пределами капитала: к теории преобразования» [Meszaros, 1995] (а также его русскоязычные публикации [Мессарош, 1998, 2000]). Здесь не место анализировать ее содержание — для целей данной статьи важно упомянуть, что Мессарош дает систематическое изложение тех противоречивых тенденций, которые свойственны ряду ключевых элементов капиталистической системы производственных отношений на современном этапе ее развития.

В отличие от него известный географ и социолог Дэвид Харви в своей книге «Пределы капитала»¹ [Harvey, 1982] делает значительный крен в сторону пространственного аспекта изучения движения противоречий современного капитализма. Он стремится показать, как выстраиваются производственные отношения капитализма в центре и на периферии, как эти отношения определяют пространственное движение капитала, судьбу глобальной рабочей силы и формирование соперничества капиталистических держав в мировом хозяйстве.

Специальное внимание сдвигам в производительных силах, свойственным современному капитализму, и их влиянию на трансформацию капиталистических производственных отношений характерно для Андре Горца и Вольфганга Фрица Хауга.

Андре Горц развивает концепцию когнитивного капитализма [Горц, 2010], которая делает упор на резком возрастании в совре-

¹ В этой работе Дэвид Харви во многом предвосхитил конфликты, свойственные капитализму после распада мировой социалистической системы и нового витка глобализации, так что она с полным основанием была переиздана в 1999 и 2006 гг.

менную эпоху присвоения капиталом всеобщей силы человеческого знания. Это, с одной стороны, углубляет эксплуатацию труда капиталом, подчиняя последнему творческие силы человека, его деятельность не только в рабочее, но и в свободное время. С другой стороны, эти же процессы создают предпосылки для формирования коммунистических общественных отношений первоначально в сфере интеллектуального производства. Данная концепция получила уже немалое распространение в научной литературе [Корсани, 2007].

Близкую, но все же отличающуюся позицию излагает в своих работах Вольфганг Фриц Хауг. С его точки зрения, следует делать упор не на одно только производство знаний и информации, а на всю совокупность сдвигов в производительных силах, которые меняют облик современного капитализма, ведя к возникновению новых форм эксплуатации и обеспечения извлечения прибыли. Такой капитализм он именует «хай-тек капитализмом» [Haug, 2003; Хауг, 2008].

Совокупность этих работ (и еще целого ряда марксистских исследований, лежащих в том же русле) дает нам весьма впечатляющую картину эволюции производственных отношений позднего капитализма и изменения тех категорий и понятий, в которых данные отношения отражаются. Тем не менее в одном отношении этим работам присущ общий недостаток с точки зрения марксистского диалектического метода (хотя эти авторы в большей или меньшей степени приверженцы диалектики). Дело в том, что диалектический метод «Капитала» требует брать категории не как рядоположенные, а в их взаимной связи, и не просто во взаимной связи, а в *системе*, отражающей систему производственных отношений. Для того чтобы эту связь показать, не просто решив проблему современной модификации отдельных категорий капиталистического хозяйства, а развернуть действующую систему категорий, воспроизводящую систему «Капитала» на новом уровне развития капитализма, необходимо пройти путь восхождения от абстрактного к конкретному, так же как он был пройден в «Капитале» К. Маркса.

Метод восхождения от абстрактного к конкретному предполагает, что каждая последующая категория попадает в поле зрения исследователя не произвольно, а выступает как результат снятия противоречий предшествующей и одновременно воспроизведения этих противоречий на новом уровне исследования. Каждый виток снятия и воспроизведения противоречий обогащает научные категории новым содержанием, что и обеспечивает движение от абстрактного, одностороннего знания, к новому, более богатому и более конкрет-

ному [Ильенков, 1960]. Сам Маркс называл именно этот метод «правильным в научном отношении» [Маркс, 1958].

Только так можно проследить и теоретически отобразить реально происходившую и происходящую эволюцию производственных отношений капитализма под влиянием как развития производительных сил, так развертывания собственной внутренней логики противоречий капиталистических производственных отношений. Задачу построения такой системы на основе как обобщения достижений наших предшественников, некоторые из которых были упомянуты выше, так и оригинальных исследований авторов мы поставили в нашей книге «Глобальный капитал», на третье, двухтомное издание которой [Бузгалин, Колганов, 2015, 2015b] мы и будем опираться в данной статье. Однако, как показали обсуждения нашей работы в ряде университетов и исследовательских центров России, а также в Кембридже, Пекине и др. и вышедшие рецензии [Зотова, 2014, 2015; Павлов, 2015; Эпштейн, 2015], читатель в большинстве случаев не обратил внимания на методологические особенности книги, да и мы, что греха таить, далеко не везде акцентировали и четко сформулировали присутствующие там диалектические связки. Восполняя этот недостаток, в данной статье мы постараемся дать примерный набросок подхода к решению поставленной выше задачи применительно к категориям, отражающим взаимосвязь производственных отношений капитализма на современном этапе его развития, проследив одновременно их эволюцию по сравнению с тем состоянием, которое было отражено в «Капитале» К. Маркса.

Историческое развитие капитализма с момента написания «Капитала» К. Маркса прошло несколько ступеней.

Конец XIX — начало XX в. ознаменовались значительным ростом концентрации и централизации капитала, приведшим к образованию промышленных и банковских монополий и формированию на этой основе финансового капитала. Произошло сращивание силы монополий с силой капиталистического государства и, под эгидой последнего, рост экспорта капитала на некапиталистическую периферию, в значительной мере находящуюся под прямым колониальным контролем стран-метрополий. Сформировался территориальный и экономический раздел мира [Ленин, 1969; Гильфердинг, 1922; Гобсон, 1918; Labica, 2007]. Эти изменения опирались на значительное совершенствование производительных сил: развитие средств транспорта и связи, начало формирования методов поточно-массового производства.

Все это ознаменовало собой начало периода *позднего капитализма* — такой стадии развития этого способа производства, на которой дальнейший прогресс последнего возможен только за счет противоречивого включения в ткань социально-экономической жизни ростков посткапиталистических (и, в частности, пострыночных, таких как, например, планирование) отношений.

Период после Первой мировой войны ознаменовался дальнейшим прогрессом в производительных силах, что привело к феномену не только массового производства, но и массового потребления. Вместе с ростом численности и квалификации промышленного пролетариата увеличивалась также и инженерно-управленческая прослойка, формировался массовый слой «рядовой» интеллигенции (учителя, врачи, деятели культуры). Эти изменения привели к росту культурного уровня, самосознания, активности и требований трудящихся классов, что, в свою очередь, через череду острых классовых конфликтов потребовало от государства принудить капитал к выработке различных форм социальных компромиссов. Началась диффузия классовой структуры и формирование так называемого «среднего класса», вместе с быстрым прогрессом сфер с бесплатным доступом большинства населения к фундаментальным благам (образование, здравоохранение) и т.п. А дестабилизация воспроизводства капитала в общественном масштабе под влиянием монопольных эффектов потребовала усиления регулирующей роли государства для обеспечения экономического развития. Данные тенденции наиболее полно проявили себя в послевоенный период, в 50–60-е гг. XX в. В это же время происходит вынужденный отказ капитала от применения методов прямого колониального господства и переход к политике неоколониализма.

В результате этих изменений значительная часть экономики была частично выведена из-под действия закона стоимости и рыночных регуляторов. Широкие слои общества стали получать блага не по законам рынка, бесплатно или по фиксируемым ценам. Деньги во всех этих пространствах экономической жизни в определенной мере перестали играть роль меры общественного богатства и средства обмена и распределения благ. Это был второй исторический этап развития позднего капитализма, ознаменовавшийся социализацией экономики. Логически он может быть определен как *подрыв роли денег как всеобщего эквивалента и генезис отношений вне(пост)денежного распределения благ*.

Начиная с 1970–1980-х гг. в экономиках развитых стран стали развиваться заметные структурные сдвиги, опиравшиеся на рост

производительности труда в обрабатывающей промышленности, что привело к переливу рабочей силы из промышленности в сферу услуг. Одновременно развивались процессы капиталистической глобализации и формирования транснационального капитала, приведшие к значительному вывозу промышленного капитала в страны с более дешевой рабочей силой. В этот же период развернулась информационная и телекоммуникационная революция, обеспечившая как совершенствование технологий материального производства, так и создание технологических предпосылок для развертывания глобального финансового рынка. Непрерывное применение новых знаний в экономике приобрело столь существенное значение, что производственный процесс превратился в цепь непрерывных инноваций и критически зависит от производства и распространения новых знаний и информации. В этот период происходит определенный ренессанс либеральных подходов к экономике, сопровождающийся проникновением рыночных принципов в ранее слабо затронутые ими сферы. Сутью этого этапа стала экспансия гегемонии капитала вширь (неолиберальная глобализация) и вглубь (превращение в капитал всех сфер жизни человека и общества, культуры и природы, нашедшее свое отражение в таких категориях, как человеческий и социальный, культурный и природный «капитал»).

Эти сдвиги в совокупности привели к формированию феномена «позднего капитализма», в котором торжество неолиберализма парадоксальным образом сочетается с накоплением предпосылок и элементов самоотрицания капиталистических производственных отношений. Можно даже сказать, что специфика современного «позднего капитализма» заключается именно в том, что он не может существовать, не превращаясь отчасти в свою собственную противоположность.

Каким же образом вся эта цепь трансформаций капитализма может получить отражение в развертывании категорий, опирающемся на метод «Капитала»?

Когда мы обращаемся к проблематике основополагающих, базисных категорий «Капитала» в связи с характеристиками товарного производства и стоимости, то, разумеется, главное, что мы видим, — это подрыв товарного производства в связи с исчезновением универсального феномена свободного конкурентного рынка. То, что товар есть продукт обособленных частных производителей, — эта характеристика в современном капитализме в полной мере уже не действует. Она, разумеется, не отрицается полностью, потому что даже сверхкрупный транснациональный капитал — это част-

ный капитал, и он тоже действует как обособленный частный агент на рынке. Но тем не менее ситуация, когда все производители являются атомизированными, обособленными, независимыми друг от друга и действуют исключительно на свой страх и риск, давно уже не существует как реальность. Причина этого в том, что, с одной стороны, сверхкрупный капитал оказывается способным влиять и на соотношение спроса и предложения, и на динамику цен, и на другие параметры рынка, манипулируя акторами товарно-денежных отношений. С другой — потребители и большая часть производителей оказываются объектами такого манипулирования со стороны корпоративного капитала.

Для обеспечения такого влияния современный крупный капитал опирается не только на высокий уровень концентрации и специализации (формы обобществления, характерные для позднеиндустриального производства), но и на сетевую организацию производства и рынка как общий принцип современного этапа обобществления производства. Последний отчасти вытесняет, а отчасти дополняет прямой контроль через права собственности. В результате гигантские транснациональные капиталы (1) неформально и неявно соединяются в сети акторов «кооперативного капитализма»¹, которые (2) формируют целые сети зависимости, тем самым (3) обретая способность манипулировать менее крупными капиталами, вовлекаемыми в эти сети (без установления прямого контроля), не говоря уже о рядовых потребителях. Так на смену свободному рынку атомизированных производителей приходит *манипуляторный рынок сетей*.

Более того, современный (третий в приведенном выше перечне) этап неолиберального капитализма с его всеобщей коммодификацией и капитализацией всех сфер жизни человека и общества делает этот манипулятивный рынок сетей *тотальным*, выходящим за рамки экономики как таковой.

На этой основе развиваются и другие процессы, связанные с изменением *природы самого товара*, а соответственно и *природы стоимости*. Тот продукт труда, о котором писал Маркс в первой главе, и стоимость которого определялась затратами абстрактного труда на его воспроизводство, т.е. на его регулярное производство, — этот продукт труда сохраняется, но наряду с ним появляются новые своеобразные продукты, о которых невозможно сказать, какова стои-

¹ М. Грейдер, например, подчеркивает, что большинство ведущих мировых мультинациональных корпораций перешло к прагматическому партнерству с конкурентами или активно ищет возможности для создания союзов кооперирующихся фирм [Greider, 1997].

мость их воспроизводства, потому что это продукты уникальные, *невоспроизводимые*. Точно так же наряду с привычным нам товаром, обладающим определенной потребительной стоимостью (полезностью), — все равно вещественной или невещественной (как в случае с услугами) — который, поступая в потребление, в потреблении же уничтожается, возникают своеобразные продукты, которые в потреблении не уничтожаются. Более того, их ценность в потреблении может возрасть. К такого рода необычным товарам относятся вовлекаемые в товарный оборот интеллектуальные продукты и культурные блага.

Во всех этих случаях в основе их создания лежит творческая деятельность — всеобщий труд, который с самого начала и непосредственно является общественно необходимым и который поэтому по определению не может быть частным. Однако он таковым становится в условиях современного рынка, который превращается в тотальный и поглощает феномены, товарами не являющиеся. Такими нетоварами по содержанию, но товарами по форме становятся все результаты творческого труда.

Еще более замысловатой и далекой от исходного содержания формой становится товар-симулякр¹.

В результате всех этих изменений развивается явление, получившее название «*деструкция стоимости*»: стоимостное отношение, охарактеризованное в «Капитале», начинает трансформироваться вследствие зарождения в его содержании элементов других, постстоимостных отношений. Размывание стоимостной основы современного производства своей наиболее глубинной основой имеет изменение характера человеческой деятельности. Возрастание значения деятельности, с одной стороны, не ориентированной на приобретение вещного богатства, а с другой — полностью преодолевающей обособленность частных производителей, означает расширение сферы деятельности, которая содержательно не соответствует стоимостной форме. Однако поскольку товарное производство еще остается господствующей формой производства, постольку, как мы сказали выше, оно надевает стоимостную форму на все виды деятельности, хотя качественная и количественная определенность стоимости при этом размывается.

Происходит предсказанный еще К. Марксом подрыв стоимостной основы производства вместе с возрастанием значения техно-

¹ Подробнее см. раздел «Политическая экономия товара-симулякра» во 2-м томе нашей книги «Глобальный капитал» [Бузгалин, Колганов, 2015b, с. 187–196].

логического применения науки и получаемых с ее помощью новых знаний. Деструкция стоимости как отношения основана на том, что в производстве знаний, как и в производстве симулятивных благ, размываются:

- объективные критерии затрат труда на их производство;
- объективные критерии полезности производимых продуктов.

Деструкция стоимости развивается не только применительно к этим своеобразным товарам (как интеллектуальным продуктам, так и товарам-симулякрам), но и применительно к обычным товарам, потому что в их производстве интеллектуальная составляющая начинает играть все более и более значительную роль по сравнению с обычными затратами труда.

Мы далеки от того, чтобы на этом основании говорить о коренном изменении природы обычного материального продукта, потому что знания, которые применяются в процессе производства, — это неотъемлемая часть трудового процесса. Тем не менее мы видим изменение соотношения между тем, что называется репродуктивным трудом и творческой деятельностью¹, в создании этих материальных продуктов, повышение знаниеемкости материального производства.

Существенно, что все эти трансформации товара и рынка покоятся на существенных изменениях в производительных силах (обобществление в индустриальных сферах, сетевая организация производства, рост роли креативной деятельности).

Подводя итог этим изменениям, главное, на что следует обратить внимание, — это то, что без понимания изменений в системе отношений товарного производства и стоимостных отношений нельзя вполне понять эволюцию и всех остальных понятий — денег, капитала и т.д.

Обычно эволюция денег в условиях современного капитализма исследуется изолированно, как бы «сама по себе». В работах сотен авторов, принадлежащих к разным школам экономической теории, фиксируется, что происходит утрата золотом функции всеобщего эквивалента, что бумажные деньги отрываются от золотой основы, что деньги все более и более приобретают облик не просто кредитных денег, а фиктивного капитала, и т.д., и т.п. Но дело в том, что все это происходит не «само по себе» и не потому, что «так получилось» при капитализме: такое изменение облика денег диктуется, с одной стороны, эволюцией отношений товарного производ-

¹ Подчеркнем: эта пара понятий далеко не во всем совпадает с традиционно используемой в данном случае парой «физический и умственный труд».

ства, эволюцией его характеристик при капитализме, а с другой — эволюцией производительных сил и, в частности, компьютерной революцией. Эти изменения, вызывающие диффузию стоимости, тотальность рынка и его манипулятивно-сетевую организацию, закономерно порождают и соответствующие данному товарному производству деньги. Деньги как всеобщий эквивалент, воплощающий в себе общественный абстрактный труд, меняются вместе с размытием последнего.

Уже в ходе становления классического капитализма происходит переход от денег, основанных на золотом эквиваленте, к кредитным деньгам. Этот переход составлял необходимую основу для дальнейшей эволюции природы денег, когда они из товара — всеобщего эквивалента стали превращаться сначала в момент обращения функциональной формы капитала — денежного капитала, а затем, по мере превращения последнего в обособившуюся форму, — капитала, приносящего проценты. Денежная масса стала определяться в большей мере не потребностями товарно-денежного обращения как такового, а возможностями мобилизации временно свободного денежного капитала для обеспечения процесса накопления и экспансии капитала.

Одновременно с развитием кредитных денег происходит переход от монополии государства на чеканку монеты и на эмиссию бумажных денег к регулированию денежной массы как средству макроэкономического регулирования. Регулирование объема денежной массы стало функцией общественного капитала, передаваемой государству как его представителю. Наряду с *прямой* зависимостью денежной массы от скорости и объема оборота товаров, а затем от объема мобилизации временно свободных капиталов в денежной форме стала приобретать все большее значение *обратная* зависимость роста всего общественного капитала от динамики движения денежной массы, регулируемой государством. Динамика денежной массы, равно как и условия использования ресурсов денег в качестве капитала (величина учетной ставки, операции с государственными ценными бумагами и условия кредита вообще), превратилась в рычаг *сознательного воздействия* на пропорции капиталистического расширенного воспроизводства.

Эти процессы определили разрыв сращенности денег с их золотой оболочкой. Произошла утрата золотом своей роли специфического денежного товара. Динамика производства золота и цены на него стала во все большей мере определяться закономерностями его движения как обычного, а не специфически денежного товара.

Движение денежной массы утратило отчетливую связь с динамикой производства и обращения золота. Золото стало выполнять функцию денежного товара лишь идеально и лишь в той мере, в какой это касается обращения товаров. Однако и эта объективная основа размывается вместе с развитием государственного регулирования денежного обращения (что нашло отражение в концепции фидуциарных денег, стоимость которых зависит от доверия) и вместе с экспансией частной кредитной эмиссии на основе разбухающего оборота фиктивного капитала.

Если значительная часть товаров и капитала имеет в своем основании с точки зрения критериев товарного производства неопределенные, расплывчатые стоимостные свойства (что выражается и в трансфертных ценах внутри ТНК, и в бесплатном обороте благ, и в регулировании цен государством, и в неопределенности стоимости информационных благ, знаний и других культурных продуктов, и в нестоимостной природе оценки симулятивных благ, и в вызванной другими причинами неопределенности стоимости фиктивного капитала), то и выражающий эту «расплывчатую стоимость» товар — всеобщий эквивалент не может сохранить строгую количественную и качественную определенность.

Таким образом, *в современном позднем капитализме нет такого особого товара, который может в полной мере служить всеобщим эквивалентом*, ибо стоимостное бытие любого из них находится под воздействием подрыва отношений товарного производства, оно неустойчиво, виртуально...

Вследствие описанных выше изменений и на основе развития компьютерных технологий, породивших *виртуальное экономическое пространство*, наряду с деструкцией стоимости и на ее основе произошла *деструкция товарного тела денег*. Теперь деньги, приобретающие в значительной мере функцию мировых денег, представлены набором валют и некоторых ценных бумаг и бытийствуют по преимуществу в виртуальном пространстве. Связь этих валют как мировых денег выражена через взаимные колебания их покупательной способности.

Так вырастает свойственное для позднего капитализма *противоречие функции денег как меры стоимости*: с одной стороны, феномен цены по-прежнему существует, и в этой мере деньги продолжают выполнять роль меры стоимостей товаров; с другой — форма денег срастается с формой фиктивного финансового капитала, и «цена» денег (курс валют, покупательная способность и т.п.) становится производной от функционирования мирового финансового

рынка. Последнее, заметим в качестве примера, особенно наглядно проявляется в экономике Российской Федерации, где то, в какой мере рубль выполняет функцию меры стоимости (здесь повтор слова «мера» неслучаен) с очевидностью зависит от параметров мирового рынка и, в частности, цены на нефть.

Из этого противоречия с неизбежностью вытекает и новое *противоречие функции денег как средства обращения*: будучи продуктом фиктивного финансового капитала, деньги одновременно превращаются в сознательно регулируемый инструмент воздействия на экономическую систему. *Деньги — главный автоматический регулятор рынка, его «невидимая рука» — выступают в том же самом отношении и как форма, при помощи которой капиталистическое государство сознательно регулирует капиталистическое производство.*

Напомним, что эти изменения тоже связаны со сдвигами в производительных силах, потому что без современных информационных и телекоммуникационных технологий исполнение этой функции было бы затруднено.

Кроме того, на бытие денег в современном капитализме оказывает влияние выход значительной части экономики из-под прямого воздействия денежного регулятора. Впервые, происходит перераспределение огромных масс стоимости через государственный бюджет по нерыночным или не вполне рыночным критериям. Во вторых, получает развитие (в сфере интеллектуальных и культурных благ) производство, не ориентированное на денежную выгоду: сектор труда без денежного вознаграждения и сектор бесплатно предоставляемых благ. *Тем самым «всеобщность» денег и как меры богатства, и как средства обмена деятельностью и ее продуктами и в экстенсивном смысле превращается в «ограниченность».*

Оставим в этом тексте в стороне анализ трансформаций других функций денег и сделаем промежуточные выводы: эволюция производственных отношений и производительных сил позднего капитализма приводит к подрыву функций денег и как всеобщей меры стоимости, и как универсального средства обращения.

Как же разрешаются эти противоречия денег?

Напомним читателю, что в системе категорий «Капитала» противоречие денег как качественно безграничных (всеобщий эквивалент и универсальное средство обращения) и количественно ограниченных разрешалось в процессе самовозрастания стоимости, который, в свою очередь, оказывался возможен вследствие появления на рынке товара «рабочая сила», стоимость которого, как правило, меньше, чем стоимость, которую он может создать. Так на арену

экономической жизни у Маркса выходят категории прибавочной стоимости, капитала, наемного труда и эксплуатации. Последняя, напомним, не сводится исключительно к присвоению собственником средств производства прибавочной стоимости (прибыли), но включает и подчинение труда капиталу, основанное, в свою очередь, на отчуждении от работника средств производства, труда и его продукта, а тем самым и его человеческой сущности.

Что же изменяется в этих связях при переходе к позднему капитализму?

Обращаясь к отношениям самовозрастания стоимости, следует обратить внимание на тот факт, что *современный глобальный капитал воспроизводит все формы производства прибавочной стоимости, вплоть до самых архаичных*. С точки зрения пространственной характеристики глобальный капитал сохраняет все предшествующие исторические ступени развития капитализма, и его пространственный срез может выступать как срез истории развития капиталистического способа производства.

Однако развитие капитализма, безусловно, меняет формы бытия самого капитала, формы эксплуатации рабочей силы и соотношение между трудом и капиталом. Мы видим на протяжении всего, скажем, XX в., борьбу между трудом и капиталом, которая в середине века привела к некоторому компромиссу, вызвавшему снижение доли доходов на капитал и увеличение доли трудовых доходов, но этот компромисс оказался неустойчивым, и сейчас капитал отыгрывает свое обратно, возвращая ситуацию, которая была в начале XX в. [Пикетти, 2015]. При этом следует отметить, что капитал теперь эксплуатирует труд не только обычным образом, присваивая плоды прибавочного труда в неоплаченное рабочее время. Капитал, в значительной степени в связи с изменением как раз в содержании самого трудового процесса и ростом его интеллектуальной составляющей, присваивает также результаты применения всеобщих сил человеческого знания.

Как отмечал К. Маркс еще в середине XIX в., при капитализме впервые «...процесс производства выступает не как подчиненный непосредственному мастерству рабочего, а как технологическое применение науки. Поэтому тенденция капитала заключается в том, чтобы придать производству научный характер, а непосредственный труд низвести до всего лишь момента процесса производства» [Маркс, 1969, с. 206]. Более того, «накопление всеобщих производительных сил общественного мозга поглощается капиталом в про-

тивовес труду и поэтому выступает как свойство капитала» [Маркс, 1969, с. 205].

Содержание и субъект творческой деятельности качественно отличны от содержания и субъекта репродуктивного индустриального труда. Это отличие связано прежде всего с тем, что творчество — это деятельность, неотчуждаемая от ее субъекта. Капитал не может более просто покупать рабочую силу творческого работника, отчуждая его труд от него самого, и потому он вынужден либо ограничиваться покупкой *результата* деятельности фрилансера, либо косвенным образом подчинять себе *самую личность* человека, покупая его «бессмертную душу» — не рукопись, но вдохновение, попирая знаменитое пушкинское «не продается вдохновение...».

В результате использующий креативного работника капитал присваивает не только прибавочную стоимость, но и результат всеобщего творческого труда, часть всеобщего культурного богатства человечества, как бы «огораживая» часть всеобщего и по своей природе неограниченно доступного мира культуры, ограничивая рамками частной интеллектуальной собственности доступ к некоторой его части. Это отношение *по форме* напоминает практику феодализма, когда лендлорд ограничивал доступ к такому всеобщему благу, как земля, получая в результате этого «огораживания» ренту. Содержание описываемого выше отношения отлично от феодального, но их формы не случайно совпадают, что подтверждает практика современного капитализма, где присвоение капиталом интеллектуальной ренты становится одной из основных форм его дохода.

На этом присвоении сейчас покоится значительная часть той экономической мощи, которой обладает современный капитал. Естественно, что эта рента не возникает ниоткуда, это тоже плоды человеческой деятельности, и таким образом, это фактически новая форма экспроприации человеческих качеств, эксплуатации творческого потенциала человека.

Итак, выше мы провели логическую цепочку, *выводя* новое качество отношения «капитал». Мы начали с характеристики изменения характера деятельности, лежащей в основе товарного производства при капитализме, и через иной тип создаваемого продукта, иные характеристики денег, новые качества работника и новые формы бытия капитала пришли к выведению новых форм производства прибавочной стоимости (эксплуатации), соотнося каждый шаг этого восхождения с реалиями современного капитализма и получая всякий раз подтверждение правомерности своих выводов.

Важно обратить внимание при этом и на то, что отношения подчинения человека капиталом (как и товарные отношения) в современных условиях стремятся выйти за пределы собственно производства, обмена и потребления. Капитал прибегает к *паразитизму на социально-культурном бытии человеческого общества*, превращая сферу культуры, сферу социализации человека в художественные, образовательные, социальные и т.п. «фабрики» по производству прибыли. Этот теоретический тезис марксизма в полной мере подтверждается *практиками* современных капиталистических отношений и их отражений в неоклассической теории. Коммерциализация человеческого бытия как целого нашла свое отражение в концепциях «человеческого капитала» и «социального капитала», в методологии «экономического империализма» и в идеологическом наступлении неолиберальной идеологии, провозглашающей «орыночничество» всего, до чего только может дотянуться «невидимая» рука рынка и капитала.

В результате происходит переход к *тотальному контролю капитала над личностью работника как в рабочее, так и в свободное время*. Сегодня в развитых странах капиталистические отношения в конечном счете охватили и преобразовали все фазы воспроизводственного процесса. Начиная с середины XX в., на полностью капиталистическую основу поставлено производство товаров и воспроизводство рабочей силы. Но капитал не ограничивает себя только рабочим временем. Он стремится установить господство над целостным человеком, над всеми его качествами и способностями. С этой целью он внедряет современные достижения технического прогресса и социальных технологий для манипулирования человеком в его свободное время [Mills, 1962], используя рекламу и маркетинг, технологии политического манипулирования, применяя средства массовой культуры для формирования соответствующего сознания и стереотипов поведения человека (формирование культа потребительства). На капиталистическую основу переведены отношения, регулирующие процессы творческой деятельности.

Этому, однако, противостоит противоположная капиталу сила, также изменяющая в некоторой степени свою определенность. Теперь это уже не просто труд наемного рабочего. Альтернативой капиталу становится подчиняемый им мир культуры, все пространство сотворчества. Одновременно и подчиненным капиталу, и противостоящим ему (и в этом единстве противоположностей нет ничего особенного — это «обычная» диалектика) становится тем самым не только наемный рабочий, но и субъект творческой деятельности

во всем ее многообразии — от воспитателя детского сада до ученого, от рабочего-новатора до художника¹.

Более того, капиталу одновременно и подчинен, и противостоит субъект социального творчества — различные организации и движения, представляющие собой институты гражданского общества.

Выделенные выше трансформации рынка, денег и капитала обуславливают и изменения обособившихся функциональных форм капитала. В первую очередь речь идет о ссудном и фиктивном капитале. Сам капитал в значительной степени сейчас приобретает форму финансового капитала (что еще в начале XX в. отмечал Рудольф Гильфердинг [Гильфердинг, 1922] и о чем, подчеркивая сращивание промышленного и банковского капитала, писал тогда же В. И. Ленин [Ленин, 1969, с. 387]), причем финансовый капитал существует в оболочке фиктивного капитала. Не в том смысле, что это не капитал, а в том смысле, что этот капитал принимает форму титула собственности (и титула права на доход), и этот титул собственности начинает самостоятельное движение, отрываясь от основы реального капитала. И в этом смысле он фиктивный.

Ставка процента уже не выступает в качестве «якоря», определяющего центр колебаний рыночных котировок акций, постольку, поскольку в значительной мере разорвана связь между этой котировкой и уровнем дохода на акции. Дивиденд перестал быть основной формой дохода, получаемой от владения акциями, и этот доход стал в большей мере зависеть от динамики рыночных котировок (а не наоборот, как ранее).

Более того, теперь движение фиктивного капитала во многом начинает определять ситуацию на рынке ссудного капитала. Фиктивный капитал воздействует на масштабы и условия предложения ссудного капитала. Кредитные операции, связанные с использованием фиктивного капитала в качестве обеспечения кредита (сделки РЕПО и др.), приобретают все более широкие масштабы, и тем самым уже движение фиктивного капитала становится основой динамики ссудного капитала и влияет на ставку процента.

¹ Этот тезис весьма корреспондирует с выводами А. Грамши о двойной роли интеллигенции — как субъекта проведения в жизнь гегемонии капитала и как силы, противостоящей ей [Грамши, 1991, с. 168–184]. Практика дает нам массу примеров этой двойственности интеллигенции, которая, с одной стороны, покорно, а в ряде случаев соп апоте прислуживает капиталу, а с другой — противостоит ему. Иногда пассивно, иногда активно, иногда возвышаясь до роли лидеров антикапиталистической борьбы.

Возникновение финансового капитала покоилось на двух фундаментальных процессах. Во-первых, это приобретение денежным капиталом значения обособленной функциональной формы капитала в виде капитала, приносящего проценты (ссудного капитала). Во-вторых, это образование новых форм взаимодействия обособившихся функциональных форм капитала (промышленного и ссудного), основанное на росте концентрации банковского и промышленного капитала, вплоть до приобретения ими монопольного положения, и сращивании этих последних. В результате *финансовые корпорации, как и всякие другие, обретают способность локального манипулирования другими акторами рынка*, а их конкуренция на рынке капитала отчасти дополняется кооперативными соглашениями манипуляторов.

Постольку, поскольку крупный капитал обычно приобретает (еще с середины XIX в.) форму движения в виде фиктивного капитала, постольку и финансовый капитал неразрывно связан с обращением фиктивного капитала. Если же принять во внимание указанное выше изменение соотношения между фиктивным и ссудным капиталом, фиктивный капитал выступает уже как преимущественная и едва ли не определяющая форма бытия финансового капитала.

Рост масштабов финансового рынка, рост обратного воздействия движения фиктивного капитала на динамику ссудного, а затем и финансового капитала, а также усиление воздействия финансового капитала на движение промышленного капитала приводят к возрастанию зависимости движения действительного капитала от движения капитала фиктивного («финансиализация»). Эта зависимость проявляется, прежде всего через «шоттермизм» (доминирование краткосрочных операций) и высокую волатильность (подверженность плохо предсказуемым колебаниям) финансового рынка, создаваемую как раз мировым масштабом и гигантскими размерами его оборота, параметры которого определяются прежде всего оборотом фиктивного капитала и почти полностью отрываются от состояния действительного капитала.

Колебания финансового рынка делают условия привлечения финансовых ресурсов в сферу применения действительного капитала в высокой степени неопределенными, увеличивают финансовые риски для производителей. С другой стороны, возможность получения прибыли за счет взлета курсовой стоимости акций ориентирует многие компании не на увеличение эффективности производства и продаж, а на манипуляции, имеющие чисто имиджевый эффект,

и призванные воздействовать на повышение (хотя бы кратковременное) курса акций. Происходит перераспределение активов промышленных компаний в пользу инвестиций на финансовом рынке, и извлекаемая на этом рынке прибыль начинает опережать доходы от основной деятельности [Levina, 2014].

Отрыв фиктивного капитала от своей реальной основы и его относительно самостоятельное движение приобретают в последние десятилетия такие масштабы, которые говорят уже о некотором качественном сдвиге. Такое положение придает фиктивному капиталу, обращаемому на глобальном финансовом рынке, свойства *виртуального капитала* — слабо осязаемой реальности, подверженной изменениям практически независимо от процессов, происходящих в мире реального капитала. Однако этот виртуальный капитал обладает существенным влиянием на то, что происходит в действительном мире.

Виртуальный капитал есть капитал *принципиально неопределенный*: мы не можем сказать, какая капитальная стоимость за ним стоит и стоит ли она вообще.

Эта характеристика оказывает очень сильное обратное влияние на процесс воспроизводства реального капитала: последний вследствие этого получает весьма дезориентирующие сигналы со стороны финансового рынка, и процесс накопления и воспроизводства капитала тем самым получает характеристику принципиальной неопределенности [Minsky, 1992].

Виртуальный капитал (который неизвестно, то ли есть, то ли нет и в каком масштабе) сыграл свою позитивную роль в экспансии капитализма, снимая противоречия перенакопления капитала в реальном секторе и перенося их на финансовый рынок, создавая там фиктивный спрос, раздувая пузыри и пирамиды и тем самым расширяя пределы экспансии капитала за те рамки, которые он имел раньше и которые ограничивались кредитной системой. Но одновременно виртуальный капитал дестабилизирует процесс воспроизводства, лишая его прочных, четких ориентиров, и в конце концов тот факт, что этот виртуальный капитал на самом деле не может существовать без основы в виде реального производства прибавочной стоимости реальным капиталом, — мстит за себя, вызывая обрушение этих пирамид, лопание пузырей и финансовый кризис.

Как это и свойственно развитой системе производственных отношений, основание здесь превращается в следствие, а следствие порождает свое основание. В результате в условиях позднего капитализма денежная система выступает как продукт функционирования

виртуального капитала. Неопределенность стоимостного бытия денег, определяемая еще деструкцией стоимости в самом абстрактном основании системы капиталистических производственных отношений (в характеристиках товара, стоимости, абстрактного труда), удваивается той формой, которую надевает на деньги виртуальная природа бытия фиктивного капитала.

Выше авторами был дан только краткий набросок прохождения по цепочке восхождения от абстрактного к конкретному и прослежены далеко не все взаимосвязи в развитии производственных отношений позднего капитализма и далеко не все движение противоречий этих отношений и соответственно категорий в их развертывании от более абстрактных к более конкретным. Но задача данной статьи в принципе состояла в том, чтобы лишь обрисовать контур проблем и сделать акцент: современная классическая политическая экономия призвана дать системное отображение тех изменений в содержании категорий «Капитала», которые бы адекватно отражали изменения в содержании и формах отношений капитализма, происходящие в современных условиях; и подчеркнуть, что это отображение должно быть построено на основе метода восхождения от абстрактного к конкретному. Только такое системное изложение позволит нам понять современный капитализм на уровне, хотя бы близком к тому, на котором мы понимаем классический капитализм при помощи труда Карла Маркса.

Список литературы

1. *Бузгалин А. В., Колганов А. И.* Глобальный капитал. В 2 т. Т. 1. Методология: по ту сторону позитивизма, постмодернизма и экономического империализма (Маркс re-loaded). Изд. 3-е, испр. и сущ. доп. — М.: ЛЕНАНД, 2015.
2. *Бузгалин А. В., Колганов А. И.* Глобальный капитал. В 2 т. Т. 2. Теория: глобальная гегемония капитала и ее пределы (Капитал re-loaded). Изд. 3-е, испр. и сущ. доп. — М.: ЛЕНАНД, 2015b.
3. *Гильфердинг Р.* Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма. — М.: Гос. изд-во, 1922.
4. *Гобсон Дж.* Империализм. — Харьков, 1918.
5. *Горц А.* Нематериальное. Знание, стоимость и капитал. — М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2010.
6. *Грамыши А.* Возникновение интеллигенции // Искусство и политика. В 2 т. Т. 1. — М.: Искусство, 1991.
7. *Зотова Е. С.* Анатомия глобального капитала: взгляд сквозь призму философии хозяйства // Философия хозяйства. 2014. № 6.

8. *Зотова Е. С.* Анатомия глобального капитала: взгляд сквозь призму философии хозяйства-2 // *Философия хозяйства*. 2015. № 1.
9. *Ильенков Э. В.* Дialeктика абстрактного и конкретного в «Капитале» Маркса. — М.: Изд-во АН СССР, 1960.
10. *Корсаки А.* Капитализм, биотехнология и неолиберализм. Информация к размышлению об отношениях между капиталом, знанием и жизнью в когнитивном капитализме // *Логос*. 2007. № 4.
11. *Ленин В. И.* Империализм как высшая стадия капитализма // Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 27. — М.: Издательство политической литературы, 1969.
12. *Маркс К.* Введение (из экономических рукописей 1857–1858 годов) // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 12. — М.: Политиздат, 1958.
13. *Маркс К.* Экономические рукописи 1857–1858 годов // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46. Ч. II. — М.: Издательство политической литературы, 1969.
14. *Мессарош И.* Марксизм сегодня // *Альтернативы*. 1998. № 2.
15. *Мессарош И.* Выводы нашему времени // *Альтернативы*. 2000. № 2.
16. *Павлов Р. Н.* Новое время в зеркале «Капитала» (рецензия на книгу А. В. Бузгалина и А. И. Колганова «Глобальный капитал») // *Экономическая наука современной России*. 2015. № 1.
17. *Пикетти Т.* Капитал в XXI веке. — М.: Ад Маргинем Пресс, 2015.
18. *Рудакова И. Е.* Методологические проблемы теории империализма. — М.: Изд-во МГУ, 1983.
19. *Хауг В. Ф.* Глобализация, хайтек-капитализм и будущее марксизма // *Альтернативы*. 2008. № 2.
20. *Чибриков Г. Г.* Роль современных международных монополий в процессе интернационализации капитала и производства. — М.: Изд-во МГУ, 1979.
21. *Энштейн Д. Б.* Эссе о Перформансе по поводу книги «Глобальный капитал» (о презентации книги А. В. Бузгалина и А. И. Колганова «Глобальный капитал» 29 октября и 1 декабря 2014 года) // *Вопросы политической экономии*. 2015. № 1.
22. *Arthur Ch. J.* The New Dialectic and Marx's Capital. — Leiden-Boston: Brill, 2002.
23. *Greider M.* One World, Ready or Not. The Manic Logic of Global Capitalism. — New York: Simon&Schuster, 1997.
24. *Harvey D.* The Limits to Capital. — Oxford: Basil Blackwell; Chicago: University of Chicago Press, 1982.
25. *Harvey D.* Seventeen Contradictions and the End of Capitalism. — Oxford University Press, 2014.
26. *Haug W. F.* High-Tech-Kapitalismus: Analysen zu Produktionsweise, Arbeit, Sexualität, Krieg & Hegemonie. — Berlin: Argument, 2003.
27. *Labica G.* From Imperialism to Globalization // *Lenin Reloaded: Towards a Politics of Truth* / Edited by Sebastian Budgen, Stathis Kouvelakis, and Slavoj Zizek. — Durham & London: Duke University Press, 2007.

28. *Levina I.* A Puzzling Rise in Financial Profits and the Role of Capital Gain-Like Revenues. Political Economy Research Institute, University of Massachusetts, Amherst. Workingpaper Series. Number 347. 2014.
29. *Meszaros I.* Beyond Capital: Toward a Theory of Transition. — London: Merlin Press; New York: Monthly Review Press, 1995.
30. *Mills Ch. Wr.* The Marxists. — N. Y.: Dell Publishing Co., 1962.
31. *Minsky H.* The Financial Instability Hypothesis. Working Paper № 74. — N.Y.: The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, May 1992.
32. *Ollman B.* Alienation: Marx's Conception of Man in Capitalist Society. 2nd ed. — Cambridge: Cambridge University Press, 1976.
33. *Sayers S.* Reality and reason: dialectic and the theory of knowledge. — Oxford: Blackwell, 1985.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Buzgalin A. V., Kolganov A. I.* Global'nyj kapital. V 2 t. T. 1. Metodologija: Po tu storonu pozitivizma, postmodernizma i jekonomicheskogo imperializma (Marks re-loaded). Izd. 3-e, ispr. i sushh. dop. — M.: LENAND, 2015.
2. *Buzgalin A. V., Kolganov A. I.* Global'nyj kapital. V 2 t. T. 2. Teorija: Global'naja gegemonija kapitala i ee predely (Kapital re-loaded). Izd. 3-e, ispr. i sushh. dop. — M.: LENAND, 2015b.
3. *Gil'ferding R.* Finansovyy kapital. Novejshaja faza v razvitii kapitalizma. — M.: Gos. izd-vo, 1922.
4. *Gobson Dzh.* Imperializm. — Har'kov, 1918.
5. *Gorc A.* Nematerial'noe. Znanie, stoimost' i kapital. — M.: Izd. dom Gos. un-ta — Vysshej shkoly jekonomiki, 2010.
6. *Gramshi A.* Vozniknovenie intelligencii // Iskusstvo i politika: v 2 t. T. 1. — M.: Iskusstvo, 1991.
7. *Zotova E. S.* Anatomija global'nogo kapitala: vzgljad skvoz' prizmu filosofii hozjajstva // Filosofija hozjajstva. 2014. № 6.
8. *Zotova E. S.* Anatomija global'nogo kapitala: vzgljad skvoz' prizmu filosofii hozjajstva-2 // Filosofija hozjajstva. 2015. № 1.
9. *Il'enkov Je. V.* Dialektika abstraktnogo i konkretnogo v «Kapitale» Marksa. — M.: Izd-vo AN SSSR, 1960.
10. *Korsani A.* Kapitalizm, biotekhnika i neoliberalizm Informacija k razmyshleniju ob otnoshenijah mezhdu kapitalom, znanijem i zhiznju v kognitivnom kapitalizme // Logos. 2007. № 4.
11. *Lenin V. I.* Imperializm, kak vysshaja stadija kapitalizma // *Lenin V. I.* Poln. sobr. soch. T. 27. — M.: Izdatel'stvo politicheskoy literatury, 1969.
12. *Marks K.* Vvedenie (iz jekonomicheskikh rukopisej 1857–1858 godov) // *Marks K., Jengel's F.* Soch. 2-e izd. T. 12. — M.: Politizdat, 1958.
13. *Marks K.* Jekonomicheskie rukopisi 1857–1858 godov // *Marks K., Jengel's F.* Soch. 2-e izd. T. 46. Ch. II. — M.: Izdatel'stvo politicheskoy literatury, 1969.

14. *Messarosh I.* Marksizm segodnja // Al'ternativy. 1998. № 2.
15. *Messarosh I.* Vyzovy nashemu vremeni // Al'ternativy. 2000. № 2.
16. *Pavlov R. N.* Novoe vremja v zerkale «Kapitala» (recenzija na knigu A. V. Buzgalina i A. I. Kolganova «Global'nyj kapital») // Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossii. 2015. № 1.
17. *Piketti T.* Kapital v XXI veke. — M.: Ad Marginem Press, 2015.
18. *Rudakova I. E.* Metodologicheskie problemy teorii imperializma. — M.: Izd-vo MGU, 1983.
19. *Haug V. F.* Globalizacija, hajtek-kapitalizm i budushhee marksizma // Al'ternativy. 2008. № 2.
20. *Chibrikov G. G.* Rol' sovremennyh mezhdunarodnyh monopolij v processe internacionalizacii kapitala i proizvodstva. — M.: Izd-vo MGU, 1979.
21. *Epshtejn D. B.* Jesse o Perfomanse po povodu knigi «Global'nyj kapital» (o prezentacii knigi A. V. Buzgalina i A. I. Kolganova «Global'nyj kapital» 29 oktjabrja i 1 dekabrja 2014 g.) // Voprosy politicheskoi jekonomii. 2015. № 1.

М. С. Ковалевская¹,

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

ДОСТОВЕРНОСТЬ И РЕАЛИСТИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ: ВОПРОСЫ МЕТОДОЛОГИИ

В статье рассматриваются методологические проблемы экономики, связанные с реалистичностью и достоверностью экономических моделей и концепций, а также пути их решения. В качестве предмета для анализа рассмотрена эволюция экономических концепций, принимаемых экономистами для обоснования своей позиции по вопросу достоверности науки, и их основные доводы за и против реалистичности предпосылок экономической теории. Рассмотрены изменения в методологических подходах до и после финансового кризиса, а также обсуждена перспектива нейроэкономики в качестве инструмента преодоления фундаментальной методологической проблемы экономики, связанной с реалистичностью предпосылок и с качеством предсказаний экономических теорий. Статья представляет интерес для методологов-экономистов, а также для широкого круга читателей, интересующихся перспективами развития экономической науки.

Ключевые слова: методология, моделирование, эксперименты, нейроэкономика.

REALISTIC AND CREDIBLE ASPECT OF ECONOMIC MODELS: METHODOLOGICAL ISSUES

The article addresses the methodological problems of economics related to realistic and credible aspect of economic models and concepts and looking for possible solutions. The subject of the study presented in this article is evolution of the economic concepts taken by economists to justify their position on the issue of economics faithfulness, their main arguments for and against using realistic assumption in economic theory. We consider the transformation in economics issue before and after financial crises and discuss future of neuroeconomics as tool for overcoming the fundamental methodological problem in economics relating to using realistic assumptions and the quality of economic theory's predictions. The article

¹ Ковалевская Марина Сергеевна, аспирант кафедры политической экономии экономического факультета; e-mail: kovalevskaya.m.s@gmail.com

is of interest to researchers in methodology of economics, and for a wide range of readers interested in the development prospects of economics.

Key words: methodology, modeling, experiments, neuroeconomics.

1. Введение

Экономическая теория — одна из тех наук, где одновременно могут соседствовать самые разные теории и концепции, на основе которых ученые способны выводить принципиально отличные друг от друга суждения, основываясь на одних и тех же наблюдениях. В этом разнообразии некоторые экономисты видят кризис науки, а другие — необходимость синтеза или изменений теорий с учетом новых данных и уже накопленных открытий. Но вне зависимости от исходных теоретических позиций есть вопросы методологического характера, решение которых будет важно для всех концепций, так как затрагивает их самые базовые элементы. Поэтому целью данной статьи является выделение наиболее актуальных проблем в методологии экономических исследований, а также определение различных вариантов их решений. Но до того, как приступить к соответствующим проблемам, представляется важным кратко описать эволюцию взглядов экономистов на методологические проблемы.

Первые рассуждения о проблемах методологии экономической науки можно встретить еще у Дж. С. Милля, изучавшего вопросы, связанные с выбором предпосылок, критериями достоверности и логической стройности политической экономии, которую он видел в качестве абстрактной науки, базирующейся на принципах, принимаемых *a priori* [Милль, 2012]. Позже на проблемах экономической науки заострил внимание М. Вебер, с его точки зрения, объективное исследование, цель которого состоит в сведении эмпирических связей к законам, бессмысленно, потому что знание законов не есть знание действительности, ведь познание процессов возможно лишь при оценке значения ценностных идей, которые на самом деле субъективны [Вебер, 2012]. Вебер считает ошибочным утверждение, что цель наук о культуре (в том числе экономики) состоит в создании замкнутой системы понятий и формулировании экономических законов, в связи с тем, что исторические события как объект анализа являются частью действительности, а заменить историческое познание действительности формулировкой законов методически невозможно [Вебер, 2012].

Позже о роли идеологии написал и Й. Шумпетер. Он утверждал, что еще до начала исследования и анализа, во время донучного когнитивного акта, ученый подвергается воздействию и влиянию своей идеологии, которая сказывается на его последующих научных результатах. Влияние идеологии на науку глобально, но не всегда негативно, потому что экономические теории являются высококачественным продуктом интеллектуальной деятельности, а также подлинным образцом теоретического анализа исследователей [Шумпетер, 2012].

Но к середине XX в. неопозитивистская волна, следовавшая за новаторскими идеями К. Поппера, а несколько позже И. Лакатоса, казалось, полностью взяла вверх над другими методологиями. Поппер заложил основы для развития фальсификационизма, согласно которому теория является научной, если существует методологическая возможность ее опровержения путем постановки того или иного эксперимента, даже если такой эксперимент еще не был поставлен. Лакатос слегка ослабил требования к фальсификации, которой, как он утверждает, подвержен лишь «предохранительный пояс», но не «жесткое ядро» концепций [Лакатос, 1973].

Эти идеи, популярные в естественных науках, стали разделяться экономистами, и своеобразным водоразделом споров о методологии стала статья М. Фридмана «Методология позитивной экономикой науки». Как он утверждал, вопрос о реалистичности теории должен быть решен исходя из анализа качества ее предсказаний [Фридман, 1994]. Экономическая же теория не может быть проверена путем прямого сопоставления построенной теории с действительностью, ибо полный «реализм» не достижим. Цель экономической науки, по Фридману, состоит в прогнозировании экономических явлений, и она как позитивная наука представляет собой совокупность принимаемых эмпирически проверенных обобщений экономических явлений.

Эта позиция попала под критику с момента появления, что, однако, не помешало ей стать доминирующей среди экономистов. Более того, методологические споры во второй половине XX в. стали отходить на второй план, и только кризис 2007–2009 гг. снова обнажил проблемы экономической науки, заострив внимание исследователей на самых базовых вопросах, раньше считавшихся второстепенными.

Так, когда после серии банкротств банков и страховых компаний люди осознали, что эпоха серьезных кризисов никуда не исчезла, встал закономерный вопрос, почему экономисты оказались неспо-

собными предсказать кризис и предложить механизмы его преодоления. Эти обвинения звучали тем более остро, так как среди экономистов есть давняя традиция видеть себя в качестве «настройщиков» экономической системы. Идеи социальной инженерии, характерные для всех социалистических концепций, в наши дни были явным образом актуализированы Н. Г. Мэнкью. Он утверждает, что макроэкономика должна быть не местом проверки элегантных теорий, а использоваться для решения текущих практических задач [Мэнкью, 2009]. По мнению автора, инженеры решают поставленные задачи, а ученые — понимают, как устроен окружающий мир, поэтому макроэкономистам для решения задач реального мира необходимо сочетать в себе эти две профессии. Позже Д. Коландер также утверждал, что прикладная экономика должна быть основана на «инженерной методологии», где решаются проблемы общества, а не «научной методологии», где цель науки состоит в поиске правды [Colander, 2013]. В противоположность им А. Марчиано указывает, что экономисты-инженеры рассматривают все, включая индивидов, всего лишь как объект экономики, хотя рыночная экономика основана на субъективных оценках, взаимосвязи и обмене, поэтому подобный подход не только не будет успешным, но и рождает множество проблем [Marciano, 2009].

Кстати, разделение собственно науки и практики в экономике в целом имеет длинную историю. Так, О. И. Ананьин, указывая на давнюю традицию, идущую еще к экономистам-классикам, описывает экономику как искусство. В статье «Экономика: наука и/или искусство» автор утверждает, что практическое применение экономической теории и прикладное экономическое знание имеют разный смысл в зависимости от того, что подразумевается под экономической теорией [Ананьин, 2007]. Развивая дальше свою идею, автор приходит к выводу, что для осуществления своих целей экономической наука в первую очередь должна быть искусством с интуицией [Чаплыгина и др., 2009].

Но могут ли «инженеры» действовать, если их концепции базируются на ложных допущениях или не дают точных прогнозов? Вдруг оказалось, что методологические принципы, на которых базируются экономические концепции, не просто важны, но и предопределяют весь вид экономических концепций и роль экономиста в обществе.

2. Реализм в экономической теории

Позиция М. Фридмана по вопросу реалистичности теорий исходя только из качества их предсказаний, но не прямого сопостав-

ления построенной теории действительности, активно критиковалась экономистами, в том числе Г. Саймоном, который в своей статье «Проверяемость и приближительность» утверждает, что нереалистичность предпосылок идеализированных моделей не является нормальным условием для формулирования корректных экономических теорий. По его мнению, необходимость использования теорий с ложными предпосылками может быть обоснована только в редких случаях для получения промежуточных результатов и приблизительных оценок, потому что реальный мир иногда может приближаться к условиям «идеализированной модели» [Саймон, 2012].

Саймон вводит новый принцип последовательности приближения: если условия реального мира приближаются к предпосылкам идеального типа достаточно точно, то выводы, сделанные из этих предпосылок, будут приблизительно верны. Поэтому при проверке экстремальных гипотез (идеального типа) очень важно определить, значимы ли наблюдаемые отклонения настолько, что приближение теории к реальности выходит за пределы ее допустимого.

Похожая позиция и у Т. Лоусона. Он считает, что проблема экономической науки состоит в том, что экономисты часто создают экономические теории и моделируют экономические процессы без связи с реальным миром, несмотря на отсутствие в течение длительного времени очевидных эмпирических успехов. Если бы методологические проекты в сфере экономической науки явно использовали социальную метафизику, они бы определялись как реалистические [Лоусон, 2012].

Против использования теорий, основанных на ложных предпосылках, выступает Д. М. Хаусман в своей критической статье «Зачем заглядывать под капот?». В частности, он указывает, что различие между предпосылками и следствиями поверхностно, потому что экономисты должны заботиться о реалистичности предпосылок своих теорий и об истинности их нерелевантных или неважных предсказаний. К проверке своих гипотез исследователи должны относиться невероятно тщательно, и даже информация о том, насколько хорошо теория справлялась с задачами в прошлом, не является единственным критерием верной оценки теорий [Хаусман, 2012].

Дискуссии о реалистичности предпосылок экономической теории и моделей положили начало поискам иных путей понимания экономической действительности. Так, предметом исследований Д. Бьюкенена и В. Ванберга стал вопрос отображения реальности в экономических моделях. В своей совместной работе «Рынок как созидательный процесс» авторы выделили корпус критики ор-

тодоксальной теории равновесия [Бьюкенен, Ванберг, 2012] и предложили взглянуть на рынок в первую очередь как на распределительный процесс, как на процедуру открытия, как на созидательный процесс, питающийся творческим потенциалом людей [Бьюкенен, Ванберг, 2012]. Они связали новизну рынков и их результаты с развертыванием эволюционного процесса во времени, зависящего от выбора индивидов, и тем самым отвергли идею детерминированного будущего. Признание будущего недетерминированным не означает, что оно находится вне предположений и вне теорий, а говорит о необходимости изучения влияния выбора на экономику как ее порождающей силы и как фактора влияния на историю — открытый процесс.

Естественно, сторонники формальных моделей, принимающих нереалистичные предпосылки, также стараются отстаивать и развивать свои идеи. Так, хотя У. Мяки называет себя приверженцем научного реализма, для него нереалистичность в экономических моделях не является препятствием к их реализму [Mäki, 2009]. Автор утверждает, что экономические модели в принципе сложно подвергнуть проверке на достоверность, так как они часто предполагают изолированные условия и не могут быть воспроизведены эмпирически, т.е. в «реальных условиях». Наиболее яркой чертой реализма в экономической теории он называет реализм здравого смысла [Мяки, 2012].

Мяки пишет, что ряд экономистов (Дж. С. Милль, Дж. Э. Кэрнс и др.) могли быть отнесены к сторонникам той или иной формы реализма, ведь, согласно их предположениям, экономическая реальность является объективно существующей структурой и экономические теории, даже включающие в себя ложные элементы, все равно способны верно отображать действительность.

Мяки видит решение проблемы достоверности экономической науки в расширении критериев научности, где помимо стандартных требований неопозитивизма об опровергаемости выдвигаемых гипотез будет допускаться принципиальная неполнота знаний.

Для анализа достоверности экономических моделей также изучается их взаимоотношение с «прикладными» методами экономической науки — экспериментами. Мяки развивает идею о том, что эксперименты и модели в своей сущности представляют собой одно и то же [Мяки, 2008], потому что они являются разными способами репрезентации, в ходе которых осуществляется изоляция необходимых переменных. Различие между моделями и экспериментами состоит лишь в том, что в случае эксперимента манипуляции носят ка-

узальный характер, а в случае модели — теоретический [Мяки, 2008]. Также в теоретических моделях внешние факторы контролируются в большей степени, чем при экспериментах, где изоляция осуществляется просто при помощи вводимых предпосылок.

Необходимость использования экономической наукой нереалистичных предпосылок признает и Ф. А. Хидрикс. С его точки зрения, эти предпосылки используются для вычленения отдельных экономических эффектов или же в связи с тем, что без их использования поставленная экономическая задача является невыполнимой. Так, автор вводит понятие «уступчивость предпосылок», когда некоторые предпосылки вводятся, чтобы сделать поставленные проблемы более «уступчивыми» [Hindriks, 2005].

Еще дальше в обосновании ценности абстрактных моделей пошел Р. Сагден, который, рассмотрев модели Дж. Акерлофа и Т. Шеллинга, делает вывод, что разрыв между моделью и реальным миром должен быть устранен путем создания моделей самодостаточных и воображаемых миров. Эти модели не являлись бы упрощением реального мира, но смогли бы распространить на реальный мир полученные в ходе анализа индуктивные умозаключения [Сагден, 2012].

Наконец, О. Рогенберг и М. Нордберг утверждают, что теории, которые имеют явно ложные и даже причудливые предположения в своей основе, могут иметь важную роль, в том числе при объединении и уязке эмпирических фактов [Rogeberg, Nordberg, 2005]. Авторы отмечают, что с их помощью становится возможно понимание, обработка и использование их в построении экономических моделей с учетом человеческих когнитивных ограничений. Это обеспечивает защиту и объяснение многих теорий, но также накладывает ограничение в целом на теоретизирование. В этой связи они указывают, что экономическая теория, основанная на фридмановской методологии и теориях «так-если» (if-as), если использовать универсальные критерии, в некоторой степени обязана быть абсурдной. Но у подобных концепций есть свое место и функции, и в рамках этих функций, в частности, предсказание хода экономически процессов или упрощенная иллюстрация закономерностей в учебных целях. И для этих целей и с учетом соответствующих ограничений подобные концепции вполне разумны и могут быть востребованы.

Такова была ситуация с проверкой реалистичности экономических моделей до 2007–2009 гг., когда наступивший финансовый кризис выявил серьезные проблемы в экономике, в том числе системного характера, а также указал экономистам на новые задачи

методологического характера, которые надо было разрешить для понимания причин экономического спада. Внимание экономистов становится чаще обращено на исследование кризисов и разработку необходимых мер противодействия ему, переосмысливается роль отдельных факторов и их влияние на экономическую систему.

Развитие данных областей стимулировало экономистов на проверку и исследование влияния новых факторов на экономику, в том числе переосмысление роли человека, введение психологического аспекта в его модель. Получили развитие еще более современные способы сбора и анализа данных, стали активнее развиваться особые направления экономической науки, в том числе нейроэкономика, еще более широкое признание получила поведенческая экономика и иные направления науки на стыке биологии и экономики, психологии и экономики.

В частности, именно на необходимость разработки новых моделей, в том числе применимых в кризисные периоды для разработки экономической политики правительств, указывают Кирман и соавторы, статья которых опубликована в качестве рабочих материалов симпозиума «The financial crisis and systemic failure of academic economics» [Коландер Д., Кирман А., 2010], посвященного научным проблемам в свете финансового кризиса. А Г. Гаррисон, в свою очередь, доказывает необходимость полевых экспериментов в экономической науке. Он отмечает несущественность или решаемость ряда проблем, в том числе случайность полученных результатов; разрыв теории и экспериментальных условий [Harrison, 2013].

Мировой финансовый кризис также обнажил проблемы, связанные с идентификацией сигналов и предупреждением кризисов в экономике, в связи с этим возникало немало обвинений и упреков в сторону экономистов. С точки зрения критиков современного положения дел в экономической науке, экономисты должны были, но не смогли предсказать надвигающийся кризис и его глубину. На это Лукас недавно указал, что экономическая наука как раз и утверждает, что кризисы нельзя предсказать и прогнозирование экономических спадов не является целью данной науки [Lucas, 2009]. Подобно Сагдену, он считает, функцией экономической науки является создание искусственных экономических систем и моделей, на которых можно было проверить эффективность той или иной экономической политики [Lukas, 2009]. Интересно, что Л. Роббинс, во многих вопросах занимающий отличные от Лукаса или Сагдена позиции, сходится с ними в неприятии экономики как науки о формировании прогнозов [Роббинс, 2012].

Переосмысление методологических основ в экономике отразилось и в работах по исследованию абстракции и идеализации в экономической теории. Так, М. Рол рассматривает идеализацию и абстракцию как относительно независимые методы рассуждения, которые можно использовать по отдельности [Rol, 2008]. Кроме того, он говорит о том, что абстракция в теоретизировании при определенных условиях может повысить политическую значимость теорий. По мнению автора, в настоящий момент абстрактных теорий, которые могли бы объяснить связи в экономике, намного больше, чем конкретных теорий.

Вопросы выбора экономической политики, отвечающие новым вызовам в мировой экономике, стали предметом множества дискуссий послекризисного времени. Так, предметом исследований Д. Фаджиоло и А. Ровентини стал поиск адекватной экономической модели по выбору наиболее благоприятной экономической политики. Согласно их позиции, решения по экономической политике центрального банка редко основываются на надежной теоретической модели, а аппарат модели динамического стохастического общего равновесия имеет ряд недостатков. Одним из недостатков является понятие репрезентативного агента, чье существование связано с рядом вопросом о наличии коллективной рациональности на основе индивидуальной рациональности, различий в предпочтениях агентов и др. [Фаджиоло, Ровентини, 2009].

С развитием методов анализа данных все больше внимания экономистов уделено вопросу применимости математических методов в экономической науке. Несмотря на то что статистических данных с каждым годом все больше и больше, их анализ постоянно усложняется, так как не всегда легко отсеять несущественные переменные и построить актуальные экономические прогнозы. В итоге экономисты снова обратились к проблеме реалистичности предпосылок и необходимости более детального осмысления условий, создающих аксиоматический каркас концепций. И одним из возможных ответов на этот вызов может быть дальнейшее развитие экспериментальных исследований.

3. Новые подходы и возможности

В 2012 г. Р. Коуз призвал «спасти экономику от экономистов», которые в погоне за формализацией забыли реального человека. Именно в большем реализме, а не в дальнейшей формализации, указывал Коуз, заключается будущее экономической науки [Коуз,

2013]. И этот призыв не был случайным, так как уже порядка четырех десятилетий развиваются экспериментальные исследования, потенциально способные значительно повысить реалистичность моделей. Сторонники экспериментальной экономики указывали на возможность повышения качества экономических исследований через поиск влияющих на выбор и одновременно устойчивых во времени факторов. Достижение успеха в этом вопросе позволило бы предсказывать поведение людей, а также улучшить качество предпосылок экономических моделей, по меньшей мере не лишая их объяснительной силы, а в лучшем случае повышая ее.

Но несмотря на множество интересных исследований, а также Нобелевские премии В. Смиту и Д. Канеману, экспериментальная экономика стала играть скорее вспомогательную роль к уже существующим теориям, так и не совершив серьезных изменений в экономической науке.

Исключением можно считать новый патернализм — реактуализацию социальной инженерии на основе психологических экспериментов. Новый патернализм, основанный на результатах поведенческой экономики, предоставил государству новые сферы влияния, и хотя экономическая теория традиционно критиковала политику «старого» патернализма, ограничивающего свободу выбора индивидов [Капелюшников, 2013], «новый» патернализм, в основе которого лежат субъективные предпочтения индивидов, в настоящее время принимается отдельными экономистами в качестве благоприятной экономической политики. Одна из его разновидностей, либертарианский патернализм, представляет собой стремление политики к сохранению максимально широкой свободы выбора, т.е. ситуацию, когда государство лишь структурирует область выбора, но финальное решение остается за индивидом [Sunstein, Thaler, 2009].

Однако не все экономисты настроены позитивно по отношению к поведенческой экономике. Так, Уитман критикует стремление государства к контролю не только в экономической, но и в социальной сфере, опираясь на «примеры иррационального поведения». Он указывает, что недостатком такого подхода является игнорирование вероятности внутриличностного торга и возможность ошибки государства [Уитман, 2006]. В свою очередь, Риццо заостряет внимание на проблеме отсутствия необходимых знаний для принятия решений о том, что же лучше окажется в каждом конкретном случае для индивида [Rizzo, 2009]. Также часть исследователей выступают за ограничение использования поведенческой и эксперименталь-

ной экономики, так как в них используются психологические эксперименты, качество которых иногда представляется сомнительным из-за игнорирования учеными воздействия внешних факторов [Sarapultsev, 2014; Жуков, 2007]. В том числе возникает уже известная ранее проблема индукции — можно ли считать данные эксперимента, в котором участвовала лишь группа людей, верными в пределах всей экономики.

С нашей точки зрения, подобный, локальный и одновременно спорный успех обусловлен как раз-таки методологическими проблемами экспериментальной экономики в целом. Еще В. Смит писал о важности чистоты экспериментов и необходимости соблюдения ряда соответствующих условий [Смит, 2008]. Однако на практике оказывается, что обеспечить это крайне сложно. Так, остается открытой проблема выявления исходных предпочтений индивидов. Чаще всего она обходится, так же как это делали еще Канеман и Тверски [Канеман, Тверски, 2003], через допущение, что предпочтения индивидов в рамках однотипных по ряду характеристик («студенты», «люди с равным доходом» и т.д.) групп также похожи. Подобное игнорирование индивидуальных отличий, естественно, никак не удовлетворяет понятиям «чистого эксперимента». А эксперименты на небольших группах студентов плохо подходят для обоснования как практических советов относительно государственной политики, так и для более общих вопросов экономической теории, в том числе связанных с выработкой нормативных суждений. Однако исследования Канемана и Тверски обнажили иную сторону событий — на экспериментальных данных они показали, что принципы выбора, используемые людьми, сложнее, чем те, что используются в экономических моделях. И экономистам пришлось думать не о том, как игнорировать новые данные, а как найти способ повышения качества экспериментальных данных.

Сегодня самым многообещающим направлением решения указанной проблемы являются исследования по нейроэкономике, активно развивающиеся с конца 1990-х гг. на стыке нейробиологии и экономики. Ее суть сводится к поиску нейробиологических основ уже выявленных в ходе психологических экспериментов закономерностей поведения человека, а также поиску новых устойчивых «аномалий» выбора, способных изменить базовые экономические принципы относительно условий осуществления индивидом выбора. Нейроэкономика смогла бы решить одну из фундаментальных проблем экономической теории, рассмотреть процесс выбора

не только в терминах «рациональный—нерациональный», а установить точные связи между событиями и выявить факторы, действительно оказывающие ключевое решение на выбор индивида.

В нейроэкономических исследованиях, в отличие от психологических экспериментов, нейробиологические процессы, наблюдаемые, в частности, через аппараты функциональной магнитно-резонансной томографии (реже в исследованиях используется позитронно-эмиссионная томография, электроэнцефалограмма и транскраниальная магнитная стимуляция [Kable, 2011]), значительно устойчивей внешних, психологических наблюдений, потому что нейроэкономика построена на теоретических основах неврологии, которые обеспечивают более согласованное понимание поведения человека на основе физически наблюдаемых переменных, а не их вербальных описаний [Al Pop, Iorga, 2012]. Поэтому, если открытия психологов будут подтверждены на нейробиологическом уровне, можно будет говорить о куда более прочных основах основных идей и концепций в рамках поведенческой экономики.

Это же, в свою очередь, откроет перед экономистами самые разнообразные возможности как в рамках микроэкономических исследований, так и на макроуровне, где уже предпринимаются попытки объяснения, например, экономических циклов с привлечением результатов психологических экспериментов [Акерлоф, Шиллер, 2010]. Вследствие этого на данный момент развитие нейроэкономики идет в двух направлениях: изучение различных механизмов выбора и проверка уже существующих гипотез и теорий [Camerer, 2004; Camerer, 2005].

На этом пути достигнуты и определенные успехи. Так, многие экономисты отмечают важность результатов нейробиологических процессов и исследований мозговой активности индивидов для решений в области прикладных экономических наук, в особенности для разработки стратегий маркетинга [Plassmann et al., 2008], а также для исследований процесса выбора и предпочтений индивидов. Здесь можно отметить исследования по влиянию узнаваемости бренда на принятие решений и изучить, в каких областях мозга возникают процессы, регулирующие знакомые воспоминания [McClure et al., 2004].

Нейроэкономические эксперименты позволяют по-другому смотреть на ряд актуальных экономических проблем:

- проблемы маркетинга и поведение потребителей (например, механика так называемых импульсных покупок);
- особенности принятия решений;

- влияние физиологии (например, уровень гормонов) и внешних факторов (например, погода, уровень загрязнения воздуха и т.п.) на выбор индивида;
- гендерные различия в выборе;
- особенности межвременных предпочтений и др. [Meckl-Sloan, 2015; Camerer, 2004; Camerer, 2005].

Тем не менее, несмотря на значительные успехи в отдельных вопросах, с методологической стороны и у нейроэкономики, как и поведенческой экономики, сохраняются проблемы. Так, А. Антониетти отмечает, что взаимосвязь между принятием решений и нейробиологическими процессами является в своей части больше эвристической функцией, чем доказательной [Antonietti, 2010]. А по мнению Э. Аидинонат, экономика и нейроэкономика являются абсолютно разными направлениями в науках, потому что предмет их исследования являются различные вопросы: экономистов, как правило, волнуют последствия принимаемых индивидами решений в рамках той или иной институциональной среды, а не то, каким именно образом на нейробиологическом уровне эти решения сформировывались. Эта проблема, т.е. необходимость поиска связи между нейробиологической активностью мозга и ментальной активностью, пока не решена, и не сформулированы даже предложения по возможным принципам ее решения. В этой связи Гюл и Пезендорфер [Gul, Pesendorfer, 2008] предлагают рассматривать нейроэкономiku только в качестве источника вдохновения для экономистов, хотя она, конечно, может улучшить отдельные объяснения («explanations») в экономике, улучшить понимание экономических явлений, помочь оценить правдоподобность выводов [Aydinonat, 2010]. Здесь стоит отметить и высокую стоимость исследований по нейромаркетингу, что накладывает соответствующие ограничения на исследователя [Barkin, 2013].

Тем не менее нейроэкономика представляется логичным развитием экспериментов на стыке экономики и психологии, и ее успех даст серьезный толчок для развития всей экспериментальной экономики, а уже полученные и будущие результаты исследований окажутся куда более востребованными экономистами.

4. Заключение

Таким образом, подводя итог, в первую очередь необходимо отметить, что методологические проблемы остаются актуальными и требующими внимания. Экономическая наука ставит перед со-

бой различные цели и задачи, на ее основе принимаются микро- и макроэкономические решения субъектами рынка, однако если посмотреть вглубь, в ее методологические аспекты, там еще остаются нерешенными вопросы реалистичности предпосылок, соответствия построенных моделей реальности, истинности прогнозов и выводов, устойчивой связи между описываемыми экономическими показателями. Одним из вариантов решения данных проблем может быть нейроэкономика, использующая нейробиологические методы, что позволяет посмотреть на процессы принятия решений индивидами под иным углом. А так как биологические и биохимические процессы можно зафиксировать и точно отразить на бумаге, а также трактовать их однозначно и определенно, то у экономистов разных школ есть шанс прийти к консенсусу относительно решающих факторов, влияющих на экономический выбор, и увидеть экономические явления с одного и того же ракурса, использовать одни и те же термины и понятия.

Но несмотря на несомненное признание экономистами высокой степени влияния биологических, психологических и иных факторов на экономическую систему, в настоящий момент вопрос поиска альтернативных путей развития экономики все еще остается открытым. И нет уверенности, что экспериментальная экономика, обогатившая экономистов знаниями в области психологии, а сейчас и нейробиологии, обеспечит решение всех ключевых проблем, ради которых и проводится множество экспериментов, так как, с одной стороны, сохраняются существенные методологические проблемы, без решения которых говорить о радикальных изменениях в экономической теории нельзя. С другой — сами исследования требуют больших расходов и пока не носят масштабный характер, что также ограничивает возможности оценки потенциала нейроэкономики.

Однако это не исключает того, что в принципе нейроэкономика может предоставить значимые для экономистов данные, и если даже они не приведут к революционным трансформациям в науке, вполне могут быть значимыми в рамках отдельных концепций.

Список литературы

1. *Акерлоф Д. А., Шиллер Р. Дж.* (2010) *Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой.* — М.: Юнайтед Пресс.
2. *Ананьин О.* (2007) Экономика: наука и/или искусство // Вопросы экономики. № 11. С. 4–24.

3. *Бьюкенен Д., Ванберг В.* (2012) Рынок как созидательный процесс / *Философия экономики. Антология* под. ред. Д. Хаусмана. — М.: Издательство Института Гайдара.
4. *Вебер М.* (2012) Объективность и понимание в экономике / *Философия экономики. Антология* под. ред. Д. Хаусмана. — М.: Издательство Института Гайдара.
5. *Жуков Д. А.* Биология поведения: гуморальные механизмы. — СПб.: Речь.
6. *Канеман Д., Тверски А.* (2003) Рациональный выбор, ценности и фреймы // *Психологический журнал*. Т. 24. № 4. С. 31–42.
7. *Капелюшников Р. И.* (2013) Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Ч. I // *Вопросы экономики*. № 9. С. 66–90.
8. *Коландер Д., Кирман А.* и др. (2010) Финансовый кризис и провалы современной экономической науки // *Вопросы экономики*. № 6. С. 10–25.
9. *Коуз Р.* Спасти экономику от экономистов. URL: <http://hbr-russia.ru/> (дата обращения: 05.11.2015).
10. *Кузьминов Я., Юдкевич М.* (2010) За пределами рынка: институты управления транзакциями в сложном мире // *Вопросы экономики*. № 1. С. 82–98.
11. *Лакатос И.* (1973) Наука и псевдонаука. Выступление в радиопрограмме Открытого университета 30 июня 1973 г. URL: <http://www.nsu.ru/> (дата обращения: 05.11.2015).
12. *Либман А.* (2007) Современная экономическая теория: основные тенденции // *Вопросы экономики*. № 3. С. 36–54.
13. *Лоусон Т.* (2012) Что может предложить реализм? // *Философия экономики. Антология* под. ред. Д. Хаусмана. — М.: Издательство Института Гайдара.
14. *Митчел У.* (2009) Рациональность экономической деятельности // *TERRA ECONOMICUS*. Т. 7. № 4. С. 80–88.
15. *Моисеев С.* (2007) Формализация макроэкономики и ее последствия для денежно-кредитной политики // *Вопросы экономики*. № 2. С. 46–58.
16. *Мэнкью Н. Г.* (2009) Макроэкономист как ученый и инженер // *Вопросы экономики*. № 5. С. 86–103.
17. *Мяки У.* (2008) Модели и эксперименты — это одно и то же // *Вопросы экономики*. № 11. С. 81–89.
18. *Мяки У.* (2012) Реализм / *Философия экономики. Антология* под. ред. Д. Хаусмана. — М.: Издательство Института Гайдара.
19. *Роббинс Л.* (2012) Природа и значение экономической науки / *Философия экономики. Антология* под. ред. Д. Хаусмана. — М.: Издательство Института Гайдара.
20. *Сэгден Р.* (2012) Правдоподобные миры: статус теоретических моделей в экономической науке / *Философия экономики. Антология* под. ред. Д. Хаусмана. — М.: Издательство Института Гайдара.

21. Саймон Г. (2012) Проверяемость и приближительность / *Философия экономики*. Антология под. ред. Д. Хаусмана. — М.: Издательство Института Гайдара.
22. Смит В. (2008) *Экспериментальная экономика*. — М.: ИРИСЭН; Мысль.
23. Уитман Г. Против нового патернализма. URL: <http://www.inliberty.ru/> (дата обращения: 05.11.2015).
24. Фаджиоло Д., Ровентини А. (2009) О научном статусе экономической политики: повесть об альтернативных парадигмах // *Вопросы экономики*. № 6. С. 24–47.
25. Фридман М. (1994) Методология позитивной экономической науки // *THESIS*. № 4. С. 20–52.
26. Хаусман Д. М. (2012) Зачем заглядывать под капот? / *Философия экономики*. Антология под. ред. Д. Хаусмана. — М.: Издательство Института Гайдара.
27. Чаплыгина Г., Болдырев И. А., Чусов А. В., Фролов И. Э., Кошовец О. Б., Орехов А. М., Ананьин О. И. (2009) *Философские проблемы экономической науки*. — М.: Институт экономики РАН.
28. Шумпетер И. (2012) *Наука и идеология / Философия экономики*. Антология под. ред. Д. Хаусмана. — М.: Издательство Института Гайдара.
29. Al Pop N., Iorga A. M. (2012). A new challenge for contemporary marketing — neuromarketing // *Management & Marketing*. Vol. 7. № 4. P. 631–644.
30. Antonietti A. (2010) Do neurobiological data help us to understand economic decisions better? // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 17. № 2. P. 207–218.
31. Aydinonat N. E. (2010) Neuroeconomics: more than inspiration, less than revolution // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 17. № 2. P. 159–169.
32. Barkin E. (2013). The prospects and limitations of neuromarketing // *Customer relationship management*. № 17. P. 46–50.
33. Camerer C., Loewenstein G., Prelec D. (2005) Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics // *Journal of Economic Literature*. Vol. XLIII. P. 9–64.
34. Camerer C. F., Loewenstein G., Prelec, D. (2004) Neuroeconomics: Why Economics Needs Brains // *Scandinavian Journal of Economics*. Vol. 106. No. 3. P. 555–579.
35. Colander D. (2013) The systemic failure of economic methodologists // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 20. № 1. P. 56–68.
36. Gul F., Pesendorfer W. (2008) The Case for Mindless Economics, in: Caplin A., Shoter A. (eds.). *The Foundations of Positive and Normative Economics*. Oxford University Press. P. 3–39.
37. Harrison G. W. (2013) Field experiments and methodological intolerance // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 20. № 2. P. 103–117.
38. Joseph W. Kable (2011) The cognitive neuroscience toolkit for the neuroeconomist: A functional overview *J Neurosci Psychol Econ*. Vol. 4. № 2. P. 63–84.

39. *Hindriks F.A.* (2005) Unobservability, tractability and the battle of assumptions // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 12. № 3. P. 383–406.
40. *Lucas R.* (1980) Methods and problems in business cycle theory // *Journal of Money, Credit and Banking*. Vol. 12. № 4. P. 696–715.
41. *Lucas R.* (2009) In Defence of the Dismal Science. URL: <http://www.economist.com/> (дата обращения: 05.11.2015).
42. *Maki U.* (2009) Realistic realism about unrealistic models. — *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics*, Harold Kincaid and Don Ross (eds), New York: Oxford University Press, 68–98.
43. *Marciano A.* (2009) Buchanan's catallactic critique of Robbins' definition of economics // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 16. № 2. P. 125–138.
44. *Meckl-Sloan C.* (2015) Neuroeconomics and Neuromarketing // *International Journal of Business Management and Economic Research*. Vol. 6. № 2. P. 133–136.
45. *McClure S. M., Li J., Tomlin D., Cypert K. S., Montague L. M., Montague P. R.* (2004) Neural correlates of behavioral preference for culturally familiar drinks. *Neuron*. Vol. 44. № 2. P. 379–87.
46. *Plassmann H., O'Doherty J., Shiv B., Rangel A.* (2008) Marketing actions can modulate neural representations of experienced pleasantness. *PNAS*. Vol. 105. № 3. P. 1050–1054.
47. *Rizzo J. M.* (2009) The knowledge problem of the New Paternalism // *Brigham Young University Law Review*. P. 103–161.
48. *Rogeberg O., Nordberg M.* (2005) A defence of absurd theories in economics // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 12. № 4. P. 543–562.
49. *Rol M.* (2008) Idealization, abstraction, and the policy relevance of economic theories // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 15. № 1. P. 69–97.
50. *Sarapultsev A., Sarapultsev P.* (2014) Novelty, Stress, and Biological Roots in Human Market Behavior. *Behavioral Sciences*. Vol. 4. № 1. P. 53–69.
51. *Sigelman L., Goldfarb R.* (2012) The influence of economics on political science: by what pathway? // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 19. № 1. P. 1–19.
52. *Sunstein C., Thaler R.* (2003) Libertarian Paternalism // *American Economic Review*. Vol. 93. № 2. P. 175–179.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Akerlof G. A., Shiller R. J.* *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and why it Matters for Global Capitalism.* — M.: Yunayted Press.
2. *Anan'in O.* (2007) *Ekonomika: nauka i/ili iskusstvo* // *Voprosy ekonomiki*. № 11. C. 4–24.
3. *Chaplygina G., Boldyrev I. A., Chusov A. V., Frolov I. E., Koshovets O. B., Orekhov A. M., Anan'in O. I.* (2009) *Filosofskie problemy ekonomicheskoy nauki.* — M.: Institut ekonomiki RAN.

4. *Coase R.* Saving Economics from the Economists. URL: [http://hbr-russia.ru/\(data obrashcheniya: 05.11.2015\)](http://hbr-russia.ru/(data obrashcheniya: 05.11.2015)).
5. *Colander D., Kirman A.* et al. (2010) The Financial Crisis and the Systemic Failure of Academic Economics // *Voprosy jekonomiki*. № 6. S. 10–25.
6. *Fagiolo G., Roventini A.* (2009) On the scientific status of economic policy: a tale of alternative paradigms // *Voprosy ekonomiki*. № 6. S. 24–47.
7. *Friedman M.* (1994) Essays in Positive Economics // *THESIS*. № 4. C. 20–52.
8. *Hausman D. M.* Essays on philosophy and economic methodology / *Filosofiya ekonomiki*. Antologiya pod. red. D. Khausmana. — M.: Izdatel'stvo Instituta Gaydara.
9. *Kahneman D., Tversky A.* (2003) Prospect theory: an analysis of decision under risk // *Psikhologicheskij zhurnal*. T. 24. № 4. S. 31–42.
10. *Kapelyushnikov R. I.* (2013) Povedencheskaya ekonomika i «novyy» paternalizm. Chast' I // *Voprosy ekonomiki*. № 9. S. 66–90.
11. *Kuz'minov Ya., Yudkevich M.* (2010) Za predelami rynka: instituty upravleniya transaktsiyami v slozhnom mire // *Voprosy ekonomiki*. № 1. C. 82–98.
12. *Lakatos I.* (1973) Science and Pseudoscience. Vystuplenie v radioprogramme Otkrytogo universiteta 30 iyunya 1973 g. URL: [http://www.nsu.ru/\(data obrashcheniya: 05.11.2015\)](http://www.nsu.ru/(data obrashcheniya: 05.11.2015)).
13. *Lawson T.* (2012) What has realism got to do with it? / *Filosofiya ekonomiki*. Antologiya pod. red. D. Khausmana. — M.: Izdatel'stvo Instituta Gaydara.
14. *Libman A.* (2007) Sovremennaya ekonomicheskaya teoriya: osnovnye tendentsii // *Voprosy ekonomiki*. № 3. S. 36–54.
15. *Maki U.* (2008) Models are experiments, experiments are models // *Voprosy ekonomiki*. № 11, S. 81–89.
16. *Maki U.* (2008) Realism / *Filosofiya ekonomiki*. Antologiya pod. red. D. Khausmana. — M.: Izdatel'stvo Instituta Gaydara.
17. *Mankiw N. G.* (2009) The macroeconomist as scientist and engineer // *Voprosy ekonomiki*. № 5. S. 86–103.
18. *Mitchell W. C.* (2009) The rationality of economic activity // *TERRA ECONOMICUS*. T. 7. № 4. S. 80–88.
19. *Moiseev S.* (2007) Formalizatsiya makroekonomiki i ee posledstviya dlya denezhno-kreditnoy politiki // *Voprosy ekonomiki*. № 2. S. 46–58.
20. *Robbins L.* (2012) An essay on the nature and significance of economic science / *Filosofiya ekonomiki*. Antologiya pod. red. D. Khausmana. — M.: Izdatel'stvo Instituta Gaydara.
21. *Shumpeter J.* Science and Ideology / *Filosofiya ekonomiki*. Antologiya pod. red. D. Khausmana. — M.: Izdatel'stvo Instituta Gaydara.
22. *Simon H.* (2012) Problems of methodology / *Filosofiya ekonomiki*. Antologiya pod. red. D. Khausmana. — M.: Izdatel'stvo Instituta Gaydara.
23. *Smith V.* Experimental Economics — M.: IRISEN; Mysl'.
24. *Sugden R.* (2012) Credible worlds: the status of theoretical models in economics / *Filosofiya ekonomiki*. Antologiya pod. red. D. Khausmana. — M.: Izdatel'stvo Instituta Gaydara.
25. *Vanberg V., Buchanan J.* The Market as a Creative Process / *Filosofiya ekonomiki*. Antologiya pod. red. D. Khausmana. — M.: Izdatel'stvo Instituta Gaydara.

26. *Weber M.* (2012) Ob"ektivnost' i ponimanie v ekonomike / Filosofiya ekonomiki. Antologiya pod. red. D. Khausmana. — M.: Izdatel'stvo Instituta Gaydara.
27. *Whitman G.* Against the New Paternalism: Internalities and the Economics of Self-Control. URL: <http://www.inliberty.ru/> (data obrashcheniya: 05.11.2015).
28. *Zhukov D.A.* Biologiya povedeniya: gumoral'nye mekhanizmy. — SPb.: Rech'.

ВОПРОСЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Н. С. Павлова¹,

МГУ имени М. В. Ломоносова, РАНХиГС
при Президенте РФ (Москва, Россия)

А. А. Баулина²,

ООО «Эй Си Нильсен» (Москва, Россия)

А. Е. Шаститко³,

МГУ имени М. В. Ломоносова, РАНХиГС
при Президенте РФ (Москва, Россия)

ЗАЩИТА КОНКУРЕНЦИИ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ: ИСТОЧНИКИ ПРОТИВОРЕЧИЙ И ВОЗМОЖНОСТИ ГАРМОНИЗАЦИИ

Исследуется вопрос совместимости приоритетов промышленной политики, направленной на обеспечение устойчивого развития и защиты конкуренции посредством применения существующих норм антимонопольного законодательства. Продемонстрировано, что институциональная среда определяет, как характеристики разных типов экологических экстерналий влияют на возможности их учета в принимаемых решениях как участниками рынка, так и регуляторами на примере соглашений о кооперации. Выявлено, что положительные экстерналии, обладающие свойствами общественных благ, могут оказываться учтены лишь в ограниченных масштабах, что может приводить к ошибкам I рода при принятии антимонопольным органом решений о допустимости горизонтальных соглашений.

Ключевые слова: горизонтальные соглашения, картели, соглашения о кооперации, внешние эффекты, защита окружающей среды, промышленная политика, устойчивое развитие.

¹ Павлова Наталья Сергеевна, к.э.н., зам. завкафедры конкурентной и промышленной политики экономического факультета МГУ, с.н.с. РАНХиГС; e-mail: pavl.ns@yandex.ru

² Баулина Анастасия Андреевна, старший статистик; e-mail: a.baoulina@gmail.com

³ Шаститко Андрей Евгеньевич, д.э.н., профессор, завкафедры конкурентной и промышленной политики экономического факультета МГУ, директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС; e-mail: aes99@yandex.ru

DEFENDING COMPETITION AND PROMOTING SUSTAINABLE DEVELOPMENT: POSSIBILITIES FOR HARMONIZATION

The compatibility between the priorities of industrial policy, aimed at promoting sustainable development, and competition defense by means of antitrust law remains a question open for discussion. The paper demonstrates that it is the institutional environment that defines which characteristics of ecological externalities influence the possibility of accounting for these externalities by market players and regulators in the specific case of cooperation agreements between competitors. It is shown that positive externalities having the characteristics of public goods may be taken into account only in a limited way, which can lead to type I errors by antitrust authorities when determining the legality of horizontal agreements.

Key words: horizontal agreements, cartels, cooperation agreements, externalities, environmental protection, industrial policy, sustainable development.

Введение

Один из наиболее сложных, но далеко не всегда приоритетных вопросов экономической политики — обеспечение минимально конфликтной стыковки инструментов, которые относятся к разным направлениям воздействия государства на систему экономических обменов. Причем неприоритетность (а точнее — отсутствие видимых подвижек в решении практических вопросов) вовсе не означает, что проблема неактуальна и не может быть отнесена к числу значимых. Вполне возможно, такая ситуация может быть связана с фактором инерции в публичной политике, а также нерешенностью проблемы безбилетника в плане формирования «картины мира», которая необходима для разработки практических мер, составляющих альтернативу статус-кво.

Примером такого рода ситуации можно считать соотношение между вопросами защиты конкуренции и устойчивого развития, а точнее — проблемы применения антимонопольного законодательства к ограничивающим конкуренцию соглашениям, в том числе соглашениям о совместной деятельности, в связи с выбранным вариантом интернализации отрицательных внешних эффектов, в частности экологических.

Цель данной работы — внести вклад в заполнение бреши, которая связана с недостаточной проработкой вопросов стыковки различных направлений экономической политики, показав тем самым, что инструменты антитраста нельзя относить к категории технических (если не сказать технократических).

В дальнейшем работа структурирована следующим образом. В первом разделе раскрыты подходы к антимонопольному регулированию горизонтальных соглашений, а точнее — соглашений о совместной деятельности в разных юрисдикциях, включая Россию, в контексте проблемы интернализации отрицательных внешних эффектов. Во втором разделе представлено описание кейса из опыта антимонопольного органа Нидерландов. В третьем разделе устанавливается взаимосвязь теоретических характеристик экстерналий и подходов антимонопольных органов к их учету. В четвертом сформулировано несколько предложений по поводу возможных способов включения в поле анализа экстерналий, которые при текущем режиме регулирования из него выпадают. Заключение подводит итоги обсуждению.

1. Рамки антимонопольного контроля соглашений о совместной деятельности

Вопрос оценки допустимости соглашений о совместной деятельности между конкурентами с точки зрения антимонопольного законодательства в настоящее время становится особенно актуальным, тем более что такого рода соглашения являются одной из важных форм взаимодействия конкурентов на рынках. «Четвертый антимонопольный пакет» поправок в законодательство вносит изменения в режим контроля таких соглашений, вводя обязательное предварительное согласование соглашений о совместной деятельности с антимонопольным органом в случае, когда активы/выручка сторон превышают определенные пороги. Фактически это означает распространение режима предварительного контроля сделок экономической концентрации на соглашения о совместной деятельности. Если активы/выручка сторон не достигают установленных порогов, существует возможность добровольной подачи ходатайства в порядке применения статьи 27 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» («Создание и реорганизация коммерческих организаций с предварительного согласия антимонопольного органа»).

При этом остается возможность добровольной подачи соглашения на рассмотрение в антимонопольный орган в порядке применения статьи 35 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» («Государственный контроль за ограничивающими конкуренцию соглашениями хозяйствующих субъектов»). В то же время, каков бы ни был установленный режим регулирования в отношении соглашений о совместной деятельности,

важно учитывать следующее: хотя такие соглашения могут приводить к значительным выгодам, в том числе для потребителей, все же они способны создавать и существенные риски ограничения конкуренции, в связи с чем рассмотрение таких соглашений требует от антимонопольного анализа весьма тщательного анализа в части сопоставления возможных выгод и издержек.

В настоящее время Федеральной антимонопольной службой России утверждено Руководство по порядку и методике анализа соглашений о совместной деятельности [ФАС России, 2013], в рамках которого изложены основные принципы оценки горизонтальных кооперационных соглашений на допустимость. В целом подходы российского антимонопольного органа соответствуют подходам, применяемым в США и ЕС [FTC, U. S. DoJ, 2000; European Commission, 2011]. Вместе с тем некоторые вопросы оценки горизонтальных соглашений о кооперации остаются дискуссионными как в России, так и за рубежом. В частности, как в зарубежных, так и в российском руководстве более-менее ясна ситуация с методикой учета выгод и издержек, происходящих из изменений цены, качества, ассортимента и других характеристик, напрямую влияющих на благосостояние непосредственных потребителей товара на затрагиваемом соглашением рынке.

Однако вопросы учета экстерналий, в первую очередь экологических, остаются объектом острых споров, что подтвердилось на проведенной в конце 2013 г. конференции Амстердамского центра экономики и права¹, где одной из основных тем обсуждения стал недавний кейс из практики антимонопольного органа Нидерландов. В рамках данного кейса антимонопольный орган оценивал на предмет допустимости соглашение о закрытии пяти угольных электростанций, использующих наиболее «грязные» с точки зрения экологии технологии производства электроэнергии, в рамках инициативы по защите окружающей среды и перехода к принципам устойчивого развития^{2,3}.

¹ С материалами конференции можно ознакомиться по ссылке: <http://acle.uva.nl/events/competition--regulation-meetings/2013/december-12th-2013-the-public-interest-defense-in-cartel-offenses.html>

² В задачи настоящей работы не входит обсуждение всех компонентов, понимаемых в совокупности как устойчивое развитие. В рамках данной статьи представляется возможным воспользоваться определением ООН: «Развитие, которое способствует процветанию и расширению экономических возможностей, повышению уровня благосостояния и защите окружающей среды». URL: <http://www.un.org/ru/sections/what-we-do/promote-sustainable-development/index.html>

³ О состоянии проблемы и текущих тенденциях перехода к «чистой» энергетике в России см.: [Бобылев, Власов, Кирюшин, 2013].

Хотя по форме данное соглашение могло быть запрещено *per se*, антимонопольный орган тем не менее предпринял существенные усилия по проведению количественной оценки как положительных, так и отрицательных эффектов соглашения. При этом была осуществлена квантификация экологических эффектов, которые были сопоставлены с потерями потребителей от увеличения цены. В результате данное соглашение все же было запрещено, однако процесс, который привел к этому решению, представляет для исследователей огромный интерес. Помимо того, что на примере данного кейса мы можем видеть, какие методики антимонопольный орган в одном из государств ЕС применяет для сопоставления выгод и издержек от соглашения и как он оценивает экологические эффекты, мы также можем проследить, как институциональная среда в сфере европейского антитраста может накладывать ограничения на возможности применения всеобъемлющего анализа общественных выгод и издержек и как эти ограничения по-разному влияют на вероятность ошибок I рода (значение которых рассмотрено в [Шаститко, 2013]) в зависимости от характеристик возникающих экстерналий.

Прямолинейное истолкование норм о запрете картелей вполне могло бы стать основанием для запрета такого рода соглашений, так же как представленная далее простая модель — основанием (недостаточным) для разрешения подобного соглашения [Шаститко, 2010, с. 372–374].

Рассмотрим ситуацию равновесия на рынке конечного продукта в условиях отрицательного технологического внешнего эффекта для двух структур: конкурентной и картелированной. Предположим, что картелю удастся добиться того, что все его участники в совокупности ведут себя как одна фирма, и в результате равновесие на рынке фактически становится аналогичным монопольному. Предположим также, что производство конечного продукта происходит в условиях постоянной отдачи от масштаба, а условия спроса выражаются линейно зависимостью величины спроса от цены (рис. 1).

В отсутствие внешних эффектов, величина которых определяется разницей между общественными и частными издержками (на графике соответствует разнице площадей прямоугольников по соответственно кривым предельных общественных и предельных частных издержек при заданном объеме выпуска продукта в физическом выражении), эффективным объемом выпуска был бы Q_C , тогда как величина омертвленных затрат в условиях монополии соответствовала бы площади треугольника $AE_M E_C$. Однако в случае возникновения технологического внешнего эффекта производство в усло-

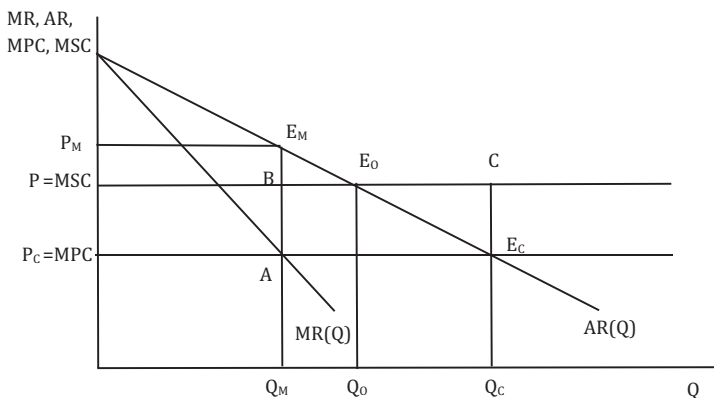


Рис. 1. Внешние эффекты в условиях картеля и конкуренции
 MPC — предельные частные издержки; MSC — предельные общественные издержки; AR — средний доход; MR — предельный доход; Q_O — общественно оптимальный объем выпуска; Q_C и Q_M — равновесный объем выпуска в условиях соответственно конкуренции и картеля при условии возникновения отрицательного внешнего эффекта

Источник: [Шаститко, 2010, с. 373].

виях конкуренции оказывается избыточным ($Q_C - Q_O$). Чистые потери благосостояния соответствуют площади треугольника E_OCE_C . В данном примере равновесие в условиях картеля по-прежнему характеризуется недопроизводством товара относительно оптимального уровня ($Q_O - Q_M$). Данная ситуация характеризуется также наличием омертвленных затрат, величина которых соответствует площади треугольника BE_ME_O . Однако при наличии картеля на рынке омертвленные затраты в целом уменьшаются на величину, соответствующую площади трапеции ABE_OE_C .

Действительно, применение модели частичного равновесия для условий отрицательных экстерналий (причем как внутренних, так и внешних) может создать представление о том, что соглашение между продавцами, ограничивающее выпуск, выполняет примерно ту же функцию, что и налогообложение (налог Пигу) или квотирование производства. Однако в действительности инструменты интернализации внешних эффектов неэквивалентны как минимум с точки зрения распределительных эффектов, что не может не влиять на стимулы участников рынка. Однако при ближайшем рассмотрении отсутствие эквивалентности обусловлено и множе-

ством других факторов. В частности, не стоит забывать об аллокативной и динамической неэффективности, возникающей в результате монополизации, а также о ресурсах, затрачиваемых фирмами на заключение и поддержание картеля.

2. Соглашение о закрытии пяти заводов в Нидерландах: учет экологических эффектов¹

2.1. Описание ситуации

В рамках долгосрочной программы переходы к устойчивому развитию и повышению энергоэффективности группа из сорока предприятий в Нидерландах заключила так называемый «Энергетический пакт», включающий комплексный набор мер, направленных на повышение энергоэффективности и переход к более чистому производству энергии путем воздействия на стимулы как производителей, так и потребителей.

Среди положений данного пакта есть также пункт, вызывающий вопросы с точки зрения антимонопольного законодательства: соглашение предполагает закрытие пяти угольных заводов по производству электроэнергии. Данные заводы, построенные в середине 1980-х гг., характеризуются значительно более высоким уровнем экологически вредных выбросов (в особенности CO₂, SO₂, NO_x и мелких частиц) по сравнению с заводами, построенными в более поздний период. Антимонопольное право трактует соглашения между фирмами о согласованном сокращении объемов выпуска как нарушение законов о защите конкуренции. Однако в некоторых случаях подобное поведение фирм может вызывать также положительные эффекты, которые могли бы компенсировать или даже перекрывать снижение общественного благосостояния. Как следует поступать антимонопольным органам в таких случаях?

Если рассматривать данную ситуацию исключительно как теоретическую, то для того, чтобы ответить на вопрос, следует ли считать соглашение допустимым и целесообразным с точки зрения экономического благосостояния, необходимо было бы последовательно проанализировать возникающие экономические эффекты для всех возможных заинтересованных сторон как с точки зрения

¹ При описании подробностей соглашения о закрытии пяти заводов по производству электроэнергии на угле в Нидерландах и соответствующего анализа, проведенного антимонопольным органом, мы будем в значительной степени опираться на материал Мюлдера и Клоостерюиса [Mulder, Kloosterhuis, 2013].

потерь от несовершенной конкуренции на рынке и де-факто присутствия ограничений, по характеру напоминающих картельные, так и с точки зрения экологических экстерналий.

В случае «Энергетического пакта» антимонопольным органом было принято решение не объявлять данное соглашение противоречащим закону по умолчанию, а провести дополнительное исследование с целью изучить его возможные положительные эффекты.

Законодательством Нидерландов предусмотрены следующие регулирующие нормы в рамках части 6 Положения о защите конкуренции (Dutch Competition Act), а также статьи 101 Договора о деятельности Европейского союза (Treaty of The Functioning of the European Union): считается, что соглашения между фирмами являются нарушениями конкурентного права, кроме случаев, когда одновременно выполнены четыре условия (согласно статье 101(3)).

1. Соглашение способствует техническому, экономическому или иному усовершенствованию производственного процесса.
2. Значительная доля предполагаемых выгод от соглашения должна принадлежать конечным потребителям.
3. Вводимые ограничения должны быть неотъемлемым условиям приобретаемых выгод.
4. Соглашение не должно устранять конкуренцию на рынке затрагиваемого соглашением товара.

Разработанный проект «Энергетического пакта» подвергся анализу на предмет соответствия каждому из данных критериев.

В первую очередь необходимо было понять, способствует ли закрытие заводов повышению эффективности деятельности отрасли. Необходимо было сформулировать и количественно измерить возможности для усовершенствования производственного процесса, которые бы выражались в снижении производственных издержек либо в повышении качества конечного продукта, а главное, установить наличие причинно-следственной связи между закрытием заводов и производственным прогрессом. Поскольку в целом «Энергетический пакт» ставил перед собой более широкие задачи, чем сокращение объемов производственных мощностей, необходимо было принимать во внимание только те выгоды и издержки, которые напрямую были связаны с данным пунктом соглашения, и не допустить учета тех эффектов, которые:

- требовали вмешательства третьей стороны (например, государственные субсидии);

- возникали вследствие работы по другим направлениям, обозначенным в «Энергетическом пакте» (например, инвестирование в развитие ветряных парков).

Второй критерий статьи 101(3) требует, чтобы конечные потребители, которые пострадают в результате ограничения конкуренции на рынке, получили сопоставимую компенсацию. В данном случае подразумевается не столько население, сколько фирмы, потребляющие электроэнергию. Важно отметить, что конечные потребители воспринимаются как группа, и предполагаемая компенсация должна покрывать общие убытки данной группы, но не каждого потребителя в отдельности.

Наконец, необходимо понять, не является ли рассматриваемое соглашение и содержащиеся в нем ограничения для конкуренции в отрасли избыточными по отношению к тем целям, которые ставит перед собой «Энергетический пакт». Кроме того, необходимо убедиться, что конкуренция не полностью уничтожена на рынке и рыночные механизмы по-прежнему действуют, несмотря на некоторую степень ограничения.

2.2. Экономические эффекты: воздействие на конкуренцию и уровень цен

Последствия вывода производственных мощностей с рынка с точки зрения теоретического анализа приведут к тому, что кривая предложения сместится влево. Если выводимые мощности обладают низкими предельными издержками, то для того, чтобы удовлетворить спрос, будут использованы производственные мощности с более высокими издержками. В этом случае будет наблюдаться значительный рост цен. Если же предельные издержки закрываемых мощностей сравнительно высоки, то рост цен будет замечен лишь в случае, если на рынке наблюдается дефицит предложения.

Таким образом, для того чтобы оценить ценовые эффекты от закрытия заводов, в рассматриваемом примере было принято решение обратиться к анализу относительных предельных издержек и уровня спроса. С этой целью Исследовательским институтом электроэнергетики был проведен всесторонний анализ на основе микросимуляций для оценки различных сценариев изменения цен на топливо и уровня спроса на электроэнергию. Основным рынком анализа оставался внутренний рынок Нидерландов, однако в модели были учтены внешнеторговые операции с соседними странами, такими как Германия, Норвегия, Бельгия, Великобритания, и возможные межстрановые эффекты, с этим связанные.

Внешними переменными для анализа стали цены на топливо и увеличение спроса на электроэнергию (табл. 1).

Таблица 1

Прогноз показателей на рынке электроэнергии на 2016–2023 гг.

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Цена на уголь (евро/гДж)	3,3	3,3	3,4	3,4	3,4	3,4	3,5	3,5
Цены на газ (евро/м ³)	0,245	0,258	0,27	0,282	0,293	0,299	0,304	0,309
Цены на квоты CO ₂ (евро/тонн)	8,4	9	9,6	10,2	10,8	11,7	12,6	13,5
Спрос на электроэнергию (тераватт/час)	124,1	125,3	126,5	127,8	129,2	128,9	128,7	128,4
Объем ветряной энергии (гигаватт)	0,958	0,959	1,359	2,109	3,542	3,5	3,5	5,4

Источник: [Mulder, Kloosterhuis, 2013, с. 9].

Модель охватывает период с 2016 года, когда будет закрыт первый завод, до 2023 г. — спустя два года после закрытия последнего завода.

Базовый сценарий предполагает, что цена на уголь вырастет незначительно — с 3,3 евро/гДж до 3,5 евро/гДж, а цена за кубометр природного газа увеличится с 0,245 евро в 2016 г. до 0,309 евро в 2023 г.

Кроме того, для оценки чувствительности модели были использованы два альтернативных сценария. В первом цены на топливо зафиксированы и считаются неизменными на всем временном промежутке анализа — на уровне 3,3 евро/гДж для угля и 0,228 евро за кубометр природного газа.

Второй вариант сценария предполагает фиксированную стоимость квоты на выброс CO₂ — 5 евро/тонн.

Дополнительно рассмотрен сценарий, в котором смоделирован более консервативный прогноз относительно развития мощностей ветряных парков, предполагающий увеличение объема производимой электроэнергии с 0,228 ГВт до 4,4 ГВт к 2023 г.

Для того чтобы оценить последствия закрытия угольных заводов для уровня цен в отрасли, в качестве эндогенной переменной выбрана оптовая цена на электроэнергию. Оценка ценового эффекта получена как разница в приросте данного показателя между сцена-

риями с действующими заводами и выведенными производственными мощностями (табл. 2).

Таблица 2

Эффекты закрытия пяти заводов на оптовую цену электроэнергии

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Базовый сценарий	0,4	0,2	0,1	0,7	0,6	1,5	0,0	0,0
Альтерн. сценарий 1	0,5	0,7	0,4	0,7	0,5	0,5	0,0	0,0
Альтерн. сценарий 2	0,2	0,1	0,9	0,7	0,5	1,4	0,0	0,0
Альтерн. сценарий 3	0,7	0,3	0,1	0,5	0,5	1,1	0,0	0,0

Источник: [Mulder, Kloosterhuis, 2013, с. 11].

В среднем разница в уровне оптовой цена на электроэнергию достигает 0,6 евро/МВтч в базовом сценарии, что составляет около 1% от стоимости.

Используя прогнозное значение уровня спроса на электроэнергию, можно оценить потребительские потери в результате закрытия производственных мощностей, которые составили, по оценкам исследовательской группы, около 75 млн евро для базового сценария (70 млн евро для альтернативных сценариев 1 и 3 и 80 млн евро для альтернативного сценария 2). Данные потери частично относятся на увеличение розничной цены для конечных потребителей, а также косвенно влияют на потребительские потери в других отраслях, использующих электроэнергию в процессе производства.

2.3. Учет экологических эффектов

Центральным моментом анализа данного кейса является проверка рассматриваемого «Энергетического пакта» на соответствие второму критерию статьи 101(3) — соразмерности выгод потребителей выгодам сторон соглашения. Аналитическая группа антимонопольного органа Нидерландов остановилась на компенсации только потребительских потерь, исходя из предположения о том, что данная группа экономических агентов изначально находится в невыигрышной позиции со слабой переговорной силой и в первую очередь нуждается в защите интересов. В качестве бенефициаров в ситуации закрытия угольных заводов выступают жители близлежащих к ним территорий. Такое допущение верно в отношении сокращения выбросов SO_2 , NO_x и пр. Однако выбросы CO_2 оказывают глобальный эффект и должны быть учтены отдельно. Несмотря на то что модель позволяет получить количественную оценку объема сокращения

выбросов, в случае CO_2 международная система торговли эмиссионными квотами учитывает только суммарное сокращение выбросов, в то время как внутри системы осуществляется торговля и перераспределение квот. Если производственные мощности выводятся из обращения, значит, их компании-владельцы не будут закупать дополнительные эмиссионные квоты, следовательно, цена на них снизится, чтобы уравновесить систему. Однако общий уровень выбросов останется прежним, а квоты будут проданы другим компаниям. Таким образом, речь идет не о снижении уровня выбросов, а об удешевлении квот на выбросы. Поскольку система торговли эмиссионными квотами существует на панъевропейском уровне, изменения в уровне выбросов не затронут значительным образом потребителей электроэнергии Нидерландов.

Что касается выбросов SO_2 , NO_x , оценка экологических эффектов проводится по ним на региональном уровне. Поскольку голландское экологическое законодательство предполагает установление целевых показателей по SO_2 и NO_x на национальном уровне, то любое сокращение выбросов конкретными компаниями означает не сокращение выбросов в масштабах Нидерландов, а возникновение экономии средств, которые иначе пришлось бы затратить на обеспечение аналогичного снижения выбросов.

В том, что касается твердых мелких частиц, голландское законодательство не предлагает нормативов по очистным мероприятиям, поэтому для экономической оценки используется стоимость самого ущерба от загрязнения и его сокращение в результате закрытия угольных заводов.

Методы и результаты оценки ущерба обобщены в табл. 3.

Таблица 3

Результаты монетизации экологических эффектов

Наименование выбросов	Тип оценки экологического ущерба	Цена (евро/тонн)
CO_2	Стоимость предотвращения	8,4–13,5
SO_2	Стоимость предотвращения	5,4
NO_x	Стоимость предотвращения	9,4
Твердые мелкие частицы	Стоимость ущерба	44,3

Источник: [Mulder, Kloosterhuis, 2013, с. 17].

Оцененные таким образом экологические эффекты в денежном выражении в базовом сценарии расчета дают увеличение благосостояния потребителей на 30 млн евро. Оценки по альтернативным сценариям значимых изменений не дали.

По итогам проведенного анализа возможных последствий заключения «Энергетического пакта» и всестороннего исследования экономических эффектов была получена оценка чистого экономического выигрыша от данного соглашения (в части сокращения производственных мощностей) для потребителей. Эффект для потребительского излишка в конечном итоге остался величиной отрицательной, и его оценка по разным сценариям колеблется от —37 млн евро до —49 млн евро, что послужило основой для негативного решения антимонопольного органа в отношении «Энергетического пакта» в его первоначальной редакции и вынесения заключения относительно соглашения между компаниями-производителями как нарушающего закон о конкуренции.

3. Оценка соглашений о совместной деятельности на допустимость и характеристики внешних эффектов

У данного кейса есть ряд примечательных аспектов, которые важны для обсуждения вопросов стыковки антимонопольной политики с другими направлениями политики государства, в данном случае — экологической. Во-первых, использование правила взвешенного подхода в отношении конкретно этого соглашения отражает некоторый приоритет экологической политики в современной повестке дня. Во-вторых, интересно, что в результате применения правила взвешенного подхода власти все равно пришли к выводу, что соглашение стоит запретить. Действительно, применение выбранной методологии оценки совокупных выгод и издержек позволило установить, что ожидаемые потери для потребителей в Нидерландах превысят их же выигрыш в результате улучшения экологической обстановки. Таким образом, аналогичный результат был бы достигнут и без проведения подробного анализа выгод и издержек. В результате представляется, что конкретно этот случай, ради которого было сделано исключение в виде оценки по правилу взвешенного подхода, в действительности подтвердил правило: издержки, которые пришлось понести антимонопольному органу (а значит, обществу), превысили выгоды от результата (тот же результат был бы получен без анализа).

Один из аспектов критики данного решения — методология оценки потенциальных выигрышей для экологии. Интересно, что при оценке экологических эффектов антимонопольное ведомство выбрало исследование положительного эффекта от соглашения в терминах экономии, которая будет получена за счет того,

что не придется предпринимать иные меры по предотвращению или ликвидации последствий того же объема выбросов, который будет предотвращен закрытием угольных электростанций. Такого рода оценка основывается на монетизации последствий эмиссии для здоровья и продолжительности жизни. В качестве альтернативы антимонопольный орган мог бы использовать подход, основанный на оценке того, сколько сами граждане готовы заплатить дополнительно за улучшение окружающей среды¹. Вместе с тем, как отмечает Розенбум [Rosenboom, 2013, p. 24], такая готовность платить имеет место, и согласно докладу того же антимонопольного органа о рынке электроэнергии опрошенные потребители были готовы платить на 142 евро в год больше за «зеленую» энергетику. Из домохозяйств Нидерландов 25% были готовы платить больше, что составило бы 265 млн евро в год. Учитывая, что повышение цены на электроэнергию в результате закрытия заводов обошлось бы домохозяйствам в 75 млн в год, принятие в расчет готовности потребителей платить за более «зеленую» энергию могло бы кардинальным образом повлиять на результат оценки соглашения на допустимость — и на решение антимонопольного органа по этому вопросу [Rosenboom, 2013, p. 24–25]. В целом же по каждому из типов загрязняющих веществ могли быть применены альтернативные методы оценки эффектов (см., например, метод оценки стоимости сокращения выбросов на основе модели межотраслевого баланса [Кудрявцева, Яковлева, 2013])².

Еще один аргумент, который приводится в [Rosenboom, 2013, p. 24] в качестве критики подхода нидерландского антимонопольного органа к анализу кейса, — оценка эффекта от сокращения выброса углекислого газа в атмосферу. Антимонопольный орган при принятии решения посчитал, что сокращение выбросов не окажет значимого эффекта из-за существования рынка квот на выбросы. Таким образом, разница между тем, что могло бы быть произведено, и произведенным газом по факту была бы перераспреде-

¹ Как отмечается в [Бобров, Папенов, 2013, с. 113], необходимость общественной поддержки изменений, выражающаяся в повышенной готовности платить за улучшение экологических показателей, является одной из принципиальных особенностей экологически ориентированных инноваций. Такая специфическая взаимосвязь подчеркивает важность указанного метода оценки эффектов для общественного благосостояния именно в контексте экологических инноваций.

² Подробнее о методах количественной оценки ущерба от загрязнения, применяемых в соответствии с нормативными актами в Российской Федерации, см.: [Ховавко, 2012].

лена через рынок квот и произведена другой страной. В таком случае простой отказ от продажи квот мог бы существенным образом сказаться на балансе выгод и издержек от соглашения, увеличив оценку выигрышей.

Вместе с тем, пожалуй, наиболее интересный аспект данного кейса сводится к особенностям применения правила взвешенного подхода с учетом имеющейся институциональной среды. То, как именно исследователи применили взвешенный подход, в данном случае напрямую вытекает из сложившейся судебной практики Европейского союза. На примере данного кейса можно продемонстрировать, что экономико-методологический аспект проблемы — а именно ограниченность и недостаточность методов, имеющих в арсенале антимонопольных органов и судов, — не единственное ограничение для применения правила взвешенного подхода. В случае с энергетическими компаниями в Нидерландах институциональная среда повлияла не только на выбор методов оценки издержек и выгод с точки зрения того, какими методами принято для этого пользоваться и какие методы считаются приемлемыми согласно позиции судов. Институциональная среда оказала влияние на сам выбор тех выгод и издержек, которые стало принципиально возможно учесть, осуществляя оценку соглашения на допустимость с точки зрения антимонопольного законодательства с использованием правила взвешенного подхода.

Согласно позиции европейских судов, для целей «оправдания» соглашения между конкурентами могут быть учтены только те выгоды (и издержки), которые распространяются на потребителей, находящихся в соответствующей юрисдикции. В связи с этим набор положительных экологических внешних эффектов, которые были оценены и учтены властями, оказался уже потенциально возможным, что могло решающим образом сказаться на принятии решения по поводу соглашения¹.

¹ Необходимо отметить, что проблема влияния правил антимонопольного регулирования на возможности агентов предпринимать те или иные действия в сфере экологии чаще исследуется юристами (пример такого анализа, хотя и выполненного скорее в плоскости экономической теории права, — [Adler, 2004]), в то время как экономисты-теоретики больше внимания уделяют обратной проблеме — влиянию мер экологической политики (например, налогов за загрязнение) на поведение фирм на рынках с ограниченной конкуренцией [Bergstrom et al., 1981; Karp, 1992; Karp, Livenois, 1992; Benckekroun, Long, 1998; Benckekroun, Chaudhuri, 2011]. Вероятнее всего, данную ситуацию можно объяснить относительной легкостью моделирования второй взаимосвязи в рамках неоклассической исследовательской программы с учетом наличия существенных наработок в области базовых моделей.

Возвращаясь к основным принципам оценки соглашений, стоит мельком остановиться на одном теоретическом вопросе: о различии между основаниями допустимости соглашений в теории и на практике. Подробное освещение данного вопроса выходит за рамки задач, поставленных в настоящей работе, однако, как было отмечено выше, по ряду причин существует расхождение между теоретическим принципом, в соответствии с которым соглашение следовало бы признавать допустимым, — а именно, если общественные выгоды от его реализации превышают общественные издержки — и правилом, применяемым на практике. В европейском (а также и в российском) антимонопольном регулировании критерием допустимости практики является не благосостояние всего общества, но благосостояние потребителей. Максимизация благосостояния потребителей намеренно ставится антимонопольными органами «во главу угла» по ряду причин, в том числе из соображений необходимости защиты (как правило) изначально ущемленной в переговорной силе группы — потребителей. Однако понятно, что такое расхождение само по себе, даже без учета ограниченных ресурсов, ограниченной рациональности и оппортунистического поведения антимонопольных органов, может приводить к возникновению ошибок I и II рода по сравнению с «идеальным» случаем, при котором максимизировалось бы общественное благосостояние.

Сходным образом, при прочих равных еще дальше от «идеального» решения задачи нас уводит то ограничивающее влияние институциональной среды, которое мы наблюдаем на примере данного кейса. Как отмечалось, рассматриваемое соглашение, для того чтобы быть признанным допустимым, должно было обеспечивать соизмеримость выгод участников соглашения и потребителей.

Согласно подходу Европейской комиссии, соизмеримость выгод потребителей выгодам от соглашения в целом означает, что потребители должны по меньшей мере получить компенсацию негативных эффектов, связанных с ограничением конкуренции на данном рынке. Таким образом, соглашение о совместной деятельности должно быть улучшающим для потребителей, хотя это необязательное условие с точки зрения максимизации общественного благосостояния.

В такой трактовке практика уводит нас еще дальше от результата, соответствующего задаче максимизации общественного благосостояния: если положение потребителей на конкретном рынке не должно ухудшиться, то подобный подход может заблокировать одобрение соглашений, в которых положение потребителей на кон-

кретном рынке ухудшается, в то время как положение других групп улучшается. Дополнительные вопросы к обоснованности, справедливости и независимости решения антимонопольного органа могут возникнуть в случае, если он примет решение о допустимости соглашения, в рамках которого одна группа потребителей понесет чистые убытки ради того, чтобы другая группа потребителей получила чистые выгоды — если при этом благосостояние этих групп существенно различается в пользу второй. В таком случае возникающие перераспределительные эффекты могут усилить неравенство групп, что также должно быть принято во внимание, если антимонопольный орган изначально имеет право признавать такое «замещение» потерь одной группы выгодами другой группы потребителей допустимым.

Вместе с тем из формулировок остальных трех критериев можно сделать несколько важных выводов. Во-первых, исходя из первого критерия («технический или экономический прогресс»), выгоды от соглашения необязательно должны распространяться только на затрагиваемый соглашением товарный рынок, а могут выходить и за его пределы (подробнее об этом см. ниже). Во-вторых, все выгоды, которые можно принять во внимание в анализе, должны быть прямым следствием реализации соглашения. Как отмечают [Mulder, Kloosterhuis, 2013], третий и четвертый критерии (до недавнего времени — основные критерии, которые использовались при оценке допустимости соглашений о совместной деятельности) в рамках данного кейса подробно не разбирались и не оценивались, поскольку чистые выгоды для потребителей изначально с большой вероятностью оценивались как негативные.

Все же с теоретической точки зрения неоднозначным моментом выступает предусмотренное законодательством требование не только распространения выигрышей на потребителей, но и справедливость соотношения получаемых потребителями и выгод выгодам производителей (в российском законодательстве употребляется термин «соразмерность»). Условие о том, что потребители продукта должны получить существенную долю выгод от результатов соглашения, представляет собой отдельную сложность в связи со следующим. Когда речь заходит о достижении какого-либо общественного интереса за счет соглашения, как правило, причина, по которой агенты прибегают к соглашению, связана с возникновением отрицательных экстерналий. По самому своему определению наличие отрицательных экстерналий предполагает связанные с потреблением продукта отрицательные эффекты для лиц, многие из которых соб-

ственно потребителями продукта не являются. Таким образом, когда потребление товара приводит к ущербу интересам всего общества или широких его слоев, интересы небольшой группы потребителей могут стать камнем преткновения при определении допустимости практики. Так, соглашения между производителями электроэнергии не использовать неэффективные, экологически вредные способы производства снижают разнообразие доступных потребителю опций и снижают их благосостояние.

Отметим еще раз, что, исходя из характера экологических эффектов, их можно условно разделить на две группы: на те, которые распространяются локально (выбросы SO_2 , NO_x и выбросы малых твердых частиц), и глобальные эффекты (CO_2). В результате особенность положительных эффектов от сокращения выбросов углекислого газа заключается в том, что их ощутят все жители планеты, в то время как издержки, необходимые для сокращения выбросов (повышение цены на электроэнергию), понесут в первую очередь жители Нидерландов. Данное соотношение является корнем проблемы безбилетника в сфере борьбы с выбросом парниковых газов, но здесь проблема приобретает новый аспект: а именно она влияет на принятие решений в рамках антимонопольного регулирования.

Таким образом, проблема интернализации внешних эффектов приобретает новую сторону исходя из того, какие именно экстерналии разрешено учитывать при принятии решений в рамках существующей системы правил.

Вместе с тем в духе правила взвешенного подхода нельзя игнорировать и издержки, которые возникли бы, если бы стояла задача максимизации не благосостояния потребителей в Нидерландах, но благосостояния всех потребителей. В таком случае ситуация в сфере выбросов углекислого газа приобретает международный аспект, что потребует координации соответствующих антимонопольных органов в целях ее разрешения.

Насколько вероятна координация усилий антимонопольных органов разных стран при оценке допустимости соглашений о совместной деятельности? Текущий опыт показывает, что (если речь не идет исключительно о взаимодействии между странами ЕС, где так или иначе налажены соответствующие рабочие механизмы) учет эффектов для рынков других стран — скорее исключение, чем общепринятая практика.

В связи с этим в результате наличия высоких транзакционных издержек взаимодействия на международном уровне оценка с учетом международных эффектов может быть неоправданна.

В итоге мы получаем ситуацию, в которой выгоды для общественного благосостояния в международном масштабе могут быть недооценены — следовательно, потенциально может быть запрещено соглашение, которое с точки зрения баланса общественных выгод и издержек следовало бы разрешить.

В то же время возможно, что данный конкретный кейс, даже с учетом всех возможных выигрышей, не получил бы другого решения, и издержки потребителей от ограничения продаж дешевой энергии все равно бы перевесили. Однако в иных случаях систематический отказ от учета экстерналий, распространяющихся за пределы юрисдикции, способен повлиять на принятие решений о допустимости соглашений, исказив картину по сравнению с желаемой с точки зрения общественного благосостояния. В таком случае мы имеем признаки провала регулирования.

Таким образом, фактически проблема сводится к наличию различных по характеру внешних эффектов. Представляется возможным использовать аналогию с классификацией внешних эффектов по субъектам, на которых они распространяются. Принято выделять внутренние экстерналии — распространяющиеся только на участников транзакции — и внешние — распространяющиеся на субъектов за пределами данной транзакции [Buchanan, 1991, p. 67; Шаститко, 2010, с. 362–365]. В нашем случае целесообразнее было бы говорить про внутренние экстерналии как эффекты соглашений о совместной деятельности, распространяющиеся на потребителей в той же юрисдикции, в которой заключается соглашение; и внешние экстерналии, чье действие выходит за пределы юрисдикции. Отметим, что даже внутренние экстерналии распространяются не только дальше, чем стороны соглашения, но даже за пределы конкретного рынка: исходя из описанной ситуации, положительный эффект от снижения локальных выбросов ощутят не только потребители электроэнергии (хотя так или иначе это определение относится ко всем или почти ко всем жителям Нидерландов, учитывая хотя бы общественное освещение улиц), но вообще все жители страны.

Полезным представляется и применение еще одной классификации внешних эффектов — их классификация как благ, обладающих/не обладающих свойствами исключаемости из потребления и конкурентности в потреблении (некоторые из этих благ обладают отрицательной полезностью).

Если говорить про выбросы SO_2 , NO_x и выбросы малых твердых частиц, то их сокращение как благо характеризуется, во-первых, неконкурентностью в потреблении, а во-вторых, исключаемостью

из потребления, если измерять ее в международном масштабе. Так, хотя локально улучшение экологической обстановки почувствуют на себе все жители определенного региона, за пределы этого региона положительный эффект не распространится. Таким образом, сокращение выбросов SO_2 , NO_x и малых твердых частиц на международном уровне аналогично клубному благу.

Если же говорить про углекислый газ, то сокращение его выбросов является не только благом, неконкурентным в потреблении, но также и неисключаемым из потребления, поскольку сокращение выбросов CO_2 имеет значение только в глобальном масштабе. То есть можно говорить о том, что сокращение выбросов углекислого газа обладает свойствами общественного блага.

Разница в характеристиках внешних эффектов таким образом вступает в конфликт с единообразием подхода к регулированию. Так, на первый взгляд кажется логичным, что сопоставляемые положительные и отрицательные эффекты должны относиться к затрагиваемому рынку, на котором и заключается соглашение между конкурентами. Но как раз в случае возникновения экстерналий эффект от соглашения могут ощутить на себе агенты, не являющиеся потребителями или производителями на затрагиваемом рынке, — т.е. эффекты могут возникнуть на других рынках, не связанных с затрагиваемым. В первом приближении, из формулировки европейской законодательной нормы вытекает, что если положительные эффекты возникают на рынке, не связанном с затрагиваемым, то они не будут учтены в анализе и противопоставлены негативным эффектам, возникающим на затрагиваемом рынке вследствие ограничения конкуренции. Исключение может составить случай, когда положительные и отрицательные эффекты возникают на разных рынках, но так или иначе затрагивают приблизительно одних и тех же потребителей.

При этом из текста европейского Руководства по оценке горизонтальных соглашений между конкурентами следует, что некоторые эффекты, не связанные с конкуренцией, могут и должны быть приняты во внимание в ходе анализа. Речь идет о целях, провозглашаемых в Договоре о ЕС. Они включают эффекты для окружающей среды (статья 11 Договора), защиту занятости (статья 147), культурное разнообразие (статья 167), защиту потребителей (статья 169), а также экономическое и социальное единство (статья 175) [Rosenboom, 2013].

Из вышеизложенного следует, что для корректной оценки допустимости соглашений оптимальным был бы анализ их влияния

на общественное благосостояние, а не на положение потребителей, поскольку именно анализ благосостояния позволил бы учесть все типы вышеперечисленных эффектов, а также влияние на все релевантные группы потребителей (включая будущих потребителей).

Подобный подход потребует пересмотра позиции в отношении определения затрагиваемых потребителей. Фактически эта категория может быть расширена путем включения не только потребителей на затрагиваемом рынке, но и других потребителей. При этом понятно, что речь не идет о принятии во внимание абсолютно всех: круг потребителей, которых следует учитывать в анализе, должен быть ограничен теми, кто является «потребителем» внешних эффектов от соглашения.

Следующий связанный с этим вопрос состоит в том, как в таком случае сопоставлять выгоды и издержки от соглашения: сопоставлять ли их в разрезе групп, требуя, чтобы каждая затрагиваемая группа потребителей оказалась в выигрыше, либо требовать лишь того, чтобы совокупность групп потребителей оказалась в выигрыше, принимая во внимание, что конкретная группа может при этом проиграть. При постановке вопроса в последнем варианте понятно, что антимонопольный орган, скорее всего, не будет обладать достаточными полномочиями, чтобы принять такое решение, и, скорее всего, его принятие должно в таком случае быть политическим.

Однако важно отметить, что само по себе применение полноценного анализа общественных выгод и издержек, точнее необходимости и обоснованность его применения, также необходимо оценивать с точки зрения связанных выгод и издержек. Масштаб решаемой задачи может оказаться незначительным по сравнению с требуемыми на проведение полного анализа временными, человеческими и иными ресурсами. Вместе с тем представляется, что в случае оценки соглашений, которые потенциально могут иметь существенный эффект для экономики (критерии «существенности», безусловно, нуждаются в разработке), именно такой анализ может позволить не упустить критически важные эффекты и аспекты соглашения.

4. Возможные механизмы учета экстерналий при оценке соглашений о совместной деятельности на допустимость

На основании вышеизложенного представляется, что возможно предложить несколько способов снижения вероятности возникно-

вения ошибок I рода из-за недостаточного учета внешних экстерналий, имеющих свойства общественных благ.

1) Использование механизмов международного антимонопольного регулирования.

В отсутствие единого глобального антимонопольного регулятора (целесообразность и возможность создания которого представляют собой тему, выходящую за пределы настоящей работы) подобное взаимодействие возможно было бы осуществлять на основании двусторонних договоренностей между антимонопольными органами разных стран или же в рамках сетей соглашений, однако с учетом издержек переговоров представляется, что данный способ организации взаимодействия по поводу эффектов (положительных или отрицательных) на глобальном уровне будет все же недостаточно эффективен.

2) Введение групповых исключений для экологических соглашений.

При таком подходе все горизонтальные соглашения, приводящие к положительным эффектам с точки зрения экологии, могут быть, во-первых, выведены из-под запрета *per se* — так они в каждом случае будут оцениваться с помощью правила взвешенного подхода. Во-вторых, учитывая неисключаемость из «потребления» определенного вида положительных внешних эффектов, возможно было бы разработать такие критерии применения взвешенного подхода, которые «по умолчанию» разрешали бы соглашения с экологическими эффектами, а на антимонопольный орган возлагали бы издержки по доказательству несоразмерности выгод общества и ущерба для конкуренции от такого соглашения. В то же время подобная мера вряд ли отвечала бы целям, поскольку, как мы видели, некоторые экологические эффекты не носят «всеобщего» характера, и в таких случаях допустимость соглашения может быть определена с помощью правила взвешенного подхода и в текущей институциональной среде. С учетом этого презумпция допустимости могла бы распространяться не на все экологические соглашения, а, например, на те, которые касаются сокращения выбросов парниковых газов.

3) Введение исключений для соглашений с определенным видом положительных эффектов.

По аналогии с последней схемой, предложенной в предыдущем пункте, возможно предложить ввести презумпцию допустимости в отношении соглашений, положительные эффекты от которых носят характер общественных благ. По логике решения подобная мера схожа с обязательством антимонопольных органов в первую очередь

защищать благосостояние потребителей, а не всего общества: положительные эффекты, носящие характер общественных благ, заведомо будут недооценены национальными регуляторами при принятии решения о допустимости соглашения о совместной деятельности. Таким образом, признание таких соглашений допустимыми «по умолчанию» создаст для них более благоприятный режим, который поможет смягчить перекося в сторону ошибок I рода.

Дополнительным преимуществом выбора критерия характера эффекта (обладает ли он характеристиками общественного блага или нет) вместо критерия характера соглашения (экологическое или нет) является то, что подобный критерий распространялся бы не только на экологические соглашения, но и на иные, если бы нашлись соглашения, эффекты от которых обладали бы схожими характеристиками.

Если рассмотреть вопрос эффектов, возникающих за пределами экологии, то еще одной релевантной классификацией может стать применение типологии благ с точки зрения издержек оценивания их качества (подразделение на исследуемые, опытные и доверительные блага)¹. В случае если речь идет о том, что соглашение о совместной деятельности должно быть одобрено предварительно, до его вступления в силу и непосредственной реализации, то могут возникнуть проблемы с монетизацией эффектов, которые представляют собой не исследуемые, а опытные и тем более доверительные блага. В случае необходимости учета их ценности речь может идти лишь об использовании некоторых прокси для оценки реальных эффектов, поскольку рассчитать их напрямую не получится, исходя из самого характера блага. В текущий момент европейский и американский подходы говорят о том, что при оценке практик на допустимость учета подлежат только те выгоды, которые принципиально могут быть оценены. В этом смысле значимым признается то, что измеримо, а то, что неизмеримо, — незначимо. Таково ограничение, ослабление которого возможно посредством совершенствования методов количественного анализа экономических эффектов соглашений между участниками рынка.

Не ставя знака равенства между оценкой качества блага и оценкой его стоимости (так, хотя качество образования сложно объек-

¹ Напомним, что речь идет о разделении благ на три типа: исследуемые блага — блага, качество которых легко определить до непосредственно потребления; опытные блага — блага, качество которых можно определить, только потребив их; доверительные блага — блага, качество которых сложно определить как до, так и после потребления.

тивно оценить, даже получив его, это не значит, что невозможно рассчитать цену одного семестра обучения в институте), отметим все же, что некоторые положительные эффекты оказываются принципиально исключены из анализа, если только стороны не предлагают способ оценить их косвенно. В этом случае результат также будет отступать от «идеального» теоретического случая, в котором все выгоды и издержки могут быть оценены и учтены, и попадает в сферу «second-best» решений. С другой стороны, запрет на учет выгод, которые нельзя оценить и монетизировать, выступает в качестве механизма борьбы с возникающими рисками попыток «оправдать» соглашение или любую другую практику за счет приписывания им последствий, абстрактных и принципиально не сопоставимых со связанными издержками. Таким образом, например, простое упоминание «синергетических эффектов» слияния не подразумевает карт-бланш для оформления любой горизонтальной сделки, если только эти эффекты не уточнены и подробно не расписаны (включая их денежную оценку).

Заключение

Рассмотренный кейс из практики антимонопольных органов Нидерландов поднимает вопросы, по масштабу далеко выходящие за пределы проблем устройства антимонопольного законодательства в конкретной юрисдикции, а также проблем учета определенных типов экстерналий при анализе горизонтальных соглашений о совместной деятельности на предмет их допустимости. Более широкий контекст вопроса — приоритет защиты конкуренции над реализацией других общественных интересов. Должен ли поддерживаться такой приоритет или же защита конкуренции должна взвешиваться относительно других целей общества на паритетных началах? Какой орган имеет полномочия для проведения такого сопоставления и насколько легитимным будет его решение? Насколько велика угроза независимости решений антимонопольного органа от политических интересов в случае, если мы допускаем такое «балансирование» различных политических целей через дополнительные государственные механизмы?

Представляется, что данные вопросы становятся еще более актуальными в контексте последних изменений в регулировании соглашений о совместной деятельности между конкурентами в Российской Федерации. Какая бы модель решения данной проблемы ни сложилась в конечном итоге в российской практике, определен-

ность в данном вопросе могла бы сама по себе сыграть положительную роль для ведения бизнеса.

Список литературы

1. *Бобров А. Л., Папенов К. В.* (2013) Направления социально-эколого-экономического развития России // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. № 4. С. 101–118.
2. *Бобылев С. Н., Власов Ю. С., Кирюшин П. А.* (2013) Влияние экологизации энергетики на развитие человеческого потенциала // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. № 1. С. 36–46.
3. *Кудрявцева О. В., Яковлева Е. Ю.* (2013) Методы и оценка стоимости снижения загрязнения атмосферного воздуха // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2013. Т. 5. № 1 (9). С. 159–171.
4. ФАС России (2013). Разъяснения по порядку и методике анализа соглашений о совместной деятельности. URL: http://www.fas.gov.ru/clarifications/clarifications_30419.html
5. *Ховавко И. Ю.* (2012) Интернализация внешних эффектов от загрязнения окружающей среды в РФ: теория и практика. — М.: ТЕИС. — 223 с.
6. *Шаститко А. Е.* Новая институциональная экономическая теория. 4-е издание. — М.: ТЕИС, 2010.
7. *Шаститко А. Е.* Экономические эффекты ошибок в правоприменении и правоустановлении. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013.
8. *Adler J.* (2004) Conservation through Collusion: Antitrust as an Obstacle to Marine Resource Conservation // Washington & Lee Law Review. Vol. 61.
9. *Benchenkroun H., Chaudhuri A. P.* (2011) Environmental Policy and Stable Collusion: The Case of a Dynamic Polluting Oligopoly // Journal of Economic Dynamics and Control. 35 (4). P. 479–490.
10. *Benchenkroun H., Long N. V.* (1998) Efficiency-Inducing Taxation for Polluting Oligopolists // Journal of Public Economics. 70 (2). P. 325–342.
11. *Bergstrom T. C., Cross J. G., Porter R. C.* (1981) Efficiency-Inducing Taxation for a Monopolistically Supplied Depletable Resource // Journal of Public Economics. 15. P. 23–32.
12. *Buchanan J.* (1991) Economics and the Ethics of Constitutional Order. Michigan University Press.
13. European Commission (2011). Guidelines on the applicability of Article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union to horizontal co-operation agreements // Official Journal of the European Union. January 14. P. C11/1 — 72.
14. FTC, U.S.DoJ (2000). Antitrust Guidelines for Collaborations Among Competitors. URL: https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/public_events/joint-venture-hearings-antitrust-guidelines-collaboration-among-competitors/ftcdojguidelines-2.pdf

15. *Karp L.* (1992) Efficiency-Inducing Tax for a Common Property Oligopoly // The Economic Journal. 102 (411). P. 321–332.
16. *Karp L., Livernois J.* (1992) On Efficiency-Inducing Taxation for a Non-Renewable Resource Monopolist // Journal of Public Economics. 49. P. 219–239.
17. *Kloosterhuis E., Mulder M.* (2013) Competition Law and Public Interests: The Dutch Agreement on Coal-Fired Power Plants. URL: <http://acle.uva.nl/events/competition--regulation-meetings/conference-papers-9th-cr-meeting-2013.html>
18. *Rosenboom N. S. R.* (2013) How does article 101(3) TFEU case law relate to EC guidelines and the welfare perspective? Working paper. Seo Economic Research. URL: http://acle.uva.nl/binaries/content/assets/subsites/amsterdam-center-for-law--economics/cr-meetings/2013/working-paper-rosenboom_acle-congres-12-december-2013.pdf?1386589552848

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Bobrov A. L., Papenov K. V.* (2013) Napravlenija social'no-ekologo-ekonomicheskogo razvitiya Rossii // Vestnik Moskovskogo universiteta. Serija 6. Ekonomika. № 4. S. 101–118.
2. *Bobylev S. N., Vlasov Ju. S., Kirjushin P. A.* (2013) Vlijanie ekologizacii energetiki na razvitie chelovecheskogo potentsiala // Vestnik Moskovskogo universiteta. Serija 6. Ekonomika. № 1. S. 36–46.
3. FAS Rossii (2013) Razjasnenija po porjadku i metodike analiza soglasenij o sovmestnoj dejatel'nosti. URL: http://www.fas.gov.ru/clarifications/clarifications_30419.html
4. *Hovavko I. Ju.* (2012) Internalizacija vneshnih jeffektov ot zagrijaznenija okruzhajushhej sredy v RF: teorija i praktika. — M.: TEIS. — 223 s.
5. *Kudrjavceva O. V., Jakovleva E. Ju.* (2013) Metody i ocenka stoimosti snizhenija zagrijaznenija atmosfernogo vozduha // Nauchnye issledovanija ekonomicheskogo fakul'teta. Elektronnyj zhurnal. 2013. T. 5. № 1 (9). S. 159–171.
6. *Shastitko A. E.* Novaja institucional'naja jekonomicheskaja teorija. 4-e izdanie. — M.: TEIS, 2010.
7. *Shastitko A. E.* Ekonomicheskie efekty oshibok v pravoprimerenii i pravoustanovlenii. — M.: Izdatel'skij dom «Delo» RANHiGS, 2013.

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Е. Л. Шекова¹,

Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения
(Санкт-Петербург, Россия)

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ (НА ПРИМЕРЕ МУЗЕЕВ)

В статье рассматриваются особенности маркетинга в сфере культуры на примере музеев. Музеи так же, как и другие организации культуры, отталкиваясь от своей миссии, творческих планов, находятся в поиске своей целевой аудитории. Анализ различных направлений музейной деятельности позволил классифицировать продукты, предлагаемые музеями, а также оценить возможности применения классической концепции маркетинга и инструментария в их работе.

Ключевые слова: маркетинг, сфера культуры, музеи, продукт, коммуникации, доноры.

MARKETING IN THE FIELD OF CULTURE (THE EXAMPLE OF MUSEUMS)

The article discusses the features of marketing in the field of culture on the example of museums. Museums, as well as other cultural organizations, are in search of their target audience based on their mission and plans. The analysis of the various directions of museum activity has allowed to classify the products and services offered by museums and to evaluate the possibility of using the classical concept and marketing tools in their work.

Key words: marketing, culture, museums, product, communication, donors.

Введение в маркетинг в сфере культуры

Для того чтобы разобраться в особенностях маркетинга в сфере культуры, обратимся к самому понятию «культура». В широком смысле культура представляет собой способ бытия человека в качестве социального существа, систему порождения, сохране-

¹ Шекова Екатерина Леонидовна, к.э.н., доцент кафедры продюсирования и управления в социально-культурной сфере; e-mail: shekova@mail.ru

ния и трансляции внегенетически наследуемого социального опыта [Тульчинский, Шекова, 2009, с. 7–8]. В этом смысле культура образует материальную и духовную среду, способствующую формированию и возвышению человеческой личности, и представляет специфическую систему норм, ценностей общества. В узком смысле под культурой понимаются различные субъекты (организации культуры, творцы), которые занимаются сохранением и популяризацией культурного наследия, просветительством, формированием культурных ценностей и др. Далее в статье мы будем исходить из данного определения культуры.

Вопросы маркетинга в сфере культуры являются предметом обсуждения ученых и практиков многие годы. Впервые проблема применения маркетинга для организаций культуры была обозначена Филиппом Котлером в 1967 г. Он отметил, что организации культуры, а именно музеи, концертные залы, библиотеки, производят культурные продукты и должны бороться за своего потребителя и привлечение необходимых ресурсов [Kotler, 1967]. В 1980-е гг. исследования маркетинга в сфере культуры и искусства продолжили М. Моква [Mokwa et al., 1980], В. Даусан, Е. Прив, Д. Мелилло [Melillo, 1983], К. Дигглс [Diggles, 1983], Е. Хиршман [Hirshman, 1983]. Они пришли к общему выводу, что традиционный маркетинг необходимо адаптировать к специфике организаций культуры, где продукт часто формирует публику, а не публика определяет продукт для удовлетворения своих потребностей. Так, Хиршман утверждал, что произведения искусства могут содержать причину своего существования в самих себе, поскольку они не всегда удовлетворяют какие-либо потребности рынка, кроме потребности творца (художника, скульптора) в самовыражении. Если произведение искусства является продуктом самодостаточного творчества, маркетинг в этом случае будет ориентирован на продукт и отличаться от традиционного подхода. Задачей творца в этом случае будет являться поиск потребителей, которые могли бы оценить продукт по достоинству. И. Ивра называет этот процесс «маркетингом предложения» [Evrard, 1991]. Организации культуры будут отталкиваться от продукта, который они могут предложить рынку, и в дальнейшем искать ту целевую аудиторию, которая предъявляла бы спрос на созданный продукт.

Однако творчество ради творчества не является единственным примером предложения на рынке культуры и искусства. Хиршман выделяет также *творчество, ориентированное на избранных — профессионалов (элитарное, «высокое» искусство)*. Целевой аудиторией в этом случае выступают художники, скульпторы, искусствоведы,

критики и другие профессионалы в области искусства. В этом случае творчество нацелено на получение признания в профессиональном кругу, положительные отзывы со стороны критиков, восхищение коллег.

Еще одним видом творчества, по Хиршману, является *коммерциализированное творчество (массовое искусство)*. Оно предназначено для широкой публики, обычно не требует специальной профессиональной подготовки и нацелено на получение доходов (рис. 1).

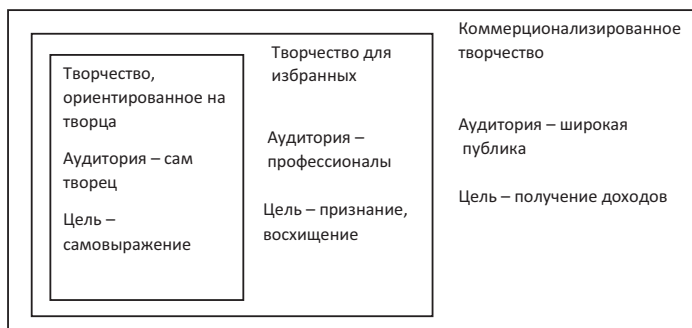


Рис. 1. Виды творчества и сегменты рынка [10, 49]

По мнению Г. Л. Тульчинского, продукт массовой культуры обладает некими уникальными, неповторимыми свойствами, позволяющими его легко идентифицировать, а также такими характеристиками, которые позволяют его легко тиражировать [Тульчинский, Шекова, 2009, с. 39].

Резюмирующим определением маркетинга в сфере культуры можно считать формулировку Франсуа Кольбера. Он определяет маркетинг культуры как искусство выхода на те сегменты рынка, которые заинтересованы в культурном продукте, и выбора для продукта таких переменных, как цена, место и продвижение, что позволит достичь целей, соответствующих миссии организации культуры [Кольбер, 2004, с. 27].

Задачи маркетинга в сфере культуры

Особенности маркетинга в сфере культуры находят отражение в маркетинговых задачах организаций культуры. По мнению Филиппа Котлера и Джоанн Шефф, в качестве основных задач маркетинга для организаций культуры, выступают:

1. *Поиск рынка.* Поскольку организации культуры предлагают такие продукты, которые могут не отвечать спросу публики, им необходимо не просто удовлетворять существующие потребности людей, но и искусственно создавать у публики спрос на свое предложение. В связи с этим организациям культуры необходимо постоянно развивать и обучать свою публику, готовить ее к восприятию современных тенденций и трендов в сфере культуры, что требует длительного времени и дополнительных расходов;

2. *Сохранение своей целевой аудитории.* В связи с тем, что организация культуры модифицирует и меняет свой продукт, предлагая рынку новые спектакли, выставки, концерты, целевая аудитория организации культуры может тоже меняться. Задача сохранения своей целевой аудитории, поддержки постоянного интереса к своей деятельности является актуальной для организаций культуры [Котлер, 2004].

Музейный маркетинг

Согласно толковому словарю С. И. Ожегова, музей — это «учреждение, занимающееся собиранием, изучением, хранением и экспонированием предметов — памятников естественной истории, материальной и духовной культуры, а также просветительской и популяризаторской деятельностью» [Толковый словарь..., 2016]. По определению ИКОМ, музей является постоянным некоммерческим учреждением, служащим делу общества и его развития, доступным широкой публике, занимающимся приобретением, хранением, исследованием, популяризацией и экспонированием материального и нематериального наследия человечества и его окружения в целях образования, изучения, а также для удовлетворения духовных потребностей» [ICOM Museum..., 2016].

В соответствии с принятой Министерством культуры РФ Концепцией развития музейной деятельности в Российской Федерации на период до 2020 г., в настоящее время перед музеями остро стоят задачи повышения привлекательности и комфортности для посетителей, увеличения требований к качеству музейных услуг, использования современных инструментов управления, совершенствования организационной структуры, приобретения новых компетенций сотрудниками [Концепция развития..., 2013]. Министерство культуры ставит перед музеями задачу роста количества посещений в год до 143 млн человек, что означает рост текущих показателей посещаемости почти на 50%. Это требует от них анализа потребностей посетителей, расширения своей целевой аудитории, увеличения ассортимента предлагаемых музейных услуг.

По мнению Котлера, продукты музея включают не только услуги, но и переживания, впечатления, которые сложно найти в других местах [Kotler & Kotler, 2008]. Эти переживания невозможно создать без соответствующего контекста, который состоит из пяти базовых элементов:

- сам музей (здание, залы, интерьер);
- объекты (коллекции, выставки);
- материалы для интерпретации (таблички, бирки, доски информации, каталоги);
- путеводители;
- экскурсии и программы (лекции, конкурсы, фестивали);
- услуги (кафе, комнаты отдыха).

Данные элементы придают уникальность музею, формируют бренд и привлекают публику.

На наш взгляд, разнообразные продукты, предлагаемые музеем, целесообразно классифицировать, исходя из направлений его деятельности.

В рамках уставной деятельности музея выделяются некоммерческое и предпринимательское направления (рис. 2). Некоммерческая деятельность в отличие от предпринимательской не ставит целью извлечение прибыли. Она может быть ориентирована на *организационное развитие* и включать научные исследования, археологические



Рис. 2. Направления деятельности музея

Источник: разработано автором.

работы, комплектование фондов, их хранение и учет, консервацию и реставрацию музейных экспонатов. Продуктами в данном случае будут выступать результаты научных исследований и археологических экспедиций, каталоги коллекций. Очевидно, что для данной некоммерческой деятельности нецелесообразно применять концепцию и инструменты классического маркетинга. Она служит внутренним целям развития музея и не предполагает удовлетворение потребностей рынка.

Для некоммерческой деятельности, ориентированной на организационное развитие, преимущественно характерны *внутренние коммуникации*, как то описание, изучение, консервация, реставрация музейных предметов научными сотрудниками. Однако, несмотря на то что данное направление зачастую скрыто от посетителей, оно является важной составляющей деятельности музея и создает основу для развития других направлений работы.

Среди некоммерческих видов деятельности можно выделить *направление, ориентированное на рынок*, в котором происходит непосредственный контакт с клиентами, иными словами, *внешние коммуникации*. Это выставочная, экскурсионная, образовательная, концертная деятельность. Без посетителей не состоятся экскурсии, лекции, концерты, поэтому привлечение клиентов является важной задачей данного направления.

Можно ли распространять на данный вид некоммерческой деятельности классическую концепцию маркетинга, согласно которой продукт (выставка, концерт, экскурсия, лекция) создается в ответ на существующий рыночный спрос? Определяет ли рынок выставочную, экскурсионную, образовательную деятельность музеев?

Музеи организуют выставки, экскурсии, образовательные программы в соответствии со своей миссией, внутренними планами. Однако реакция рынка занимает не последнее место. Популярные выставки нередко продлевают, повторяют, делают выездными; пользующиеся спросом экскурсии, абонементы проводят чаще. Возможна и обратная ситуация, когда экскурсионные группы не набираются, абонементы не распродаются. В этом случае может потребоваться дополнительная реклама, снижение цены. В итоге создаваемый музеем в рамках некоммерческой деятельности продукт проходит своеобразное тестирование на рынке, по результатам которого могут корректироваться такие переменные комплекса маркетинга, как цена, место и продвижение (рис. 3).

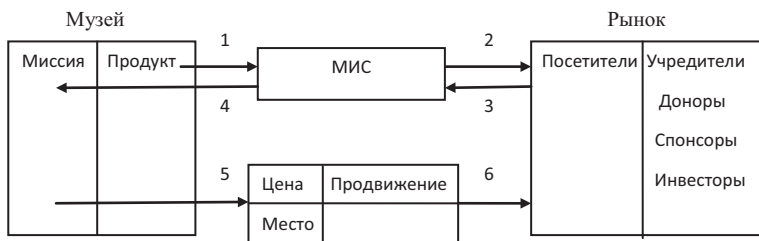


Рис. 3. Модель музейного маркетинга для некоммерческих видов деятельности, ориентированных на рынок

1 — Информация о созданном продукте поступает в маркетинговую информационную систему (МИС); 2 — Из МИС сведения о продукте поступают на рынок; 3 — Рынок реагирует, предоставляя информацию в МИС; 4 — Музей получает данные от МИС; 5 — Музей определяет для продукта цену, место реализации и комплекс продвижения; 6 — Музей применяет комплекс маркетинга для рынка

Внешняя среда маркетинга

Внешней средой маркетинга является та окружающая среда, на которую организация выходит со своими маркетинговыми мероприятиями. В музеях она включает реальных и потенциальных посетителей, партнеров, посредников, доноров, спонсоров, конкурентов, а также средства массовой информации и иных лиц, формирующих общественное мнение как о работе музея, так и о культуре в целом (см. рис 4).

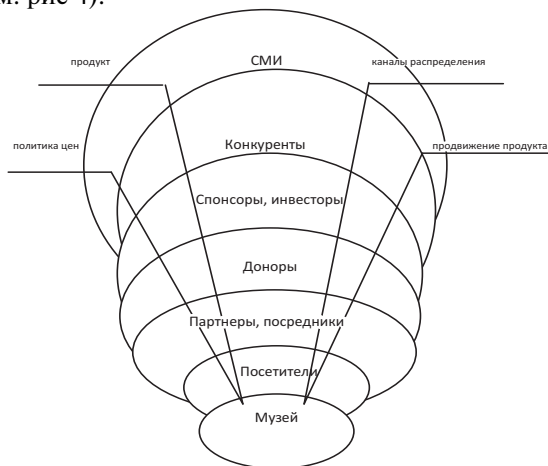


Рис. 4. Составляющие внешней среды маркетинга музея

В качестве посетителей музея выступают различные слои населения. Музеи могут специализироваться на работе с определенной аудиторией, например, с детьми, взрослыми, студентами, пенсионерами, российскими и иностранными гражданами. Так, анализ структуры посетителей Государственного Эрмитажа показал, что 83% посетителей музея составляют российские граждане, из которых 30% относятся к льготным категориям (дети, школьники, студенты, пенсионеры, инвалиды, военнослужащие, многодетные семьи, творческие работники) и пользуются правом бесплатного посещения (см. табл. 1).

Таблица 1

Структура посетителей Государственного Эрмитажа в 2014 г.

Категория посетителей	Число, чел.	Доля в общей посещаемости, %	В том числе с правом бесплатного посещения, чел.	Доля бесплатных посещений в общей посещаемости, %
1. Граждане РФ	2 252 827	83	809 361	30
2. Граждане зарубежных стран	461 422	17	21 628	1
Итого	2 714 249	100	830 989	31

Источник: Отчет о деятельности Государственного Эрмитажа за 2014 г.

Доля посетителей музея в возрасте до 24 лет составляет 37%, имеющих неполное среднее и неполное высшее образование — 34% (см. табл. 2 и 3). Согласно данным таблиц, помимо льготных категорий Эрмитаж активно посещают возрастные группы от 25 до 40 лет (23%) и от 41 года до 50 лет (18%), причем среди посетителей преобладают люди с высшим образованием (41%).

Таблица 2

Возрастная структура посетителей Эрмитажа в 2014 г.

Возраст посетителей	Доля посетителей в общей численности, %
до 13 лет	10
13–17 лет	12
18–24 лет	15
25–40 лет	23
41–50 лет	18
51–55 лет	14

Возраст посетителей	Доля посетителей в общей численности, %
56 лет и выше	8
Итого	100

Источник: данные социологического опроса, проведенного автором.

Таблица 3

Уровень образования посетителей Эрмитажа в 2014 г.

Образование посетителей	Доля посетителей в общей численности, %
Высшее	41
Неполное высшее	16
Среднее	25
Неполное среднее	18
Итого	100

Источник: данные социологического опроса, проведенного автором.

В сфере культуры удовлетворение потребностей и желаний посетителей требует пристального внимания. Одним из способов выявления данных потребностей являются проводимые организацией социологические опросы мнения посетителей, книги «жалоб и предложений», изучение общественного мнения через вторичные источники информации.

В качестве примера интересно обратиться к результатам опроса посетителей Эрмитажа, проведенного автором в сентябре 2014 г. В ходе исследования было опрошено 200 человек и выявлены основные запросы российских и иностранных посетителей (см. табл. 4).

Так, среди российских посетителей коллективные посетители большое внимание уделяют скидкам на билеты, тогда как иностранные групповые посетители больше всего заинтересованы в высоком уровне обслуживания. К потребностям индивидуальных иностранных посетителей добавляются наличие навигации в музее, удобных часов и дней работы, а также скидок на билеты.

Напротив, российские индивидуальные посетители проявляют наибольший интерес к образовательным и культурным программам. Их желания обычно сводятся к возможности посещения отдельных и цикловых экскурсий, лекций, семинаров, концертов, а также к наличию зон отдыха и WiFi.

В целом российские посетители в отличие от иностранных граждан предъявляют меньше требований к уровню обслуживания и информационному обеспечению музея. Для них особенно важным

является разнообразие и качество образовательных и культурных программ.

Таблица 4

Запросы посетителей Государственного Эрмитажа

Российские посетители: Индивидуальные посетители	Запросы: Образовательные программы (лекции, экскурсии, семинары) Культурные программы (концерты, перформансы) Зоны отдыха, WiFi
Коллективные посетители	Скидки на билеты
Иностранные посетители: Индивидуальные посетители	Запросы: Высокий уровень обслуживания, навигация в музее, удобные часы и дни работы, скидки на билеты
Коллективные посетители	Высокий уровень обслуживания

Источник: данные социологического опроса, проведенного автором.

Кроме посетителей, музеи большое значение уделяют развитию коммуникаций с донорами. В качестве *доноров* рассматриваются субъекты, готовые оказать музею добровольную, безвозмездную поддержку в форме денежных средств, товаров, услуг, работ. К ним относятся благотворители, меценаты, попечители, волонтеры (рис. 5).

Благотворители — это физические и юридические лица, оказывающие *добровольную бескорыстную* поддержку (передачу имущества, в том числе денежных средств, выполнение работ, предоставление услуг) в общепользных целях.

Меценаты — это физические и юридические лица, занимающиеся организацией и поддержкой общественно значимых мероприятий в просветительских целях (преимущественно в сфере культуры и искусства).

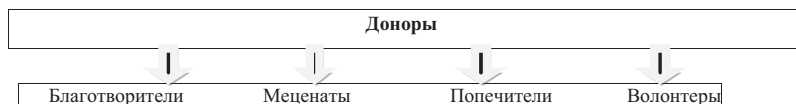


Рис. 5. Рынок доноров

Попечители — физические лица, оказывающие регулярную организационную, а также материальную поддержку на доброволь-

ной, безвозмездной и долгосрочной основе в общепользовательных целях (в большинстве случаев образуют попечительский совет).

Волонтеры (добровольцы) — физические лица, осуществляющие благотворительную деятельность в форме безвозмездного труда.

Наряду с поддержкой доноров выделяются источники возмездного финансирования музеев, которые представлены спонсорами и инвесторами.

Спонсоры — физические и юридические лица, оказывающие различные формы поддержки на условиях распространения рекламы, организации коммерческих выставок, пресс-конференций, реализации своей продукции, использования помещений спонсируемого и др.

Инвесторы — физические и юридические лица, осуществляющие финансовую или иную материальную поддержку на возмездной основе.

Очевидно, что мотивацией спонсоров и инвесторов будут являться коммерческие выгоды от поддержки музея, такие как рост объема продаж, прибыли, расширение их целевой аудитории и увеличение лояльности клиентов. Доноров, как правило, интересуют улучшение имиджа, развитие связей с общественностью.

Доноры, спонсоры, инвесторы принимают решение о поддержке на основе выставочной, экскурсионной и иной некоммерческой деятельности музея, и *внешние коммуникации* с ними могут выделяться в отдельное направление маркетинга.

Конкурентов музеев можно объединить в две группы. Первая группа включает музеи и организации культуры, предлагающие сравнимые культурные услуги (художественные галереи, выставочные центры, концертные залы, театры и др.). Вторая группа конкурентов объединяет организации сферы досуга, производящие услуги качественно иного характера (клубы, фитнес-залы, аквапарки, центры развлечений и др.). Еще несколько лет назад вторая группа конкурентов не принималась во внимание многими музеями, но с быстрым развитием индустрии досуга они стали оказывать заметное влияние на функционирование сферы культуры, занимая все больше свободного времени потребителей.

К услугам посредников музеи обращаются нечасто. В большинстве случаев они используют собственные каналы распределения, к которым относятся принадлежащие им билетные кассы, экскурсионные отделы, штатные распространители билетов, сувенирные магазины и т.д. Однако в связи с развитием предпринимательской деятельности музеев большую популярность получили

такие посредники, как предприятия розничной торговли. К примеру, Государственный Эрмитаж активно реализует свою сувенирную и печатную продукцию через магазины российских и иностранных аэропортов. Кроме того, музеи предоставляют коммерческим предприятиям права пользования своей торговой маркой. Так, Эрмитаж в 2001 г. заключил контракт с английской фирмой «Кардингтон» на право производства и реализации сувенирных копий с экспонатов музея.

Внутренняя среда маркетинга

Внутренняя среда маркетинга включает тех лиц и те силы, которыми осуществляется маркетинг внутри организации. Как правило, в крупных музеях имеются службы, планирующие, разрабатывающие и осуществляющие маркетинговые программы отдельно для посетителей, доноров, спонсоров. Это отделы развития, гостеприимства, маркетинга, связей с общественностью.

Анализ автором организации маркетинга в Государственном Эрмитаже позволил определить направления применения маркетинга в музее и выделить организационную структуру управления маркетингом в нем (см. рис. 6). Данная структура состоит из трех отделов, а именно: отдела развития, службы гостеприимства и пресс-службы, подчиняющихся заместителю директора по развитию и маркетингу. Отдел развития, насчитывающий шесть человек, занимается привлечением благотворительных и спонсорских средств от физических и юридических лиц, организацией предпринимательской деятельности на территории музея (кафе, рестораны, магазины).

Служба гостеприимства, объединяющая восемнадцать сотрудников, выполняет функции информационного обслуживания посетителей, организации работы входной зоны музея, в том числе порядок предоставления фото- и видеослужб, разработку дизайна печатной и сувенирной продукции, оформление на территории музея магазинов, киосков, кафе.

Пресс-служба Эрмитажа, насчитывающая пять человек, по сути, выполняет функции PR-службы. Внимание общественности привлекается пресс-службой через средства массовой информации, сотрудничество с другими организациями, а также со спонсорами, благотворителями и органами государственной власти как внутри страны, так и за рубежом.

Таким образом, в Эрмитаже концепция и инструментарий классического маркетинга в основном используются для развития пред-

принимательской деятельности и фандрейзинга. В рамках основной некоммерческой деятельности маркетинг ограничивается развитием связей с общественностью.

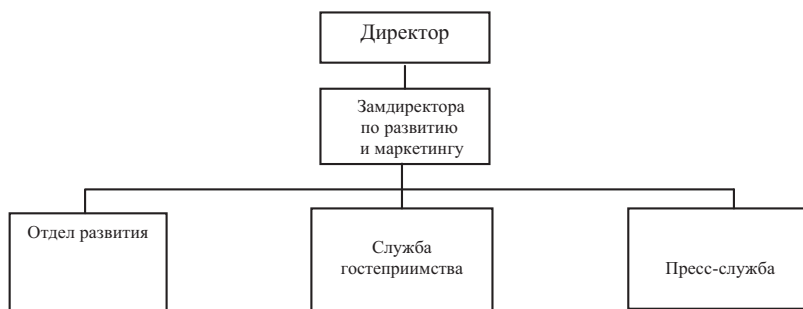


Рис. 6. Организационная структура маркетинга в Государственном Эрмитаже

Источник: Отчет о деятельности Государственного Эрмитажа за 2014 г.

Анализ зарубежного опыта маркетинговой деятельности в музее подтвердил сделанный нами вывод, что маркетинг некоммерческой деятельности музея в основном ограничивается выполнением PR-функций. Например, организационная структура маркетинга в Лувре состоит из четырех отделов, а именно: культурно-просветительского отдела, отдела работы с аудиторией, службы гостеприимства и связей с общественностью (см. рис. 7). Все четыре отдела, по сути, выполняют PR-функции. Так, в задачи отдела работы с аудиторией входит организация различных мероприятий (конференций, симпозиумов, фестивалей, коллоквиумов, семинаров), позволяющих привлечь интерес различных групп посетителей. Близким по целям работы является культурно-просветительский отдел, функ-

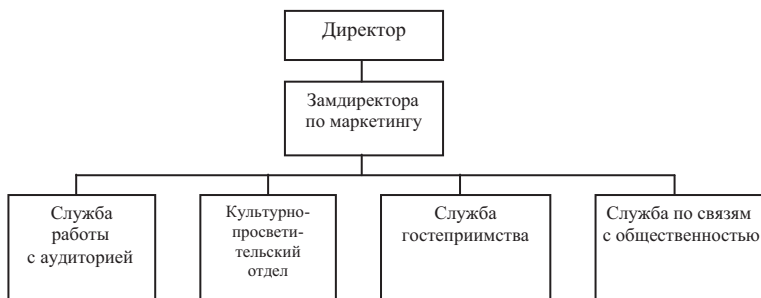


Рис. 7. Организационная структура маркетинга в Лувре [7, 73]

ции которого сводятся к популяризации музея. Культурно-просветительский отдел отвечает за подготовку информационных материалов, развитие партнерских отношений с музеями, другими учреждениями культуры и образования как внутри страны, так и за рубежом.

Самым большим отделом в организационной структуре маркетинга является служба гостеприимства, насчитывающая около шестидесяти сотрудников. В системе маркетинга служба гостеприимства играет важную роль, занимаясь предоставлением информационных услуг посетителям, развитием партнерских отношений в различных регионах. В своей работе отдел гостеприимства тесно сотрудничает со службой по связям с общественностью, ответственной за формирование имиджа музея и развитие отношений с заинтересованными лицами.

Музейный маркетинг и предпринимательство

Отдельным направлением деятельности музеев является предпринимательство, которое включает производство и продажу сувенирной и печатной продукции, услуги общественного питания, сдачу в аренду помещений. В рамках предпринимательской деятельности может применяться концепция и инструментарий классического маркетинга. Продукты (сувениры, книги, путеводители, услуги кафе, арендные услуги) будут производиться в ответ на существующий спрос, т.е. потребности клиентов будут определять рыночное предложение музея (рис. 8). Единственным ограничением будет являться направление получаемой прибыли на развитие основной деятельности музея, если музей зарегистрирован как некоммерческая организация.

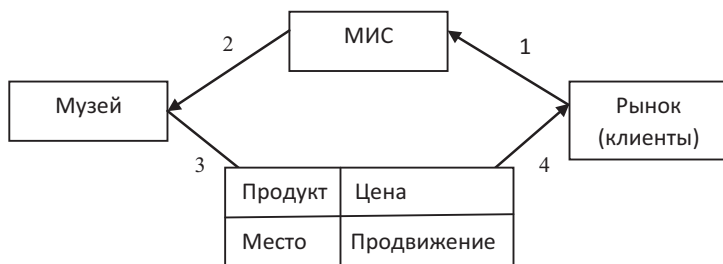


Рис. 8. Модель музейного маркетинга для предпринимательских видов деятельности
 1 — Рынок формирует МИС; 2 — Музей использует МИС для разработки бизнес-идеи; 3 — Музей разрабатывает комплекс маркетинга для бизнес-идеи; 4 — Созданный музеем продукт предлагается на рынке

Таким образом, музейный маркетинг отличается своей комплексностью, сочетанием различных направлений в зависимости от видов деятельности музея. Для некоммерческой деятельности, ориентированной на организационное развитие музея, нецелесообразно применять концепцию и инструментарий классического маркетинга. Основной акцент здесь делается на внутренние коммуникации и создание основы для других направлений работы музея. Для некоммерческой деятельности, ориентированной на рынок и предполагающей внешние коммуникации с посетителями, учредителями, донорами, спонсорами, инвесторами, может применяться модифицированная концепция маркетинга. Согласно данной концепции, музейный продукт создается в соответствии с миссией и планами работы музея, и после его выхода на рынок могут корректироваться три переменные комплекса маркетинга — цена, место и продвижение — в ответ на реакцию рынка.

В рамках предпринимательской деятельности музея вполне может применяться концепция и инструментарий классического маркетинга, и рыночный спрос будет определять предложение музея.

Список литературы

1. *Кольбер Ф.* и др. Маркетинг культуры и искусства. 2-я ред. / Пер. с англ. — СПб: Изд. Васин А. И., 2004.
2. *Котлер, Ф.* Все билеты проданы. Стратегии маркетинга исполнительских искусств / Ф. Котлер, Д. Шефф. — Классика XXI, 2004.
3. Концепция развития музейной деятельности в РФ на период до 2020 года. URL: http://mkrf.ru/dokumenty/college/detail.php?ID=286319&PAGEN_1=2 http://mkrf.ru/upload/mkrf/mkdocs2013/20_02_2013_1.pdf (дата обращения: 12.01.2016).
4. Толковый словарь русского языка Ожегова. URL: <http://www.ozhegov.com/words/16484.shtml> (дата обращения: 12.01.2016).
5. *Тульчинский Г.Л., Шекова Е.Л.* Маркетинг в сфере культуры: Учебное пособие. — СПб.: Изд-во «Лань», «Планета музыки», 2009.
6. *Тульчинский Г.Л., Шекова Е.Л.* Менеджмент в сфере культуры: Учебное пособие. 4-е изд., испр. и доп. — СПб.: Изд-во «Лань», «Планета музыки», 2009.
7. Annexes au rapport d'activité du Louvre pour l'année 1999. — Paris: Musée du Louvre, 2000.
8. *Diggles K.* Guide to Arts Marketing: The Principles and Practice of Marketing as They Apply to the Arts. — London: Rhinegold, 1986.
9. *Evrard Y.* Culture et marketing: incompatibilité ou réconciliation? In: Proceedings of the First International Conference on Arts Management / Ed. by F. Colbert and C. Mitchell. 1991. — Montreal: Chaire de gestion des arts, Ecole des HEC. P. 37–50.

10. *Hirshman E. C.* Aesthetics, Ideologies and the Limits of the Marketing Concept // Journal of Marketing. 1983. Vol. 47. P. 40–55.
11. *Kotler N. & Kotler P.* Museum Marketing and Strategy: Designing Missions, Building Audiences, Generating Revenue and Resources [Text]. — San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 2008.
12. *Kotler P.* Marketing Management: Analysis, Planning and Control. — Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, 1967.
13. *Melillo J. V.* Market the Arts. — New York: Foundation for the Extension and Development of American Professional Theater, 1983.
14. *Mokwa M. P., Dawson W. M., Prieve E. A.* Marketing the Arts. — New York: Praeger, 1980.
15. ICOM. Museum Definition. URL: <http://icom.museum/the-vision/museum-definition> (дата обращения: 10.12.2015).

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Kol'ber F.* i dr. Marketing kul'tury i iskusstva. 2-ja red. / Per. s angl. — SPb.: Izd. Vasin A. I., 2004.
2. *Kotler F.* Vse bilety prodany. Strategii marketinga ispolnitel'skih iskusstv / F. Kotler, D. Sheff. — Klassika XXI, 2004.
3. Koncepcija razvitija muzejnoj dejatel'nosti v RF na period do 2020 goda. URL: http://mkrf.ru/dokumenty/college/detail.php?ID=286319&PAGE_1=2 http://mkrf.ru/upload/mkrf/mkdocs2013/20_02_2013_1.pdf (дата обрashhenija: 12.01.2016).
4. Tolkovyj slovar' russkogo jazyka Ozhegova. URL: <http://www.ozhegov.com/words/16484.shtml> (дата obrashhenija: 12.01.2016).
5. *Tul'chinskij G. L., Shekova E. L.* Marketing v sfere kul'tury: Uchebnoe posobie. — SPb.: Izd-vo «Lan'», «Planeta muzyki», 2009.
6. *Tul'chinskij G. L., Shekova E. L.* Menedzhment v sfere kul'tury: uchebnoe posobie. 4-e izd., ispr. i dop. — SPb.: Izd-vo «Lan'», «Planeta muzyki», 2009.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

В. В. Шишкин¹,
СПбГУ (Санкт-Петербург, Россия)

НАНОБИОЭКОНОМИКА КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

В представленной работе рассматриваются вопросы формирования новой постиндустриальной экономики знаний как высшей ступени развития экономической материи. Экономическая наука сегодня приобретает новую когнитивную форму в связи с интенсивным развитием и гуманизацией экономического знания, дополнением и расширением его за счет биологии, физиологии, психологии, физики, математики и других наук. Когнитивная экономика как одна из областей существования новой экономики знаний, базирующаяся на открытиях и достижениях науки и когнитивных способностях личности, участвует непосредственно в выявлении, получении и оформлении нового экономического знания, необходимого для дальнейшего его (знания) воспроизводства. Идентифицирована новая креативная область экономического знания — нанобиоэкономика, сочетающая прогрессивные биотехнологии воспроизводства материальных благ из биомассы растительного и животного происхождения с анализом поведения человеческой личности в процессе производственно-хозяйственной деятельности. Выявлена ключевая хозяйственная структура новой экономики — нанобио-кластер — как региональная мезоэкономическая функциональная система, описана его организация, принципы функционирования, охарактеризована его экономическая эффективность; на этой основе разработана новая инновационно-антиреcessionная стратегия предпринимательства.

Ключевые слова: новая экономика знаний, когнитивная экономика, инновационный продукт, инновационно-антиреcessionная стратегия, нанобиокластеры, нанобиоэкономика.

NANOBIOECONOMY AS A FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RUSSIA

The present work deals with development of new post-industrial knowledge economy, as the higher level of development of economic matter. Economic science is gaining a new cognitive form in connection with intensive development

¹ Шишкин Виктор Викторович, к.э.н., докторант; e-mail: visvi@mail.ru

and humanization of economic knowledge, complement and expand it at the expense of biology, physiology, psychology, physics, mathematics and other Sciences. Cognitive economy, as one of the areas of existence of the new knowledge economy, based on the discoveries and achievements of science and cognitive abilities of the person directly involved in identifying, obtaining and registration of new economic knowledge necessary to further its (knowledge) reproduction. Identified new creative area economic whom knowledge — nanobioeconomy, combining progressive reproduction biotechnology wealth of biomass of plant and animal origin with the analysis of the behavior of the human person in the process of production and economic activity. Identified key economic structure of the new economy — nanobiocluster as regional meso-economic functional system, described his organization, principles of operation, characterized by its economic efficiency; on this basis, developed a new innovative antirecessionary entrepreneurship strategy.

Key words: new economy of knowledge, cognitive economy, product innovation, innovation antirecession strategy, nanobiomatters, nanobioeconomy.

Введение

Мировая хозяйственная система сегодня демонстрирует медленный рост и развивается на принципах «новой экономики», как высшей ступени становления экономической материи, ознаменовавшей переход к постиндустриальному обществу знаний, завершению пятого [Кондратьевского цикла], вхождению в шестой технологический уклад [Львов, Глазьев, 1986], внедрению нанобиоинформационных и когнитивных технологий, широкому использованию венчурного финансирования, глобализации информационного пространства за счет развития информационных и телекоммуникационных технологий [Каблов, 2012; Бяков, 2013]. Понятие «новая экономика» впервые было представлено в концепции Совета экономических консультантов при Президенте США и получило распространение после опубликования Экономического доклада президента Клинтона Конгрессу США в январе 2001 г. В докладе, в частности, говорилось: «Реальная трансформация американской экономики за последние восемь лет дала основание многим наблюдателям считать, что мы являемся свидетелями создания новой экономики, состоящей из фирм и отраслей, наиболее тесно связанных с революцией в цифровой технологии и развитием интернета» [Econ. Report, 2001]. В конце XX в. экономика США отличалась чрезвычайно высокой интенсивностью роста, достигнутого в обществе за счет оптимального сочетания и взаимного усиления технико-технологического, управленческого и политико-экономического потенциалов. Новая экономика

знаний формирует в системе мирохозяйственных связей новые экономические и политические реалии [Концепция..., 2013; Browning, Reiss, 2013], призванные обеспечить устойчивый качественный экономический рост не за счет традиционных экстенсивных факторов производства, а за счет полномасштабного внедрения новых интенсивных факторов развития: рационального природопользования, глубокой безотходной переработки возобновимых биоресурсов, широкого применения и развития инновационного потенциала, новых технологий, венчурного финансирования. Постиндустриальное общество знаний отличается интеграцией различных областей научных знаний, творческим преломлением достижений разных областей науки, когнитивным подходом, возрастающей сложностью анализа и синтеза управленческих решений, способных обеспечить устойчивое инновационно-антирецессионное развитие экономики Российской Федерации. Новой экономике присущи: динамизм развития, как в глобальном аспекте, так и в масштабах отдельной бизнес-структуры, высокий инновационный потенциал, определяющая научная компонента [Etzioni, 2003; Soon, Tellis, 2005].

Закономерности формирования нового экономического знания

Идеологический фундамент новой экономики был заложен в классических трудах Й. Шумпетера, Ф. Хайека, Р. Солоу и Ф. Махлупа. Солоу пришел к выводу, что только инвестициями в основной капитал нельзя объяснить прирост национального дохода за длительный временной интервал, а основную долю прироста ВВП обеспечивают нововведения [Солоу, 1999]. Солоу подчеркивал, что государственное регулирование научно-технического и организационного процесса превалирует над инвестиционным фактором в плане обеспечения длительного и устойчивого роста экономики, и считал, что мировой рынок наукоемкой продукции к 2015 г. составит 6 трлн долл. в год, из которых 2 трлн будет приходиться на информационные услуги. Интересны также работы Ф. Махлупа [Махлуп, 1966] — представителя неоклассического направления в экономической науке, который разработал теорию «информационного общества», где «знание» представляет собой товарный продукт. Отметим также работы Ф. Хайека, обосновавшего «концепцию рассеянного знания», где он представляет рынок как телекоммуникационную систему, способную координировать разрозненные знания [Хайек, 2011].

Сегодня наука настолько проникла во все сферы воспроизводства материальных благ, что превратилась в непосредственную производительную силу общества, стала предметом труда. Общие закономерности развития науки: возрастающий объем научного знания и информационных ресурсов, дифференциация и интеграция научного знания, его трансформация в интеллектуальный капитал, усиление внутреннего взаимодействия всех подсистем науки: науки как знания, как инновационной деятельности, как способа реализации творческого потенциала и самоактуализации личности [Granovetter, 1985; Маслоу, 2011]. Роль человеческой личности как космо-био-социо-культурно-духовно-экзистенциального существа [Лебедев, 2011] все более трансформируется в рамках новой экономики. Человек сегодня становится доминирующим звеном (средством труда), а также — целью всего воспроизводственного процесса. Постиндустриальная экономика знаний развивается по пути гуманизации. Меняется структура и содержание трудового процесса, меняется отношение личности к труду. При этом творчество и созидание становятся органической частью воспроизводственного процесса, основанного на новом когнитивном, гуманистически ориентированном, экономическом знании. Можно говорить о многофункциональности новой экономики, включающей в себя несколько направлений развития: 1) инфокоммуникационные технологии (создание программных продуктов и разработка систем получения, обработки, хранения и распространения информации); 2) отраслевые, управленческие, организационные и институциональные новации; 3) информационно-технологические инновации в валютно-финансовой сфере; 4) доминирование интеллектуальных, невещественных активов в сферах производства, потребления, распределения и обмена; 5) интеллектуализация и экологизация воспроизводственного процесса; 6) формализация и распространение (социализация) нового экономического знания; 7) воспроизводство корпоративного (внутрифирменного) нового экономического знания. Сегодня можно выделить по крайней мере шесть структурных блоков, на которых основывается «новая экономика» (рис. 1). Новая экономика синтезирует новое экономическое знание, включающее новые закономерности развития, новый порядок социально-хозяйственных отношений, новые инновационные образования. При этом человеческий капитал в экономике знаний является фактором производства. Одной из важнейших закономерностей развития нового экономического знания является формирование наукоемкой экономики, основанной на широком внедрении



Рис. 1. Основные структурные блоки «новой экономики»
(области существования нового экономического знания)

инновационных технологий, системном применении научных знаний во всех социально-экономических сферах с целью создания новых потребительных стоимостей (товары, услуги, интеллектуальная

собственность). Добавленная стоимость служит важным критерием наукоемкости экономики. Создание добавленной стоимости — это результат повышения экономической эффективности производства, один из основных критериев инновационности выпускаемой продукции и эффективности инновационного развития. В развитых экономиках мира величина добавленной стоимости достигает 15–20% от общей стоимости произведенных товаров и услуг [Лебедев, 2011]. В Российской Федерации только к 2020 г. планируется довести долю валовой добавленной стоимости инновационного сектора экономики в ВВП до 17–20% [Стратегия..., 2011]. Экономические знания — субстрат экономической науки — представляют собой совокупность основных детерминант и тенденций развития производственных отношений и способов воспроизводства материальных благ, исторически накопленных человечеством. Сегодня экономическая наука вследствие закономерностей развития экономического знания приобретает новую когнитивную форму. Когнитивная экономика — это онтологическая база и особый раздел новой экономики знаний, ориентированный на процесс воспроизводства знания о том, как синтезировать и извлекать новые знания. Фактически — получение знания для возможности извлечения нового знания. Фактором производства в когнитивной экономике является внутренний человеческий капитал, опирающийся на когнитивные функции (функции высшей нервной деятельности: память, внимание, речь, язык, визуально-пространственное восприятие, исполнительные функции и др.). При этом эффективно используется весь накопленный арсенал экономического знания, базирующийся на открытиях и достижениях других наук, сосредоточенный на разработке новых инновационных проектов, использовании передовых технологий, внедрении в экономику новых перспективных хозяйственных структур, основанных на рациональном природопользовании, кластерной логике и интеллектуальном капитале. Эволюционная динамика экономической науки сопровождается синтезом нового экономического знания на основе диалектических переходов формы — в содержание, качества — в количество, закономерностей — в законы.

Нанобиоэкономика — основа инновационного развития регионов России

Определение наноуровня в экономике впервые было дано в классических работах Эрроу в 1987 г., как направление научной мысли,

включающее три основных аспекта: описание и организация поведения человеческой личности в процессе воспроизводства материальных благ; изучение внутренней психологической и ментальной конституции индивида с учетом того, что значимость человеческого капитала не уступает значимости активов предприятия; изучение индивидуальной человеческой личности, способной к творческому и иррациональному мышлению, интуитивному восприятию и психоэмоциональному порыву. Предмет изучения наноэкономики — человеческая личность с ее доминантными психоэмоциональными, поведенческими и мотивационными составляющими. Сегодня можно говорить о наноэкономике как о сложившейся теории рационального экономического поведения человека труда в заданном экономическом пространстве [Клейнер, 2004]. На фундаменте наноэкономики как области существования, определения и проявления биосоциальной сущности человека создается более высокая в структурном и функциональном отношении область научного познания — нанобиоэкономика. Нанобиоэкономика сочетает в себе прогрессивные биотехнологии воспроизводства материальных благ из биомассы растительного и животного происхождения с анализом осознанного социально-экономического поведения человеческой личности в процессе производственно-хозяйственной деятельности в сфере биопроизводств. Нанобиоэкономика — это новая дополнительная предметная область экономической теории, новая научная воспроизводственная парадигма, которая с общих позиций экономики и неравновесной термодинамики обосновывает рациональность и целесообразность всего воспроизводственного процесса, построенного на извлечении полезной энергии из восполнимых биоресурсов растительного и животного происхождения и последовательном преобразовании ее в другие виды энергии (механическую, тепловую, жизненную, психическую, духовную). Формирование нанобиоэкономики начинается уже в рамках пятого технологического уклада, однако только в шестом технологическом укладе ядром нанобиоэкономики становятся нанобиоинформационные и когнитивные технологии. В центре изучения нанобиоэкономики в отличие от бихевиоризма и необихевиоризма находится глубинный уровень производственных отношений (наноуровень), складывающийся в процессе специфического воспроизводства материальных благ, где основными средствами производства являются живые организмы, биомасса растительного и животного происхождения. Нанобиоэкономика сегодня — эффективное стратегическое направление инновационно-антирецессионного развития предпринимательства на ос-

нове создания агропромышленных и биотехнологических структур новой экономики — региональных нанобиокластеров (НБК) [Шишкин, 2015]. НБК — это региональная мезоэкономическая, инновационная, моноцентрическая агломерация нового типа (с одним центром — «якорным предприятием» — заводом глубокой и безотходной переработки биосырья), построенная на принципах государственно-частного партнерства и формирующая собственное поляризованное экономическое пространство, включающее в себя на принципах экономической симбиотики, функциональной и топографической компартментализации цепочки снабжения, построенные из взаимосвязанных малых и средних предприятий-поставщиков, ряда организаций и фирм — разработчиков инновационной продукции и технологий по переработке биосырья в продукты народного потребления с высокой добавленной стоимостью. НБК работает на принципах корпоративизма, кооперации и конкуренции, стратегического планирования, прогнозирования и системности. НБК изменяет характер и структуру трудового процесса: от исполнительно-производительного к интеллектуальному и инновационному. Синтез НБК определяет новое содержание воспроизводственного процесса и устойчивого инновационно-антиреcessionного развития регионов на основе включения малых и средних предпринимательских структур в цепочки снабжения НБК и рационального преобразования всего экономическое пространства. Развитие кластеризационных процессов в регионах на основе включения малого и среднего бизнеса в структуру регионального НБК — прогрессивная инновационно-антиреcessionная стратегия развития предпринимательства [Шишкин, 2015], способная восстановить гомеостаз общества и биосферы и на базе нового вида производственной деятельности и рационального природопользования придать новое качество развития осваиваемым территориям (пригородам, малым городам и населенным пунктам, селам, деревням) [Клейнер, 2004; Шкоп, 2009].

Эффективных инновационных проектов в области нанобиоэкономики может быть предложено неограниченное множество. В нанобиоэкономическом формате зарождаются новые социально-экономические и политические реалии, способные в кратчайший срок преодолеть технологический разрыв и гарантированно обеспечить Российской Федерации устойчивое экономическое развитие. Создание многопрофильных агро-, лесо- и нефтегазопромышленных кластеров (центров инновационного развития регионов) на основе нанобиоэкономического подхода способно в кратчайшие сроки пре-

**Нанобиоэкономика как новая дополнительная предметная область
экономической теории
и новая отрасль агропромышленного производства**

Экономическая категория	Объект, предмет, методология
Нанобиоэкономика — это новая отрасль экономики, которая изучает систему экономических, поведенческих, управленческих и трудовых процессов на нано- и микроуровнях (отдельные работники, управленцы, группы, команды) в сфере биопроизводства с учетом экологических принципов и потребностей национальной экономики в биопроизводстве для внутреннего рынка, для целей импортозамещения и на экспорт. Нанобиоэкономика — это новая дополнительная предметная область экономической теории, область новой экономики знаний, имеющая как теоретическое, так и практическое значение, полностью соответствующая общенаучному и философскому знанию, имеющая свой предмет и методы исследования и основанная на комплексном систематическом использовании научных знаний в производстве товаров народного потребления с высокой добавленной стоимостью из возобновимых биоресурсов растительного и животного происхождения. Инновационную основу нанобиоэкономики формируют прогрессивные биотехнологии и нанобиотехнологии.	Объект нанобиоэкономики — глубокий уровень экономических взаимоотношений, ведущий аттрактор перехода к устойчивому инновационно-антирессионному развитию предпринимательских структур и всей региональной экономики на основе создания нанобиокластеров (НБК). Предмет нанобиоэкономики — взаимосвязанность и взаимообусловленность социально-экономических и социально-экологических процессов и отношений, складывающихся между индивидами на наноэкономическом уровне и определяющих их рациональное экономическое поведение в ходе ресинтеза инновационной продукции из возобновимых биоресурсов животного и растительного происхождения. Методологической основой нанобиоэкономики является диалектическое взаимодействие системно-кибернетического и системно-эволюционного подходов и методологического инструментария синергетики.

одолеть рецессию, насытить рынок востребованной высокомаржинальной продукцией как для целей импортозамещения, так и на экспорт, гарантированно обеспечить инновационные преобразования в экономике и региональный экономический рост. НБК, использующие глубокую и безотходную технологию переработки биоресурсов, а также отходов различных производств в импортозамещающую продукцию с высокой добавленной стоимостью, будут иметь стратегическое значение для экономики нашей страны.

Создание добавленной стоимости в НБК происходит в несколько этапов. Классическая цепочка создания добавленной стоимости, по М. Портеру, состоит из семи позиций: анализ, разработка, поставщики, производство, маркетинг, продажа, обслуживание. На начальном этапе осуществляется предварительная переработка биосырья до неких конечных продуктов. Далее идет более глубокая переработка биоресурсов до получения органических кислот, аминокислот, биопластиков, ферментов, витаминов, биологически активных добавок к пище, средств защиты растений (пестицидов) и др. (табл. 2). Важно отметить, что в НБК ключевой этап добавленной стоимости продукции формируется непосредственно в цепочках снабжения, деятельность которых является отражением эффективности всего процесса производства и гарантией длительной конкурентоспособности предприятий, образующих НБК. В цепочку снабжения входят цепочки ценностей каждого предприятия НБК. Динамика добавленной стоимости характеризует коммерческую деятельность предприятия и его вклад в создание национального богатства. Можно утверждать, что максимизация добавленной стоимости при минимизации издержек (как суммарный положительный адаптивный результат экономической динамики НБК) в цепочках снабжения служит системообразующим фактором всего агропромышленного комплекса и складывается из интегрированных цепочек добавленной стоимости каждого входящего в цепочку предприятия. НБК — это ядро нанобиоэкономики. В основу формирования НБК положены новые принципы функционирования, в том числе: рациональное природопользование, комплексное возрождение села (развитие сельскохозяйственных территорий и традиционных для России отраслей сельского хозяйства), вовлечение в сельхозоборот целинных и залежных земель, привлечение молодых специалистов, стабильные и престижные рабочие места и др. Именно на такой социально-экономической основе функционируют НБК.

Создание и регулирование нанобиоэкономики требуют формирования новой социально-экономической инновационной среды шестого техноклада, основу которой составляет новый способ воспроизводства материальных благ, базирующийся на маржинальной переработке возобновляемых биоресурсов. При этом производственные отношения в НБК должны строиться на платформе наноэкономики, а производительные силы — на платформе нанобиоэкономики, на реализации и переработке биосырья растительного и животного происхождения. Все это способствует созданию особой информаци-

**Продукты переработки биоресурсов растительного
и животного происхождения в нанобиокластере**

БИОРЕСУРСЫ	ПРОДУКТЫ ПЕРЕРАБОТКИ
Зерновые; зернобобовые; картофель; опилки; навоз; суммарная биомасса (отходы сельскохозяйственных культур); технические культуры и др.	Комбикорма и высококалорийные пищевые добавки; клейковина; лузга; глюкоза; целлюлоза; крахмал; аминокислоты; витамины и др. Биоэнергетика: биоэтанол, экобензины, биотопливо (биококс, топливные брикеты и гранулы, биогаз, биодизель), биопластик, бутадиен-стерольный каучук и др.

онно-коммуникационной среды, в которой анти-рецессионная компонента развития НБК запрограммирована в самом принципе его работы (реализация и переработка биомассы), поскольку процесс безотходной переработки биоресурсов является термодинамически выгодным и эффективным, так как сам производственно-логистический комплекс потребляет извне негэнтропию, увеличивая тем самым свою энергоемкость, параметрическую устойчивость и надежность.

На сегодняшний день в сфере нанобиоэкономики не выработано единой системной политики, практически отсутствует институциональная компонента (не развита законодательная сфера регулирования, не сформированы профильные государственные институты), не обеспечена инвестиционная привлекательность этого направления, слабо развито инфраструктурное обеспечение. Кроме того, инерционность отечественной науки, которая вовсе не ориентирована на развитие нанобиоэкономики, приводит к тому, что накопленные знания в области переработки, утилизации, а также биосинтеза *de novo* биопродуктов из биомассы растительного и животного происхождения носят отрывочный и фрагментарный характер. Отсутствие подобной системности в создании массивов научной информации по нанобиоэкономике, а также отсутствие специалистов-инноваторов тормозят развитие этой перспективной отрасли экономики — экономической воспроизводственной парадигмы XXI в.

В Российской Федерации имеются все конкурентные преимущества для развития нанобиоэкономики: более 200 млн га плодороднейших земель, (что составляет 9% от мировой пашни и 3% от мирового пастбища); огромные посевные площади и при этом примерно 41 млн га пустующих плодородных земель. В России общий

запас плодородия почвы составляет 20% от мирового уровня; мощный слой гумуса достигает 1,5 м, и для его создания природе потребовалось 15 тыс. лет. Россия по определению призвана кормить весь мир, точнее каждого пятого жителя Земли, располагая такими запасами черноземов. Однако за прошедшие 10 лет сельское население в Российской Федерации сократилось на 1 млн человек. Например, если полвека назад в Томской области было более 15 тыс. деревень, то сегодня их насчитывается всего 600. В Костромской области треть населенных пунктов вымерла, а еще треть составляют поселения, где проживает до 10 человек. Большинство деревень Нечерноземья населяют до 50 человек, и если радикально не поменять проводимую в отношении села политику, то через каких-нибудь 15 лет деревня как таковая в Российской Федерации исчезнет вовсе. Отметим, что 100 лет назад 85% населения России было крестьянами. Сегодня 75% населения Российской Федерации живет в городах, а численность селян составляет около 37 млн человек [Михалков, Тухарели, 2013].

Необходимо немедленно начать процесс возрождения села на основе создания агропромышленных и биотехнологических НБК. Для этого имеется серьезный научный потенциал, развитый АПК, мощные восполнимые природные ресурсы. Подсчитано, что за год объемы биологических отходов сельскохозяйственной, пищевой и лесной промышленности (потенциальное сырье НБК) превышают 250 млн тонн концентрированных сельскохозяйственных и 50 млн тонн лесных отходов [Соколов и др., 2014]. Скорейшая материальная и идеологическая легитимизация ресурсной базы нанобиоэкономики как новой экономической парадигмы и нового направления научного мышления в постиндустриальном обществе, создание особой, льготной системы налогообложения и субсидирования для малого и среднего предпринимательства, занятого в том числе и в сфере нанобиоэкономики, интеграция университетской науки и НИИ в систему НБК и подготовка высококвалифицированных кадров, владеющих нанобиотехнологиями, — вот те первоочередные задачи, которые стоят сегодня перед Россией в плане создания высокотехнологичной и высоко диверсифицированной экономики. Российская Федерация имеет все конкурентные преимущества, чтобы стать ведущим игроком на рынке биопродукции. Упущенные конкурентные преимущества и возможности приведут к тому, что нанобиоэкономический проект будет реализован другими странами, а Россия будет вынуждена поставлять им свое сырье.

Инновационное предпринимательство — структурный каркас нанобиоэкономики

Методология и история экономического анализа, теория экономической динамики и концепции общественного развития Й. Шумпетера явились методологической базой развития новой экономики знаний [Шумпетер, 1995]. Особую роль в процессе воспроизводства он отводил предпринимателю, роль которого состоит в поиске и реализации «инноваций» — новых технологий, новых продуктов, новых организационных форм и т.д. Это подтверждают положения, высказанные Р. Солоу, о том, что степень зависимости развития производства от инвестиций снижается и динамика производственного процесса определяется уровнем интеллектуального и человеческого капитала [Солоу, 1999]. Человеческий капитал основывается на человеческом интеллекте, т.е. на содержательном субстрате его мыслительной, умственной деятельности. Носитель интеллектуального капитала — человеческая личность призвана сегодня формировать инновационный потенциал предприятия на наноэкономическом уровне [Клейнер, 2004; Шишкин, 2015].

Интеллектуальный потенциал, направленный на создание материальных благ и реализуемый в воспроизводственном процессе, формирует интеллектуальный капитал. Мы определяем понятие «интеллектуальный капитал» как интегральную характеристику познавательного, мыслительного, творческого, образовательного, научно-технического, информационного и управленческого потенциала как отдельного индивида, так и общества в целом. Интеллектуальный капитал наряду с другими важнейшими факторами производства (труд, земля, природные ресурсы, капитал, предпринимательская активность, научно-технический прогресс) формируется на наноэкономическом уровне предприятия и становится определяющим ресурсом в новой экономической науке [Клейнер, 2004; Салихов, 2008]. На наноэкономическом уровне предметом изучения экономической теории становятся отношения в производственной сфере, конкуренция и монополия индивидов на знания, навыки и умения внутри трудового коллектива. Все это находит выражение в структуре и цене человеческого капитала, функциях и динамике рабочих мест, а также в тарификации труда лиц с ограниченными возможностями, инвалидов и пенсионеров. Поэтому интеллектуальный человеческий капитал формирует общество знаний и фактически является системообразующим, кумулятивным и инновационным источником общественного развития [Вереникин, Ка-

чалов, 2014]. Центральное звено новой экономики — человеческая личность служит генератором инновационных идей и источником интеллектуального капитала [Салихов, 2008; Кобяков, 2014]. Интеллектуализация и гуманизация новой экономики ориентируют развитие воспроизводственного процесса в нашей стране на рациональное природопользование, генерацию новых идей и научных знаний, разработку и производство инновационных и интеллектуальных продуктов [Федеральный закон..., 2009]. Инновационный продукт — это продукт новой инновационной экономики, наукоемкая и высокотехнологичная продукция, доля добавленной стоимости которой от использованных при ее разработке и производстве научных знаний достигает 7–8% и более [Лебедев, 2011]. В новой экономике интенсификация экономического роста обеспечивается за счет увеличения добавленной стоимости выпускаемых продуктов, зависящей главным образом от инновационной компоненты воспроизводственного процесса. Интеллектуальный продукт — это объект интеллектуальной собственности и ее материальное воплощение, интегральное выражение научно-технического, образовательного, информационного и управленческого потенциала (фирмы, региона, нации, государства), потребительская ценность которого направлена на удовлетворение общественных потребностей [Салихов, 2008]. Именно развитие рынка интеллектуальных продуктов обеспечит Российской Федерации выход из зоны рецессии, поступательную динамику экономики и заметный рост ВВП. В связи с этим основная задача системы государственного стратегического управления в области инновационной политики — это вовлечение в хозяйственный оборот интеллектуальной собственности с целью воспроизводства востребованной на внутреннем и внешнем рынке интеллектуальной продукции [Маленков и др., 2014], ведь на фоне мировых экономических лидеров доля России на рынке высокотехнологичной продукции не превышает 0,3% [Бяков, 2013].

Особое место в предпринимательской деятельности сегодня отводится инновационному бизнесу. Это именно та часть предпринимательской сферы, которая наиболее востребована в условиях развития рецессионных процессов в экономике. В отличие от классического предпринимательства, ориентированного преимущественно на экстенсивное развитие (максимальную ресурсоотдачу, рост производства, государственную поддержку), инновационное предпринимательство построено на принципах интенсификации производства, поиске новых эффективных производственных решений, на создании новых товаров, технологий, услуг на базе раз-

работки и внедрения новых инновационных идей и изобретений. Именно инновации лежат в основе процесса общественного разделения труда и экономического развития в целом. Реальный путь выхода Российской Федерации из зоны рецессии — развитие инновационного предпринимательства [Салихов, 2008; Полунин, Юданов, 2014]. Предпринимательский структурный каркас нанобиоэкономики становится сегодня основной опорой технологического прорыва. Именно на предприятиях малого и среднего бизнеса, на глубинном, наноэкономическом уровне формируется личность, сознательно и целенаправленно мобилизующая все свои творческие способности, интеллектуальный и производственный потенциал на дальнейшее совершенствование и развитие процесса воспроизводства материальных благ [Кобяков, 2014].

Нанобиоэкономика — основа экономического возрождения России и новая парадигма общественного развития (заключение)

Отличительная черта новой экономики — гуманизация и экологизация, использование принципов наноэкономики [Клейнер, 2004; Иншаков, 2010], биоэкономики [Маркина, 2006; Шкоп, 2009] и нанобиоэкономики [Шишкин, 2015]. Эти направления полностью соответствуют приоритетным областям развития экономики, намеченным Президентом РФ [Майские указы..., 2012; Послания Федеральному Собранию..., 2012; 2013; 2014] и Правительством Российской Федерации на ближайшие годы. Глобализация социально-экономических процессов в мире обуславливает развитие новой экономики, новых научных концепций и парадигм [Etzioni, 2003; Walliser, 2008]. Программным документом развития новой экономики в Российской Федерации следует считать Концепцию долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. [Концепция..., 2008]. Нанобиоэкономика как одна из областей существования и определения нового экономического знания является результатом развития осмысленной познавательной деятельности человека, его рационального экономического поведения, областью взаимодействия экономической и биологической материальных субстанций, реализации когнитивных способностей личности. Внедрение новой экономики XXI в. — наноэкономики и нанобиоэкономики в Российской Федерации позволит обеспечить рост качества жизни населения, создаст десятки тысяч новых рабочих мест с престижной зарплатой, привлечет на село моло-

дых специалистов, выведет малый и средний бизнес на траекторию устойчивого инновационно-антиреcessionного развития. Нанобиоэкономика, таким образом, как раздел новой экономики знаний определяет своим функционалом четыре производные самостоятельные сущности: дополнительная предметная область экономической теории — раздел новой экономики знаний; новая отрасль агропромышленного производства; новая воспроизводственная парадигма, основанная на глубокой переработке возобновимых биоресурсов; новая инновационно-антиреcessionная кластероориентированная стратегия развития предпринимательства. Нанобиоэкономический прорыв сможет обеспечить России исторический исход из сырьевой углеводородной экономики, сформировать новую антиреcessionную конфигурацию политических и экономических реалий, гарантирующих социальную устойчивость регионов и уверенное вхождение в шестой технологический уклад, что полностью соответствует приоритетам, определенным Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. [Концепция..., 2008], и Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. [Стратегия..., 2011], утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. Нанобиоэкономика, использующая биотехнологии, нанобиотехнологии и природоподобные технологии, способна восстановить го-меостаз между природой и человеческим обществом, достичь коэволюции человека и природы. В этой связи президент РФ В. В. Путин в своей речи на юбилейной 70-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН в Нью-Йорке в сентябре 2015 г. подчеркнул особо, что человечество сегодня призвано комплексно на основе рационального природопользования и природоподобных технологий гармонизировать экономические и политические процессы, установить необходимый баланс между техносферой и биосферой.

Список литературы

1. *Бяков Ю. А.* На стыке технологий // Эксперт. 2013. № 40.
2. *Вереникин А. О., Качалов Г. В.* Механизмы капитализации человеческих активов компании // Вестн. Моск. ун-та. 2014. Сер. 6. № 4.
3. *Инишаков О. В.* Стратегия и тактика государственной политики развития наноиндустрии в России. — М.: ВолГУ, 2010.
4. *Каблов Е. Н.* Оптимальный путь в шестой техноклад, 2012. URL: <http://eravodoleya.info/i>

5. *Клейнер Г. Б.* Наноэкономика // Вопросы экономики. 2004. № 12.
6. *Кобяков А.* Преодолеть разрыв // Однако. 2014. № 173.
7. *Лебедев С. А.* Философия науки. Терминологический словарь. — М.: Академ. проект, 2011.
8. *Львов Д. С., Глазьев С. Ю.* Теоретические и прикладные аспекты управления НТП // Экономика и математические методы. 1986. № 5.
9. *Маленков Ю. А., Шишкин В. В., Кудрявцева Г. В., Шишкин В. И.* Государственное стратегическое управление как методологический антирецессионный инструментарий развития предпринимательства и подъема экономики РФ // Экономика и предпринимательство. 2014. № 7.
10. *Маркина Н.* От биотехнологии к биоэкономике. URL: textmaster@informnauka.ru
11. *Маслоу А. Х.* Мотивация и личность. — СПб.: Питер, 2011.
12. *Махлуп Ф.* Производство и распространение знаний в США. — М.: Прогресс, 1966.
13. *Михалков Н. С., Тухарели Э.* Чужая земля / Док. фильм. — М., 2013.
14. *Полунин Ю., Юданов А.* Средний бизнес и консервативные экономические ценности // Эксперт. 2014. № 26.
15. *Салихов Б. В.* Интеллектуальный капитал организации. — М.: Дашков и К, 2008.
16. *Соколов А.* Экспертный сайт «Открытая экономика», 2014. URL: OPEC.ru
17. *Солоу Р.* Экономическая теория ресурсов или ресурсы экономической теории / В кн. Рынки факторов производства. Вехи экономической мысли. В. М. Гальперин. — СПб.: Экономическая школа, 1999. Т. 3.
18. *Хайек Ф.* Индивидуализм и экономический порядок / Пер. с англ. О. А. Дмитриева и Р. И. Капелюшниковой. — М.: Социум, 2011.
19. *Шишкин В. В.* Новая экономика знаний: современные вызовы и перспективы. — СПб.: РГПУ им. Герцена, 2015.
20. *Шкоп Я.* Биоэкономика как вектор устойчивого развития // Аграрный эксперт. 2009. № 5.
21. *Шумпетер Й.* Капитализм, социализм и демократия / Пер. с англ. Под ред. В. С. Автономова. — М.: Экономика, 1995.
22. *Browning J., Reiss S.* Encyclopedia of the New Economy, 2013. URL: <http://hotwired.lycos.com/special/ene/>
23. *Etzioni A.* Toward a new socio-economic paradigm // Socio-Economic Rev. 2003. № 1.
24. *Granovetter M.,* Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American J. Sociology. 1985. № 6.
25. *Soon A., Tellis G.* Technological Evolution and Radical Innovation // J. Market. 2005. № 3.
26. *Walliser B.* Cognitive Economics. — Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, 2008.
27. Концепция внешней политики Российской Федерации. Утверждена Президентом Российской Федерации В. В. Путиным 12 февраля 2013 г. URL: www.rg.ru/2013/02/15/politica-site.html
28. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. Утверждена распоряже-

- нием Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р // Собрание законодательства Российской Федерации. 2008. № 47. Ст. 5489; 2009. № 33. Ст. 4127.
29. Послание Президента Российской Федерации В. В. Путина Федеральному Собранию Российской Федерации от 2012 г. // Информационно-правовой портал «Гарант».
 30. Послание Президента Российской Федерации В. В. Путина Федеральному Собранию Российской Федерации от 2013 г. // Российская газета. 2013. № 6258 (282).
 31. Послание Президента Российской Федерации В. В. Путина Федеральному Собранию Российской Федерации от 2014 г. // Российская газета. 04.12.2014.
 32. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 г. (параграф 4.1: «Рынок труда») // Минэкономразвития. Информационно-правовой портал «Гарант».
 33. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р (Собрание законодательства Российской Федерации. 2012. № 1. Ст. 216).
 34. Майские указы Президента РФ В. В. Путина, подписанные 7 мая 2012 г. // Российская газета. 09.05.2012. № 5775.
 35. Федеральный закон от 02.08.2009 № 217 ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» // Российская газета. 04.08.2009. № 4966.
 36. Economic Report of the US President. 01.2001.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Bjakov Ju. A.* Na styke tehnologij // Jekspert. 2013. № 40.
2. *Verenkin A. O., Kachalov G. V.* Mechanismy kapitalisazii chelovecheskih aktivov kompanii // Vestnik Mosk. univ-ta. 2014. Ser. 6. № 4.
3. *Inshakov O. V.* Strategija i taktika gosudarstvennoj politiki razvitija nanoindustrii v Rossii. — M.: VolGU, 2010.
4. *Kablov E. N.* Optimal'nyj put' v shestoj tehnouklad . 2012. URL: <http://era-vodoleya.info/i>
5. *Klejner G. B.* Nanojekonomika // Voprosy jekonomiki. 2004. № 12.
6. *Kobjakov A.* Preodolet' razryv // Odnako. 2014. № 173.
7. *Lebedev S. A.* Filosofija nauki. Terminologicheskij slovar'. — M.: Akademicheskij proekt, 2011.
8. *L'vov D. S., Glaz'ev S. Ju.* Teoreticheskie i prikladnye aspekty upravlenija NTP // Jekonomika i matematicheskie metody. 1986. № 5.

9. *Malenkov Ju. A., Shishkin V. V., Kudrjavceva G. V., Shishkin V. I.* Gosudarstvennoe strategicheskoe upravlenie kak metodologicheskij antirecessionnyj instrumentarij razvitija predprinimatel'stva i pod#ema jekonomiki RF// Jekonomika i predprinimatel'stvo. 2014. № 7.
10. *Markina N.* Ot biotehnologii k bioekonomike. URL: textmaster@informnauka.ru
11. *Maslov V. P.* Kvantovaja jekonomika. — M.: Nauka, 2006.
12. *Maslou A. H.* Motivacija i lichnost'. — SPb.: Piter, 2011.
13. *Mahlup F.* Proizvodstvo i rasprostranenie znaniy v SShA. — M.: Progress, 1966.
14. *Michalkov N. C., Tucharely E.* Tchushaia zemlia / Doc. film. M., 2013.
15. *Polterovich V. M., Popov V., Tonis A.* Mehanizmy «resursnogo prokljatija» i jekonomicheskaja politika // Voprosy jekonomiki. 2007. № 6.
16. *Polunin Ju., Judanov A.* Srednij biznes i konservativnye jekonomicheskie cenosti // Jekspert. 2014. № 26.
17. *Salihov B. V.* Intellektual'nyj kapital organizacii. Sushhnost', struktura i osnovy upravlenija. — M.: Dashkov i K, 2008.
18. *Sokolov A., Grebenyuk A., Matich L., Chulok A.* // Expertny sait «Otcrytaia economica». URL: OPEC.ru.
19. *Solou R.* Jekonomicheskaja teorija resursov ili resursy jekonomicheskoi teorii / V kn. Rynki faktorov proizvodstva. Veti jekonomicheskoi mysli. V. M. Gal'perin. — SPb.: Jekonomicheskaja shkola, 1999. T. 3.
20. *Hajek F.* Individualizm i jekonomicheskij porjadok / per. s angl. O. A. Dmitrieva i R. I. Kapeljushnikova. — M.: Socium, 2011.
21. *Shishkin V. V.* Novaya ekonomika snanyi: sovremennyy visovi i perspectives. — SPb.: RGPU im. Herzena, 2015.
22. *Shkop Ja.* Biojekonomika, kak vektor ustojchivogo razvitija // Agrarnyj jekspert. 2009. № 5.
23. *Shumpeter J.* Kapitalizm, socializm i demokratija/ Per. s angl. pod red. V. S. Avtonomova. — M.: Jekonomika, 1995.
24. Koncepcija vneshnej politiki Rossijskoj Federacii. Utverzhdena Prezidentom Rossijskoj Federacii V. V. Putiny 12 fevralja 2013 g. URL: www.rg.ru/2013/02/15/politica-site.html
25. Koncepcija dolgosrochnogo social'no-jekonomicheskogo razvitija Rossijskoj Federacii na period do 2020 g. Utverzhdena rasporyazheniem Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 17 nojabrja 2008 g. № 1662-r (Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii. 2008. № 47. St. 5489; 2009. № 33. St. 4127).
26. Poslanie Prezidenta Rossijskoj Federacii V. V. Putina Federal'nomu Sobraniju Rossijskoj Federacii ot 2012 g. // Informacionno-pravovoj portal «Garant».
27. Poslanie Prezidenta Rossijskoj Federacii V. V. Putina Federal'nomu Sobraniju Rossijskoj Federacii ot 2013 g. // Rossijskaja gazeta. 2013. № 6258 (282).
28. Poslanie Prezidenta Rossijskoj Federacii V. V. Putina Federal'nomu Sobraniju Rossijskoj Federacii ot 2014 g. // Rossijskaja gazeta. 04.12.2014.
29. Strategija innovacionnogo razvitija Rossijskoj Federacii na period do 2020 g. Utverzhdena rasporyazheniem Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 8 dekabrja 2011 g. № 2227-r (Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii. 2012. № 1. St. 216).

30. Majskie ukazy Prezidenta RF V. V. Putina, podpisannye 7 maja 2012 g. // № 596—606. Rossijskaja gazeta. 09.05.2012. № 5775.
31. Federal'nyj Zakon ot 02.08.2009 № 217 FZ «O vnesenii izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii po voprosam sozdanija bjudzhetnymi nauchnymi i obrazovatel'nymi uchrezhdenijami hozjajstvennyh obshhestv v celjah praktičeskogo primenenija (vnedrenija) rezul'tatov intellektual'noj dejatel'nosti» // Rossijskaja gazeta. 04.08.2009. № 4966.

Трибуна преподавателя

М. А. Слудковская¹,

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ АНТУАНА ДЕ МОНКРЕТЬЕНА (К 400-ЛЕТИЮ ВЫПУСКА «ТРАКТАТА ПО ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ»)

А. де Монкретьен известен главным образом тем, что в 1615 г. ввел в оборот термин «политическая экономия», ставший названием науки. Цель данной публикации — рассмотреть, что автор вкладывает в это понятие. Под таким углом впервые в отечественной литературе был проанализирован «Трактат по политической экономии» А. де Монкретьена (использовалось издание 1889 г. в редакции Т. Функ-Брентано — текст составлен из единичных сохранившихся экземпляров 1615 г. на старо-французском). В статье показано, что Монкретьен использует словосочетание «политическая экономия» для изложения совокупности правил хозяйственной деятельности в масштабах государства. Идеал Монкретьена — экономически активный человек, честный и трудолюбивый, и страна, похожая на хорошо управляемое предприятие. В своем трактате автор пытается найти ответ на главные вопросы политической экономии — что такое национальное богатство, где его источник и какими методами можно его увеличить? Анализ его книги приводит к выводу, что он подошел к пониманию богатства как натурального продукта, создаваемого трудом. Это позволяет поставить Монкретьена между меркантилистами и экономистами классической школы политической экономии.

Ключевые слова: политическая экономия, меркантилизм, камерализм, классическая школа политической экономии, национальное богатство, государственное управление, промышленность, торговля, абсолютная монархия.

¹ Слудковская Майя Анатольевна, к.э.н., доцент экономического факультета; e-mail: mopi@yandex.ru

THE POLITICAL ECONOMY OF ANTOINE DE MONTCHRETIEN (TOWARD THE 400TH ANNIVERSARY OF «TRAICTÉ DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE»)

A. de Montchretien is known mainly by the fact that in 1615 coined the term «political economy», which became the name of science. The purpose of this publication is to consider what the author puts in this concept. At this angle the first time in the domestic literature was analyzed «Treatise on political economy» by A. de Montchretien (used the publication of 1889 in the edition T. Funk-Brentano). The article shows that Montchretien uses the phrase «political economy» for the presentation of a set of rules of economic activity across the state. The ideal of Montchretien — economically active people, honest and hardworking and the country, similar to a well-managed company. In his treatise the author tries to answer the main questions of political economy — what is national wealth, where is its source and what are the methods to increase it? An analysis of his book leads to the conclusion that he came to an understanding of wealth as a natural product created by labor. This allows to put Montchretien between mercantilists and economists of the classical school of political economy.

Key words: political economy, mercantilism, cameralism, the classical school of political economy, national wealth, public administration, industry, trade, an absolute monarchy.

*Нам не дано предугадать,
Как слово наше отзовется...*
Ф. И. Тютчев

2015 г. можно назвать особенным для всех, кто занимается исследованием экономики. 400 лет назад родилось название отрасли знания, положившей начало всей системе экономических наук, — **политическая экономия**. Отраднo, что благодаря столь значимой дате появилась возможность отдать должное человеку, первому употребившему это словосочетание. К сожалению, **Антуана де Монкретьена** в лучшем случае упоминают через запятую среди западно-европейских меркантилистов либо, как Адам Смит в «Исследовании о природе и причинах богатства народов», вообще забывают, на страницах, посвященных меркантилизму, говоря лишь о Томасе Мане и Жан-Батисте Кольбере.

Несомненно, Антуан Монкретьен де Ватевилль (1575/76 – 1621) — один из главных предшественников французской экономической науки. Некоторые французские историки экономической мысли

делают попытку провести линию от его трактата к учению французского классика Жана-Батиста Сэя. Общеизвестно, что Монкретьеном наиболее полно изложена экономическая программа французского меркантилизма. Вместе с тем диапазон проблем, затронутых этим автором, существенно шире, чем рассматривается в работах других меркантилистов. Нам представляется недостаточным рассматривать А. Монкретьена только в качестве продолжателя Жана Бодена или предшественника Жан-Батиста Кольбера. Французский автор начала семнадцатого века заслуживает намного большего внимания.

Вклад Монкретьена в развитие экономической мысли, влияние фактов биографии на формирование его мировоззрения уже рассматривались в различных публикациях [Большая Российская Энциклопедия, 2013; Мировая экономическая мысль..., 2004; Слудковская, Розинская, 2005]. В данной работе впервые в отечественной литературе ставится задача исследовать его труд в новом аспекте.

Время, когда вышел *«Трактат по политической экономии»*, ознаменовано все большим укреплением централизованного французского государства, завершением эпохи сословной монархии и формированием абсолютизма. В 1614 г. были созданы, а потом распущены Генеральные штаты (в следующий раз представители трех сословий собрались лишь через 175 лет накануне Великой французской революции 5 мая 1789 г.). И, на наш взгляд, это событие тоже повлияло на автора: в своем произведении, предназначенном для воспитания юного короля Людовика XIII, он провозглашает, что экономика — существенный элемент «королевской науки управления».

Первый вариант труда Монкретьена получил название «Экономический трактат о перевозках» (*«Traicté Oeconomique du trafic»*). Но затем объект его исследования многократно расширился. А. де Монкретьен пишет о земледелии, промышленности, торговле, налогообложении, т.е. о государственном управлении экономикой в целом, что позволяет назвать его ярким представителем камерализма. Кроме того, автор решил завершить книгу главой об обязанностях государя. Естественно, что изменилось и название трактата.

Как уже было сказано, Монкретьен известен прежде всего тем, что в 1615 г. ввел в оборот термин *«политическая экономия»*, и этот неологизм стал названием целой науки. Основная цель данной публикации — рассмотреть, что сам автор вкладывал в это понятие. Под таким углом был проанализирован его *«Трактат по политической экономии»* (использовалось издание 1889 г. — перепечатка

из найденных экземпляров 1615 г. на старофранцузском языке в редакции Теофила Функ-Брентано).

Сразу отметим, что, конечно, термин «политическая экономия» используется французским автором на начальном этапе становления науки как идея, речь не идет о теории.

Заимствованные в трудах древнегреческих ученых слова «Οἰκονομικός» (в переводе Цицерона на латынь «*Oeconomicus*») — управление домашним хозяйством и «πολιτική» — управление государством, т.е. полисом, Монкретьен использует для изложения совокупности правил хозяйственной деятельности в масштабах страны. Тут явно сказалось его хорошее гуманитарное образование и увлечение древнегреческой и древнеримской историей. Он постоянно обращается к Аристотелю, хотя в экономических вопросах очевидны его разногласия с великим философом.

Аристотель отводил политике первостепенное положение в иерархии человеческих сфер деятельности. Монкретьен поддерживает этот порядок, заявляя, что «*политика — первый принцип*», но иначе оценивает роль экономики. Аристотелевскому осуждению «искусства наживы» он противопоставляет мнение, что движимые жаждой прибыли и посвящающие себя труду граждане отличаются своей активностью, знаниями и навыками. Это особенно проявляется в торговой деятельности. Монкретьен ставит себе задачу восстановить (после презрительного отношения в период античности и Средневековья) доброе имя купца, чья профессия выходит в его эпоху на передний план. Для купца успех зависит от способности приумножать свои доходы, но он достигнет еще большего, если он — не просто продавец, но предприниматель и «*увеличивает производство своего предприятия порядком и положением трудящихся, обеспечивающим лучшее применение умений каждого*»¹. Эта модель управления должна быть распространена на политическое управление королевством, правительство обязано заняться облегчением распределения и хорошего исполнения его распоряжений подданными. «*Против мнения Аристотеля и Ксенофонта, экономика и полис не могут быть разделены, и наука получения прибыли является общей и для государств, и для семей*». Необходимо заметить, трактат был написан о политической экономии, а не экономической политике, т.е. автор признает главенство экономической сферы.

Для Монкретьена политэкономия, с одной стороны, — это искусство, с другой — наука; у монархов она одна, у их подданных дру-

¹ Здесь и далее все цитаты приводятся по изданию: De Montchrestien A. Traicté de l'oeconomie politique. — Paris, 1889.

гая. Как и медицина, которая является наукой для тех, кто изучает человеческое устройство, и искусством для врача, осуществляющего эту науку на практике. Согласно Монкретьену политическая экономия в руках правителей и их министров, скорее, искусство, а не теоретическое учение. И это «искусство политики», по мнению автора, исходит из первенства частного интереса перед общественным: «...*Дом главнее деревни, город главнее провинции, провинция главнее, чем королевство*». Политическая экономия существует на таких же основах, как и домашнее хозяйство: те же принципы хорошего управления применяются и к общественной, и к домашней деятельности. «*Таким же образом искусство управления подражает экономике...*»

Приверженец и знаток гуманистической и христианской культуры (в трактате упоминаются и обильно используются Библия, древнегреческие, древнеримские, иудейские тексты), Монкретьен намеревался создать духовное произведение о политике и экономике. Будучи в Англии, он как Макс Вебер, увидел связь протестантизма с капитализмом. Его идеал — экономически активный человек, честный и трудолюбивый, убежденный, что Бог благословляет хорошо управляемое предприятие. «*Человек рожден, чтобы жить в постоянном занятии...*» Таким образом, католик Монкретьен приходит к идеям кальвинизма. «*Человек должен действовать не только для себя, но и для своих сограждан. Этому нас обучает природа, в которой все вещи зависят одна от другой*».

Главный вопрос политической экономии — что такое национальное богатство, где его источник и какими методами можно его увеличить. В своем трактате пионер французской экономической мысли пытается найти ответ.

Обладая больше гуманистическими, а не прагматическими взглядами, А. де Монкретьен превзошел общую меркантилистскую концепцию, согласно которой богатство в основном состоит из драгоценных металлов. «...*Наименьшая из провинций Франции предоставляет Вашему Величеству свое зерно, свои вина, свои ткани, железо, масло... делая ее [Францию]... богаче, чем любые Перу мира. Из этих великих богатств самое большое — неисчерпаемое изобилие людей... Счастье людей... состоит главным образом в богатстве, а богатство в труде*». Мы видим, что Монкретьен одним из первых стал развивать идеи популяционизма, утверждавшего, что рост населения ведет к увеличению благосостояния нации, поддерживает военную мощь государства, приумножает приток налогов и пошлин в казну.

Теория стоимости у Монкретьена еще не могла быть сформулирована, однако он подошел к пониманию **богатства как натурального продукта, создаваемого трудом**. Это позволяет нам поставить Антуана де Монкретьена между меркантилистами и экономистами классической школы политической экономии. «...*Богатство государства не просто зависит от его большой территории и не от изобилия населения, но состоит в том, чтобы не оставлять ни клочка земли невозделанной, а каждому дать работу по его способностям*». Монкретьен опередил на сто пятьдесят лет Джеймса Стюарта, который приблизительно то же говорил в 1767 г. в «Исследовании принципов политической экономии».

Монкретьен предвосхитил и некоторые другие идеи, получившие развитие в трудах выдающихся экономистов последующих столетий. Так, у него появляется взгляд на государственную систему как на живой организм, сравнение с которым активно используется, в частности, в трудах физиократов. Он имеет в виду «тесное соотношение между телами государств и телами животных». «*Животные управляются тремя способностями, дополняющими друг друга, которые врачи называют одушевленностью*».

Первая способность — растительная, которая сближает животных с деревьями и растениями и располагается в печени и крови. Эта способность питает тело и распространяется по всем членам кровью через вены. В государстве вместилищем этой способности являются земледельцы...

Вторая способность — способность чувствовать, которая находится в сердце, источнике естественной теплоты, и оттуда распространяется по всему телу по артериям. В государстве к этой способности относятся ремесленники и люди различных городских профессий.

Третья способность — животная — располагается в мозгу, где она управляет инстинктами и действиями и через нервные органы и их многочисленные ответвления дает движение всему организму. К этой последней способности могут, по множеству причин, относиться торговцы, живущие в гражданском обществе.

Благодаря этим трем сословиям, «трем душам» гражданского общества — земледельцам, ремесленникам, купцам — всякое государство кормится, защищается, поддерживается...»

Завершает этот абзац о важности и необходимости всех профессиональных выводов, что бесполезны и презренны только бездельники. Он признает всех людей равными перед желанием прибыли и трудом.

Вот иерархия видов деятельности, где мозгом, управляющим всем социальным телом, является **торговля**. Здесь Монкретьен вы-

ступает как истинный меркантилист. *«Торговля — главная цель различных ремесел. Это не только самый совершенный, даже изысканный вид деятельности в вопросах чести и прибыли, но это тот, что вызывает все остальные виды»*. Он приходит к пониманию, что средневековая модель самообеспечения, даже расширенная в масштабе королевства, теперь недействительна. Человек — социальное существо, следовательно, коммерческое. Торговля, говорит Монкретьен, не только товарообмен, она — перемещение, или миграция, людей и передача технологий. Отсюда значимость посредников (национальных или иностранных): брокеров, валютных менял, экспедиторов...

Для Монкретьена будущее связано, прежде всего, с морской торговлей и колониальной экспансией (его в этом убеждает голландский и английский опыт), так как, по мнению автора трактата, после Великого века Х. Колумба и Ф. Магеллана необходимо завоевывать (в мирном плане) пространство земного шара.

Он мечтает об одновременно победоносном и мирном будущем, которое может осуществиться только морским, коммерческим и колониальным расширением. Эту мысль можно назвать пророческой. Монкретьен опередил Ришелье и Кольбера, на практике более или менее успешно пытавшихся осуществить эту идею. Как показала дальнейшая история, в то время как Франция и Испания увязли в Тридцатилетней войне (1618–1648) и внутренних конфликтах, а позже «король-солнце» Людовик XIV пытался осуществить военную гегемонию на Европейском континенте, Англия и Голландия столкнулись в борьбе за господство на море, в техническом, экономическом, юридическом планах и только в последнюю очередь вооруженном. В результате победившая Великобритания приобрела на несколько столетий главенство в мировой политике и экономике, а Франция осталась далеко позади и заняла позицию догоняющей.

А. де Монкретьен в своем труде отмечает, что Франция больше не является только группой провинций, это единое целое с собственным национальным сознанием, а по отношению к иностранцу она — целый мир в уменьшенном виде. Это видение национального пространства абсолютно ново (по сравнению, например, с Жаном Боденом) и вполне соответствует предмету политической экономии. В трактате дается анализ внутренней торговли как более полезного вида этой деятельности, уточняются преимущества некоторой межрегиональной специализации, позволенной коммуникациями того времени.

Во второй главе трактата «Торговля» Монкретьен, конечно, наиболее отчетливо выступает как меркантилист. *«Иностранцы противопоставляют свои фабрики нашим и приводят к безработице нашу очень квалифицированную рабочую силу. Иностранцы бороздят моря, и мешают делать это нашим кораблям, душат наши колониальные предприятия, мешают освоению новых земель нашими соотечественниками, но не обременяют себя скромностью, приходя на нашу территорию брать наше добро и даже наших девушек!»* Вообще, когда Монкретьен говорит об иностранцах, он демонстрирует свою крайнюю неприязнь к ним.

По мнению автора, иностранцы (прежде всего испанцы, англичане и особенно голландцы) ведут политику, которая контрастирует с идеалом справедливости, и злоупотребляют доверием французских правителей, т.е. занимают вражескую позицию в мирное время, как будто идет война. Монкретьен испытывает ностальгию по временам Людовика Святого (1226–1270) и Филиппа Красивого (1285–1314), которые «совершали охоту на иностранцев»¹. Он напоминает принцип, что *«иностранец не должен иметь в государстве такие же права, как гражданин»*.

Торговый протекционизм — только один аспект французской глобальной протекционистской политики, которому угрожают исчезновением неправильные, с точки зрения Монкретьена, установления. Здесь мы видим меркантилистское понимание политической экономики как некоего комплекса рекомендаций правительству о вмешательстве в экономику для достижения торгового баланса, благоприятствующего увеличению доходов казны. Но французский автор выходит за эти рамки, его выводы гораздо оригинальнее.

Заслугой Монкретьена можно считать и то, что он затронул проблему взаимозависимости различных социальных слоев общества, их роли в экономике. Трактат изображает традиционное общество эпохи Старого Режима². Французы там классифицированы согласно трем «состояниям», трем «орденам»: духовенство, дворянство и третье сословие.

¹ В 1242 г. Людовик Святой велел задержать всех английских купцов, находившихся во Франции (См.: Альбер Гарро. Людовик Святой и его королевство. — М., Евразия, 2002).

² Старый Режим (l'Ancien Régime) — период сословной, а затем абсолютной монархии во Франции при правлении династий Валуа и Бурбонов с конца XV в. до 1789 г.

Монкретьен задается двойным вопросом: почетно ли для дворянина торговать и может ли купец надлежащим образом нести груз общественного долга? И автор отвечает себе: это зависит от эпохи, от обстоятельств и от местных обычаев... Вспомним, что он сам разnochинец, получивший баронство и губернаторство от монарха, а еще он был фабрикантом и дельцом...

Монкретьен провозглашает идеалом стабильность в стране, где каждый находит почетным выполнять свой общественный долг, получая присущее «вознаграждение должностного лица» и не захватывая «вознаграждение другого должностного лица». *«Правда, лучше всего, когда каждый живет на своем месте и хранит свой порядок».*

Он обличает систему продажи государственных должностей, которая появилась в начале XVI в., а при Генрихе IV стала пожизненной и наследственной: общественные ответственные должности не поручены «порядочным людям», а проданы «порядочным людям». Монкретьен предвидел негативные последствия подобной практики: громоздкий бюрократический аппарат, чиновники, заинтересованные не в исполнении госслужбы, а в ее использовании для набивания собственных карманов. Неэффективность и излишняя затратность административной власти послужили в дальнейшем одной из причин Великой французской революции.

Автор призывает правительство поощрять деятельность и инициативы внутри всех сословий. А на вершине каждого «ордена» стоит человек, с которым все они взаимодействуют и взаимосвязаны. Этот человек, созданный по образу Бога, «лейтенант Бога»¹, и ответственное лицо перед Богом, — **король**. Решение короля бесспорно. Персона короля неприкосновенна. Абсолютный монарх может делегировать части своей власти, но он не может ее разделить. Поэтому он один может устранить зло, разоблаченное Генеральными штатами (как уже отмечалось, А. Монкретьен живо переживал дебаты на собрании сословий 1614 г.). «Живой закон», король может в любой момент изменить существующий порядок². У него, конечно, верховная рука на правосудие, войну и мир. «Стар-

¹ Слово «лейтенант» (*lieu tenant* — занимающий место) появилось во французском языке в XV в. для обозначения офицера, заменяющего своего начальника во время его отсутствия или болезни. Военным званием оно стало лишь во второй половине XVII в. То есть Монкретьен использует это понятие в значении «наместник».

² Нужно заметить, что «существующий порядок», т.е. установления правительства и администрации, по-французски — «полис» («police»), греческое слово, имеющее общие корни с политикой.

ший сын Церкви» католической, он — также «отец» Церкви галликанской¹.

Но король должен взять на себя также ответственность за французскую экономику. Монкретьен настаивает на этом, так как обычно монархи прежде всего рассматривают отнюдь не проблемы управления экономикой, поскольку они не способствуют их славе. Правитель, по мнению автора, должен заботиться о снабжении рынков, о монополиях производств, о мостах и дорогах, о профессиональном обучении, об ассоциациях капиталов, о таможенных ставках, о торговых договорах...

Хороший король, хороший ответственный политик, — это «великий управляющий (*grand ménagier*)». Девятью годами ранее, в 1606 г., первый словарь, опубликованный во Франции, франко-латинский, составленный Жаном Нико², перевел словосочетание «*grand ménagier*» как «человек экономический» — «*homo œconomicus*».

Истина в последней инстанции во всех областях, абсолютный монарх вместе с тем не должен являться тираном. Монкретьен выделяет три тормоза, препятствующих превышению власти.

Первый тормоз — **королевское чувство справедливости**. Сущность власти короля состоит в том, чтобы быть объективным судьей между людьми, арбитром.

Второй тормоз — **королевское чувство набожности** (почитания Бога). Монкретьен вносит свою лепту в движение Контрреформации: у короля есть священное предназначение; он как приговоренный к распятию в его ужасной ответственности. *«Повелевать есть, скорее, долг, чем господство. Для блага и отдыха Ваших народов, Вы будете вынуждены отныне покидать Вас самих, наблюдать и работать ночь и день для общего спасения... забывать Вас самих для того, чтобы жить для других».*

Последний тормоз — **чувство меры**. У короля есть знания обо всем, чтобы правильно руководить; однако он не должен чересчур увлекаться какой-либо одной из своих функций. Например, ему

¹ Имеющая собственное самоуправление (чего не было у римско-католической) французско-католическая апостольская церковь. В отличие от англиканской не отделялась полностью от папской власти.

² Жан Вильман Нико (1530–1600) — французский посол в Португалии в 1559–1561 гг., привез во Францию табак и основал табачные плантации. В Париже ввел моду нюхать табак, что особенно полюбили делать королева Екатерина Медичи и Великий магистр мальтийского ордена, который способствовал распространению табака среди братии. От имени Нико произошло название, ставшее широко известным — никотин. Ж. Нико составил один из первых словарей французского языка, «*Thresor de la langue francoyse tant ancienne que moderne*» (опубликован в 1606 г.).

следует подключать правительство к управлению народным хозяйством; но пусть он воздержится от того, чтобы руководить государством как предприятием! Король Франции может, по примеру Елизаветы I Английской, принимать участие во внешней торговле. Но *«чтобы стать хорошим продавцом, он должен забыть быть королем!»* Почти белым стихом автор «Трактата» обозначает границу в прерогативах королевской власти. Будучи высшим судьей, король смягчает и регулирует инициативы одних и других, но он их не заменяет. Он — дирижер, он не является солистом.

Отказавшись от понятия общественного блага, которое согласовано в системе Аристотеля с действиями граждан, Монкретьен заменяет его на другой вид притяжения — взаимную «любовь», которую король несет своим подданным и которую они ему дают. Необходимо также соблюдать установленный порядок ценностей. В иерархию общественных ценностей монархия вводит воинскую славу и честь: *«Честь питает ремесла, а ремесла кормят людей»*.

Анализ «Трактата по политической экономии» Антуана де Монкретьена позволяет сделать следующие выводы.

А. де Монкретьен — человек своего времени, его волновали проблемы, актуальные для начала семнадцатого века. Но он по-новому их воспринимал и как бы встал между прошлым и будущим, предвосхитив некоторые идеи, получившие развитие в последующие эпохи.

Вписываясь на первый взгляд полностью в макроэкономическую модель камералистов и меркантилистов, Монкретьен, сам того не зная, дал название зарождающейся экономической науке, в большой степени базировавшейся на отрицании меркантилистских принципов. Как Ксенофонт придумал термин «экономика», но стал употреблять его и ввел в широкий оборот Аристотель, так и пионер французской экономической мысли интуитивно пришел к понятию «политическая экономия», не вкладывая в него того глубокого значения, которое оно приобрело через полтора столетия. Мы можем назвать это гениальной догадкой, озарением, в результате которого появившийся термин «политическая экономия» был подхвачен другими и стал жить своей жизнью.

Список литературы

1. Гарро А. Людовик Святой и его королевство. — М.: Евразия, 2002.
2. Монкретьен А. де // Большая Российская энциклопедия. Т. 21. — М., 2013.

3. *Монкретьен Антуан де* // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Сопред. редкол. Г. Г. Фетисов, А. Г. Худокормов. Т. 1. От зари цивилизации до капитализма / Отв. ред. Г. Г. Фетисов. — М., 2004. С. 161.
4. *Слудковская М. А., Розинская Н. А.* Развитие западной экономической мысли в социально-политическом контексте. — М., 2005.
5. *De Montchrestien A.* Трактé de l'œconomie politique. — Paris, 1889.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Garreau A.* Ljudovik Svjatoj i ego korolevstvo. — М.: Evrazija, 2002.
2. *Montchretien A. de* // Bol'shaja Rossijskaja jenciklopedija. Т. 21. — М., 2013.
3. *Montchretien Antoine de* // Mirovaja jekonomicheskaja mysl'. Skvoz' prizmu vekov. V 5 t. / Sopred. redkol. G. G. Fetisov, A. G. Hudokormov. Т. 1. Ot zari civilizacii do kapitalizma / Otv. red. G. G. Fetisov. — М., 2004.
4. *Sludkovskaya M. A., Rozinskaya N. A.* Razvitie zapadnoj jekonomicheskoj mysli v social'no-politicheskom kontekste. — М., 2005.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Р. Т. Зяблук¹,

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

Н. И. Титова²,

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: НЕОБХОДИМОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТЬ (обзор материалов круглого стола по неоиндустриализации экономики России)

В статье представлен обзор материалов расширенного заседания круглого стола по неоиндустриализации экономики России, проведенного проблемной группой «Воспроизводство и экономический рост» (рук. д.э.н., проф. В. Н. Черковец) совместно с Центром национальной экономической модели России (рук. д.э.н., проф. В. М. Кульков), Центром эффективности экономики и производительности труда (рук. д.э.н., проф. А. О. Вереникин) кафедры политической экономики экономического факультета МГУ. Обсуждение концентрировалось на проблеме неоиндустриализации российской экономики, создании системы автоматизированных машин, новом (технотронном) уровне производительных сил. Выяснялись адекватные новой технике формы организации и также формы собственности. Изменения такого рода означают переход к новой модели (системе) экономического развития, существенными чертами которой являются система вертикальной интеграции, межотраслевое взаимодействие на основе вертикально интегрированных цепочек производства добавленной стоимости, рост эффективности экономики и ее функционирование в соответствии с принципами гуманистического развития.

Ключевые слова: общественное воспроизводство, типы индустриального развития, неоиндустриальная техника, постиндустриальная техника, автоматизированные машины, вертикальная интеграция, закон вертикальной интеграции, межотраслевые цепочки производства добавленной стоимости, формы собственности.

¹ Зяблук Римма Трофимовна, д.э.н., профессор, старший научный сотрудник кафедры политической экономики экономического факультета.

² Титова Нина Ивановна, к.э.н., доцент кафедры политической экономики экономического факультета; e-mail: nititova@mail.ru

THE NEOINDUSTRIALIZATION OF RUSSIAN ECONOMY: NECESSITY AND POSSIBILITY (Review of the roundtable on neoindustrialization of Russian economy)

The article presents an overview of the extended session of the round table devoted to the problem of neoindustrialization of Russian economy conducted by the Problem group «Reproduction and economic growth» (leader doctor of Economics, Professor V. N. Cherkovets) in conjunction with the Center for national economic model of Russia (leader doctor of Economics, Professor V. M. Kulikov), Centre for economic performance and productive labour (leader doctor of Economics, Professor A. O. Verenikin) of the Department of political economy to Economic faculty of Moscow State University. The discussion was concentrated on the problem of neoindustrialization of the Russian economy, the creation of a system of automated machines, the new (technological) level of the productive forces. New and adequate technology forms of organization and forms of ownership were elaborated. Such changes indicate the transition to a new model (system) of economic development which essential features are a system of vertical integration, inter-industry interaction on the basis of vertically integrated chains of value added production, increasing the efficiency of the economy and its functioning in accordance with the principles of humanistic development.

Key words: social reproduction, types of industrial development, neo-industrial technology, post-industrial machinery, automated machines, vertical integration, the law of vertical integration, cross-industry chain of value added production, forms of property.

Проблемная группа «Воспроизводство и экономический рост» совместно с Центром национальной экономической модели России, Центром эффективности экономики и производительности труда кафедры политической экономики экономического факультета МГУ 23 июня и 6 октября 2015 г. провели расширенные заседания круглого стола, посвященные проблеме неоиндустриализации экономики России.

Открывая заседание, заслуженный деятель науки РСФСР, д.э.н., проф. В. Н. Черковец обратил внимание на то, что при обсуждении проблемы индустриализации экономики России университетские экономисты сталкиваются с необходимостью выяснения вопросов философии, методологии общей экономической теории, экономической истории и истории экономической мысли.

На современном этапе российская экономика не только *замедлила* свой рост, но вползла в полосу *кризиса*. И в этой ситуации идея неоиндустриализации приобрела как бы второе дыхание. «*Первое же дыхание*» идеи неоиндустриализации обозначилось ранее уже в связи с кризисом 2008—2010 гг. в публикациях журнала «Экономист». Вообще эта идея явилась, по сути, положительной реакцией в научных экономических кругах на очевидный факт *деиндустриализации* и «*деинтеграции*» российской экономики в первой половине 90-х гг., став ингредиентом парадигмы пришедшего из США понимания так называемой «*новой экономики*». Проблемная группа обсуждала в 2007 г. и приняла в 2008 г. проект «формулы новой экономики», куда включила в качестве базового элемента «*новый этап индустриализации страны*» [Черковец В. Н., 2008, 2014]. По мнению многих экономистов, современная мировая экономика даже в развитых странах пока не вышла за пределы эпохи «индустриального развития», развивается в основном на базе техники и технологий машинного производства, характеризуя «новую экономику» именно как *его* новый этап. Машинное производство еще далеко не решило в мировом масштабе и в России проблему вытеснения из производства примитивного и тяжелого ручного труда, особенно в сельском хозяйстве, где его доля еще в 80-х гг., по расчетам известных исследователей, доходила до 75%. Капитализм как определенный общественно-экономический строй еще не выполнил, рассматривая вопрос в общемировом плане, предначертанной ему исторической миссии, не подвел во всех странах машинную материально-техническую базу под все отрасли экономики, включая сельское хозяйство. Советская индустриализация в значительной мере решила для России эту проблему, но полного решения не дала. Нет оснований судить об уровне так называемого «постиндустриального» развития страны по таким «вторичным» показателям, как возрастание доли услуг в ВВП, доли ассигнований на социальную сферу из государственного бюджета и т.д. Такие показатели могут отражать как высокий, так и низкий уровень развития страны. На «первичные» показатели должен выводить анализ *коренных сдвигов в отношении людей к природе, т.е. в материальном производстве, и в характере труда, занятого в нем*. В орудиях, средствах труда и технологиях — главный пункт качественных изменений в производительных силах. Глубокие перевороты в этой сфере имеют, видимо, ранг революций, как в производительных силах, так и в общественно-экономическом строе. Перемены в способе производства могут быть и частичными, имеющими «ранг» стадии, этапа в его эволюции. Таков, очевидно, характер

минувшего с середины прошлого века «отрезка» пока не завершенной современной НТР. И это дает основание для объяснения факта сохранения капиталистической формации на Земле: капитализм адекватен индустриальной материально-технической базе производства. Это и глубинная причина трагедии, которой завершился первый опыт социалистического общества в СССР. Современная экономика — тем более российская — продолжает оставаться преимущественно индустриальной. Именно индустриальный базис является фундаментальной основой современного развития отдельных инноваций, таких как новейшие информационные системы, биотехнологии и нанотехнологии.

Переход России к новому ближайшему неоиндустриальному этапу экономического развития предполагает, конечно, учет высших мировых достижений научно-технического прогресса в соединении с национальной конкретно-исторической спецификой страны, ее экономики и особенностями ее современных проблем. Первая проблема состоит в том, что курс на модернизацию российской экономики провозглашен после 15–17-летнего перерыва в инновационном процессе. Поэтому ориентирами новой индустриализации должны объективно служить новейшие результаты, которые получены мировой наукой и техникой за прошедшие годы, «перешагивая» промежуточные ступени. *Другая проблема* состоит в том, что перед государственной инвестиционно-инновационной политикой стоит *задача полного завершения «восстановительного» периода, компенсации огромных потерь, понесенных в годы перестройки и особенно реформ 90-х гг., в результате тяжелейшего трансформационного кризиса 90-х гг., приведшего к невиданному до сих пор спаду производства, гибели многих крупнейших предприятий, упадку целых отраслей промышленности и сельского хозяйства, к снижению жизненного уровня огромной части населения.* До сих пор последствия этого кризиса не преодолены. *Третья проблема* неоиндустриализации — в *преодолении однобокой сырьевой ориентации экономики*, быстрого восстановления и дальнейшего роста обрабатывающей промышленности. Исходя из этого, полагает В. Н. Черковец, концепция социально-экономического развития России не только на ближайшую, но и на более дальнюю перспективу должна включить решение всех этих проблем в *триединстве* их взаимосвязи.

В осуществлении такой многоаспектной целевой задачи новая индустриализация играет, несомненно, ключевую роль. Вместе с тем нельзя обойти вопрос о мерах обеспечения экономической политикой самой новой ступени индустриального возрождения страны

к новым высотам ее материально-технологического развития, адекватно этому формированию модели (системы) ее социально-экономического развития и движущих сил дальнейшего индустриального прогресса. В связи с этим мы не можем обойти вопрос об эффективности существующей в России системы экономических и институциональных отношений. Насколько эффективно работают ее механизмы в данном направлении и что нужно сделать в ее упреждающих изменениях, чтобы стимулировать неоиндустриальный процесс, — таков центральный вопрос сегодня в данной области.

Разумеется, мы не можем обойти и проблему *импортозамещения*, поскольку без ее решения сегодня наша страна после разрушения промышленного производства *средств труда* (машин и оборудования для всех отраслей национального хозяйства) не в состоянии собственными силами в ближайшее время обеспечить удовлетворение производственных и непроизводственных потребностей в *вещественных благах*, обновление и расширение *основного капитала*.

Доклад «От экспортно-сырьевой модели к неоиндустриальной экономической системе» сделал главный редактор журнала «Экономист» *д.э.н., проф. С. С. Губанов*. Исходный пункт доклада заключается в обосновании необходимости замены экспортно-сырьевой модели неоиндустриальной экономической системой, адекватной задачам и вызовам наукоемкой и технотронной индустриализации России. Основное положение доклада посвящено характеристике содержания **неоиндустриальной экономической системы**, качественной определенности ее технической базы и вертикальной интеграции как объективно необходимой формы экономических связей. Такая система функционирует как система интегрированного и суверенного общественного воспроизводства, а не дезинтегрированного и компрадорского.

Экспортно-сырьевая модель России, отметил докладчик, суть компрадорская и в корне расходится со стратегическими и суверенными интересами нашей страны. Экспортно-сырьевой рост относится к категории *роста без развития*, поскольку генерируется инфляцией нефтедоллара и означает сокращение национального богатства. Лишь ретролибералы занимаются апологией экспортно-сырьевой модели со ссылкой на умозрительные «постиндустриальные ценности», несмотря на очевидный факт автономной рецессии в России. В этом стане различаются позиции рыночного фидеизма (А. Кудрин, Е. Гурвич и др.), уравновешенного конформизма (В. Мау, А. Улюкаев и др.), адаптивного конформизма (Б. Титов, Я. Миркин и др.). Различия их моделей не существенны, ибо все

они оставляют критическую внешнюю зависимость России от сырьевого экспорта. Неожиданную для них автономную рецессию ретролибералы вообще не связывают ни с экспортно-сырьевой моделью, ни с острым системным кризисом, переживаемым сейчас Россией. По их мнению, крах терпит «экономика спроса», а выходом является возврат к «экономике предложения» образца лихих 1990-х гг. при дерегулировании и полном безучастии государства. Играя на допущенном падении экономики и трудностях по сбалансированию государственного бюджета, ретролибералы утверждают, что осталось одно из двух: либо административные методы и мобилизация, либо экономические методы и «либерализация». Чем сложнее социально-экономическая ситуация, тем сильнее проявляется феномен политизации и радикализации сторонников «экономики предложения». Российские либералы служат интересам компрадорского капитала. Их теоретическая позиция и практическая деятельность полностью противоречат базисным интересам России и категорически неприемлемы.

Неоиндустриальная парадигма, обратил внимание С. С. Губанов, является конкретно-исторической формой классической парадигмы способа производства. Ее основной тезис заключается в переходе к исторически новой для России экономической системе — системе вертикально интегрированного типа, к системе межотраслевого взаимодействия на основе вертикально интегрированных цепочек производства добавленной стоимости, или системе «экономики ТНК» (отечественных). Понятие «экономическая система» обладает не только содержательной определенностью, но и тем преимуществом, что выражает согласованность классической экономической теории с общей теорией систем Л. Берталанфи [Bertalanffy L., 1950]. Основным для исследователя является вопрос о внутренних источниках и внутренней движущей силе социально-экономического развития страны, а также о магистральной траектории, поддерживаемой действием спроектированной, организованной и регулируемой системы воспроизводства. Существенно то, что имеется возможность выражения закономерностей процесса воспроизводства посредством математической формализации и качественного решения аналитических функций. Общая теория систем задает свои необходимые и обязательные условия системного подхода. Но для классической экономической теории их еще недостаточно. Для нее принципиально выявление и эмпирическое прослеживание конкретной причинно-следственной связи, итог которой воплощается в наблюдаемом типе воспроизводственной динамики.

Основой системы общественного воспроизводства выступает определенная форма собственности. Системный кризис обнаруживает кризис господствующей формы собственности. Первоисточник всего множества жгучих проблем и трудностей, переживаемых сейчас Россией, подчеркнул докладчик, заключается именно в системном кризисе как **кризисе системы собственности и присвоения**. Системный кризис, и в том его сущность, всегда относится к командным высотам экономики, указывая на то, что они находятся не в тех классовых или внутриклассовых руках. Именно такого рода кризис изначально испытывает пореформенная Россия, и сейчас он выступил в свою финальную фазу, приняв форму автономной рецессии.

В форме автономной рецессии, полагает С. С. Губанов, наружу выступил кризис олигархически-компрадорской собственности, объективно несовместимой с законами современной эпохи. В частности, с общеисторическим законом замещения трудоемкого производства наукоемким и машиноемким, т.е. с законом прогресса производительных сил, а также **стадиально-специфическим законом вертикальной интеграции труда и собственности**, т.е. с законом прогресса современной экономической системы.

Закон вертикальной интеграции состоит в том, что системная **скорость воспроизводства совокупного производительного капитала достигает максимума тогда и только тогда, когда рентабельность промежуточного производства равна нулю**. Действует он как закон организации и функционирования межотраслевых цепочек производства добавленной стоимости — национальных и транснациональных. Его можно считать законом межотраслевого взаимодействия, законом «экономики ТНК» или законом цепочек добавленной стоимости. Проверка на опровержимость подтвердила его истинность. Он доказан строго математически, эмпирически, статистически и аналитически, а потому равносильен главной теореме социально-экономического прогресса в условиях современной эпохи [Губанов С., 1998]. Госкорпорации без вертикальной интеграции, без системы и цепочек межотраслевого взаимодействия функционируют в открытом противоречии с требованиями закона системной прогрессивности и эффективности. В этом причина неэффективности нынешних госкорпораций. С точки зрения закона вертикальной интеграции это корпорации лишь по названию, а не по экономическому содержанию, т.е. псевдокорпорации.

Под новой индустриализацией, отметил докладчик, понимается исторически закономерный процесс развития производительных сил, который разворачивается после завершения в основном первой

фазы индустриализации — электрификации. Он представляет собой вторую фазу индустриализации, т.е. автоматизацию и компьютеризацию производственного аппарата. Благодаря компьютеризации автоматизированной становится не только рабочая машина, но и управляющая, а производительные силы принимают форму технотронной триады: работник — ЭВМ — автоматизированные средства производства. Социально-экономическая цель новой индустриализации заключается в создании народно-хозяйственной системы автоматизированных машин, функционирующей в соответствии с принципами и началами прогрессивного и гуманистического развития: трудосбережения; вертикальной интеграции; межотраслевых цепочек производства добавленной стоимости, выстроенных в соответствии с законом вертикальной интеграции, который требует нулевой или близкой к нулю рентабельности промежуточных звеньев; «точно вовремя»; безлюдности; безотходности; рециркуляции ресурсов; постнефтяной энергетики; единства научно-технического прогресса (НТП) и прогресса экономической системы; инклюзивного планирования или консенсус-планирования; воспроизводства человека и здоровой окружающей среды.

Качественной мерой новой индустриализации, продолжил далее докладчик, выступает прогрессивное изменение характера труда и структуры занятости, сопровождаемое сокращением доли физического труда и увеличением доли умственного, становлением интеллектуального труда как преобладающего. Количественной мерой новой индустриализации служит удельный вес автоматизированных рабочих мест в народном хозяйстве, прежде всего — в материальном производстве. Базисным продуктом новой индустриализации являются микропроцессоры и микропроцессорные устройства. Исторически поворот к ней начался с микропроцессорной революции в 1970-х гг. Непосредственный результат новой индустриализации состоит в достижении технотронного уровня развития производительных сил, основанного на технотронной триаде: совокупный работник — ЭВМ — автоматизированные средства производства.

Неоиндустриальная эпоха, полагает С. С. Губанов, суть не что иное, как эпоха становления нового общества, в экономической системе которого доминирует социальный капитал, функционирующий в соответствии с законом вертикальной интеграции и законом воспроизводства человека, а не прибыли. Вместе с новой индустриализацией человечество вплотную подходит сейчас к эпохе первичной социализации производительных сил и общественного

воспроизводства, и социализации не внеэкономической, а именно и больше всего экономической, т.е. не формальной, а реальной.

В отношениях собственности первоочередным приоритетом, по мнению докладчика, является устранение компрадорского характера всех форм собственности, не исключая государственную, которая в условиях экспортно-сырьевой модели объективно даже более компрадорская, чем частная. Но это вовсе не значит, что для того, чтобы ликвидировать компрадорский характер государственной формы собственности, нужно ликвидировать саму эту форму. Вторым приоритет заключается в признании иерархии многоукладных форм собственности. Она должна быть структурированной и упорядоченной. Третий приоритет состоит в решении вопроса о ведущей форме собственности, которая структурирует всю многоукладную иерархию и делает ее фундаментально устойчивой. Согласно неоиндустриальной парадигме, этот принципиальный вопрос решается в пользу вертикально интегрированной формы собственности, или короче — интегральной, конвергентной, корпоративной.

Включенный в проектируемые вертикально интегрированные цепочки воспроизводства наукоемкой конечной продукции, компрадорский капитал, подчеркнул докладчик, растворится в промышленном капитале, окажется связанным уже не с промежуточным производством, а с конечным. Тогда уже не будет возможности извлекать прибыль из промежуточного, добывающего сектора. Крупные отечественные корпорации позволяют исключить опустошительную для страны схему толлинга. Ведь при такой схеме центры издержек оставляются в России, а центры прибыли выносятся в офшоры и промышленно развитые страны, вследствие чего наше хозяйство испытывает инвестиционный голод и страдает от низкой эффективности капитальных вложений. Благодаря вертикальной интеграции воспроизводства уровень окупаемости капитальных вложений возрастет многократно по сравнению с текущим.

В заключение С. С. Губанов отметил, что целесообразно организовать разработку *долгосрочной стратегии новой индустриализации России*. К этой работе следовало бы подключить все научно-экономическое сообщество страны. Разработку долгосрочной стратегии новой индустриализации России можно совместить с разработкой «Стратегии-2030».

Р. Т. Зяблюк (д.э.н., профессор) поддержала позицию докладчика об автоматизированных машинах как новом уровне производительных сил, развитие которого традиционные индустриальной системе механизмы обеспечить не в состоянии. Машины и оборудование

такого рода почти полностью экспортируются. Именно здесь сосредоточена технологическая зависимость нашей страны и наиболее трудное, центральное звено импортозамещения. Развитие автоматизированных комплексов и робототехники, электронного машиностроения, по мнению выступающей, является главным приоритетом государственной политики. Однако традиционная система трехзвенных машин пока во многих отраслях остается эффективной. Поэтому наряду с новой техникой необходимо создавать стимулы и рычаги управления по обновлению такой техники в государственном и частном секторах. Наиболее доступно в текущих условиях увеличение загрузки имеющихся производственных мощностей, используемых в среднем на 60%, а иногда на 2%. Но и это требует существенных изменений, прежде всего в сфере финансов. Ибо для этого необходимо увеличить спрос на продукцию такого рода, снизить ставки по кредитам, что, в свою очередь, предполагает серьезные институциональные и правовые изменения этой сферы.

Комплексному характеру модернизации технической базы российской экономики, отметила Р. Т. Зяблук, соответствуют разнородные социальные отношения субъектов экономики, разные формы собственности и разные механизмы координации их деятельности. Однако сбалансированное развитие экономики можно обеспечить посредством ее организации как единого воспроизводственного комплекса. Осуществить это может лишь экономическая политика государства. Доминирующая роль новой техники как стратегического направления НТП определяет приоритет государственного регулирования экономики, необходимость направленности частного бизнеса на решение общенациональных задач.

В. М. Кульков (д.э.н., профессор) считает, что «новая индустриализация» приобретает широкий интегральный формат, включая в себя и реиндустриализацию, и неоиндустриализацию, и опережающее развитие. В другом терминологическом ряду это выглядит как соотношение процессов возрождения, модернизации и «сверхмодернизации» экономики. И, наконец, в следующем, более конкретном ряду, касающемся долгосрочной экономической политики, это предстает как сочетание трех стратегий: восстановления, динамического намерстывания и лидерства. Современные мировые реалии показывают, по мнению В. М. Кулькова, что индустриализм обладает огромным потенциалом, способностью к внутренним изменениям и выходу на новые этапы. При количественном преобладании сферы услуг в структуре ВВП развитых стран их экономики продолжают оставаться по технологическим основам преимуще-

ственно индустриальными. В основе многих новых достижений лежат изменения в самом индустриальном базисе или сопряженные с ними, а за «постиндустриализм» часто выдается то, что можно считать новым этапом индустриального общества.

Внимание участников дискуссии выступающий привлек к идее третьей индустриальной революции и к целому ряду других характеристик позиционирования новой индустриализации [Кульков В. М., 2014].

Б. П. Плышевский (*д.э.н., профессор*) отметил, что идея новой индустриализации противоречит в теоретическом плане общей концепции рыночных реформ и стратегии их проведения. Реформы показали, что либерализм в действии реально привел к деиндустриализации российской экономики. Выдвинутые в последнее время уточнения общей либеральной доктрины вряд ли способны выполнить задачу создания эффективного рыночного механизма развития экономики и развертывания новой индустриализации. Список теоретических новелл либералов относительно модели дальнейшего развития экономики и путей продолжения реформ, по мнению выступающего, может быть расширен. Три либеральные позиции, названные в докладе, следует дополнить. К четвертой новелле либералов, обратил внимание выступающий, относится их отказ от политики поддержания и расширения занятости и курс на увеличение безработицы. В выступлении Президента на Санкт-Петербургском экономическом форуме названы параметры, необходимые для выхода экономики из кризиса: рост объема ВВП не менее 3,5% в год при повышении производительности труда на 5,0% в год; это предполагает годовое уменьшение занятости на 1,6%. Об авторстве цифр не сообщено, но скорее всего это творчество Минэкономки, явно не укладывающееся даже в стандартные рецепты макроэкономики, которых пытаются придерживаться самые ортодоксальные либералы стран Запада. Они избегают выдвигать в своих программах меры, вызывающие рост безработицы.

Пятая новелла либералов относится к ложному, по мнению выступающего, утверждению министра финансов А. Силуанова, о том, что темпы роста ВВП изменяются в обратной пропорции к доле в номинальном его объеме доходов государственного бюджета. Данные международной статистики указанной зависимости не подтверждают. «Новая» либеральная концепция реформ идею «структурных реформ» смещает в область институциональных изменений, в банковский сектор как альтернативу неоиндустриальному развитию. Она реанимирует обветшавшую антисоциальную

концепцию рыночных реформ девяностых годов, когда практически все издержки их проведения были перенесены на население, которое живет на заработную плату и пенсии.

П. А. Покрыган (*д.э.н., профессор*) в своем выступлении отметил, что неоиндустриализация в России может осуществляться только на уровне отдельных наиболее крупных игроков на экономическом поле: монополий и государства. Олигархам, а также крупным и средним капиталистам неоиндустриализация не нужна, так как внедрение технических новшеств, предполагающих получение избыточной прибавочной стоимости, потребует существенных издержек. Лавочникам и мелким предпринимателям неоиндустриализация также не нужна, поскольку создание крупного машинного производства во всех отраслях производства подрывает условия их существования. Не получит неоиндустриализация всеобщей поддержки и со стороны пролетариата, так как она приводит к массовому высвобождению рабочих. Внешнему капиталистическому окружению не нужен новый конкурент на мировом рынке. Поэтому в отношении политики неоиндустриализации будет применяться весь арсенал средств, препятствующих усилению России.

Если заказ на неоиндустриализацию, сделал вывод выступающий, будет продиктован экономическими законами, тогда она неизбежно будет проводиться представителями крупного капитала, поскольку это будет условием его выживания. Если же заказ поступит со стороны угроз существования государства, то индустриализацией будет заниматься государство. Но тогда конфликт между государством и олигархами неизбежен.

Е. В. Красникова (*к.э.н., доцент*) обратила внимание на причины торможения официально объявленного в начале века курса на модернизацию. Инвестиционная политика государства оказалась неэффективной. Инновационная эффективность госкорпораций весьма невысокая. Отсюда вытекает, по мнению выступающей, адекватное ситуации поведение частного бизнеса, исключающее инновационное обновление производства: уход в тень, вывоз капитала за рубеж с катастрофическими последствиями для национальной экономики. Необходимо адаптировать к российским условиям опыт ускоренной инновационной индустриализации в КНР, а также Руководство по инвестиционной политике ОЭСР (PFI), в разработку которого участвовала Россия. Его первая редакция вышла в 2006 г., новая версия — в 2015 г. Использование этого документа, подчеркнула выступающая, могло бы оказаться успешным и в нашей стране.

Теняков И. М. (*к.э.н., доцент*) отметил, что структурные диспропорции, возникшие в период 1990-х гг., не преодолены до сих пор. Неравномерный рост производства в основных отраслях промышленности в 2000-е гг. не устранил дисбалансы воспроизводства. По критерию достижения уровня выпуска 1991 г. в настоящее время можно выделить четыре группы отраслей. К отраслям первой группы, чьи показатели составляли в 2014 г. 20–30% от уровня 1991 г., относится легкая промышленность. Вторую группу отраслей (50–70% от уровня 1991 г.) составляют деревообработка, производство неметаллических минеральных продуктов, производство транспортных средств и оборудования, а также производство машин и оборудования. К третьей группе отраслей (90–110% от уровня 1991 г.) относятся производство нефтепродуктов, металлургия, химическое производство, пищевая промышленность. И, наконец, к четвертой группе отраслей, чьи показатели в 2014 г. составили свыше 110% от уровня 1990 г., относятся производство резиновых и пластмассовых изделий, целлюлозно-бумажная, издательская и полиграфическая деятельность, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования. По мнению выступающего, необходима комплексная промышленная политика, которая позволит преодолеть последствия деиндустриализации и диспропорции в промышленности.

А. М. Белянова (*к.э.н., доцент*) отметила, что в докладе С. С. Губанова были поставлены вопросы новой индустриализации экономики и изменения хозяйственного механизма таких масштабов, что это означает переход к новой модели экономического развития России. Это судьбоносные изменения. Однако без них невозможно преодолеть сырьевую привязку страны к мировому рынку. Для осуществления новой индустриализации требуются весьма серьезные капиталовложения. Ясно, что частный сектор не в состоянии решить эту задачу. Никакая приватизация здесь не поможет, напротив, лишь усугубит стоящие перед страной проблемы. Для технической модернизации требуется, по мнению выступающей, мобилизация ресурсов страны, что способно обеспечить только государство. Перспективными в этом направлении могут стать различные формы планирования, прогнозирования, программирования, предусмотренные Федеральным законом «О стратегическом планировании в РФ», позволяющие концентрировать ресурсы для достижения общегосударственных целей.

В заключительном слове **В. Н. Черковец** отметил следующее.

Кризис российской экономики в текущем году постоянно углублялся, и нет признаков его ослабления. Санкции западных стран являются сильным фактором снижения роста российской экономики. Но причина отрицательной динамики лежит в самой России. Вследствие приватизации важнейших отраслей группы «А» и группы «Б» промышленности процесс общенационального воспроизводства оказался деформированным, привязанным к импорту. Экспорт преимущественно сырьевых продуктов поставил Россию в крайне зависимое положение от мировых цен на нефть и газ. Отсюда и прямая зависимость от западных финансовых и экономических кризисов. Поэтому курс на импортозамещение был объективно необходим с самого начала разрушения СССР. Принятие официального курса на неоиндустриализацию было бы, без преувеличения, судьбоносным решением для страны. Но это предполагает введение в практику системы стратегического планирования, разработку комплексной адресной программы, создание инвестиционного фонда. Пока же практических действий в этом направлении не видно.

Важнейшей составляющей такой программы должна стать острейшая проблема устранения *глубокого неравенства в доходах* низших и высших слоев населения, не имеющего аналога в развитых капиталистических странах и создающего почву для конфликтов между разными социальными слоями страны. Нельзя закрыть глаза на очевидные факты воспроизведения российским капитализмом открытых еще К. Марксом процессов *относительного и абсолютного обнищания работников наемного труда*. Неоклассика с ее либеральной идеологией всегда обходила эту проблему, а если и затрагивала, то в порядке опровержения теории Маркса со ссылками на то, что со времени XIX в. класс наемного труда значительно повысил свое благосостояние и избавился от нищеты. Этой идеологии следуют и наши либеральные и нелиберальные экономисты. Но если заработная плата работников не растет, а цены на основные виды потребляемых ими товаров и услуг лезут в гору, то как прикажете понимать состояние их уровня жизни? Если к 20 октября 2015 г. индекс потребительских цен, сообщает правительственная «Российская газета» (30 октября 2015, № 246 /6817/), составил 15,6%, то налицо снижение реальной заработной платы у подавляющей части населения, получающей доходы от собственного труда и расходующего их в основном на продукты питания. Что касается относительного обнищания нижней группы населения, то на фоне только публикуемых возмутительно астрономических доходов олигархической верхушки капиталистов очевидность его не требует ника-

ких доказательств. Поразительно то, что в этой верхушке находятся руководители и члены правлений корпораций, в уставном капитале которых преобладает доля государства, являющегося, таким образом, их фактическим собственником. Но вместо того, чтобы найти рычаги государственно-правового регулирования разрывов в доходах, доходящих по официальной версии до 16 раз, правительство ограничивается лишь публикациями данных зарубежного «Форбс», позорящих нынешнее российское жизнеустройство. К сожалению, интересные социологические исследования российских ученых «стесняются» прибегать к понятиям «абсолютное и относительное обнищание», «классовая структура общества», ограничиваясь невнятным понятием «средний класс» и избегая деления общества на классы по критерию собственности на средства производства и их положению в системе общественного производства. Нельзя не замечать, что вопросы собственности и благосостояния в рыночно-капиталистической системе не отделены друг от друга, как, впрочем, от проблем измерения эффективности общественного производства и экономического роста, если оно ведется в условиях социального государства. Как известно, международная комиссия под руководством нобелевского лауреата Дж. Стиглица резко поставила вопрос об оценке ВВП с позиций обеспечения благосостояния, повышения уровня и качества жизни. Этим социальным критерием должно определяться и новое качество экономического роста. Названный социальный критерий может быть вменен в комплексную программу перехода к новой экономической модели, связав единым гуманитарным узлом ее различные аспекты.

Вопрос же о конкретной мере такого социального критерия требует, судя по разногласиям на этот счет в литературе и в нашей проблемной группе, дальнейшего исследования. По мнению же В. Н. Черковца, новое качество экономического роста есть сложная функция от нового качества факторов производства, определяющих интенсивный экономический рост со стороны производительных сил. Со стороны же производственных отношений сдвиги в производительных силах, в структуре экономики непосредственно связываются с ростом благосостояния всего народа, с устранением глубокого неравенства в доходах разных социальных групп. Отсюда и прямой переход к социально-экономической эффективности, когда производительность труда как основание эффективности производства, экономия прошлого и живого труда как более полное выражение последней соотносятся с ростом *интегрального фонда потребления (предметы потребления, непроемчивое накопление*

и услуги) в расчете на душу населения. Такой индикатор, с его точки зрения, более социально ориентирован, чем ВВП или национальный доход. Он может лечь в основу *целеполагания стратегического планирования* как важнейший элемент комплексного регулирования социальным государством экономической системы.

К сожалению, полагает В. Н. Черковец, вопросы о принципах построения и особенностях экономической системы с российской спецификой, что востребовано и темами кафедральных исследований, пока не привлекли достаточного внимания научного сообщества и участников нашего круглого стола. Вместе с тем в ученых кругах, не исключая и авторов нашей кафедры и проблемной группы, возникла искусственно раздутая разногласия, как считает В. Н. Черковец, по поводу соотношения понятий «экономическое развитие» и «экономический рост», «экономический рост» и «расширенное воспроизводство». Между тем развитие включает в себя и рост, а рост какого-то организма есть также и определенное его развитие. Расширенное воспроизводство выражается в росте производства как своим результатом. Не следует, конечно, отождествлять определенную *теорию* экономического роста с экономическим ростом как *реальным* процессом. По самому понятию экономики, экономического развития, а также процесса экономического развития существует принципиальный разброс мнений. Однако в любом случае экономическое развитие и экономический рост выражаются в количественных и качественных изменениях, и задача состоит в том, чтобы соотнести эти изменения как по объему, так и по содержанию. Разработку названных вопросов с выходом на общую концепцию, которую можно было бы предложить кафедре политической экономии и более широкой научной общественности, следует предусмотреть в указанной выше будущей работе проблемной группы.

На заседании круглого стола также выступили *к.э.н., доцент* В. А. Бирюков, *к.э.н., доцент* А. А. Деленя, *к.э.н., доцент* А. И. Московский, *к.э.н., с.н.с.* А. К. Рассадина, *к.э.н., доцент* Н. И. Титова.

Список литературы

1. Губанов С. С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция // Экономист 2008. № 9.
2. Кульков В. М. О позиционировании новой индустриализации // Экономист. 2014. № 10.
3. Черковец В. Н. Особенности нового этапа инновационного развития России // Экономист. 2008. № 12.

4. *Черковец В. Н.* Размышления о прошлом и настоящем. — М.: РГ-пресс, 2014. С. 101–103.
5. Ludwig von Bertalanffy. An Outline of General System Theory // The British Journal for the Philosophy of Science. 1950. Vol. 1. No. 2.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Gubanov S. S.* Neoindustrializacija pljus vertikal'naja integracija // Jekonomist 2008. № 9.
2. *Kul'kov V. M.* O pozicionirovanii novoj industrializacii // Jekonomist. 2014. № 10.
3. *Cherkovec V. N.* Osobennosti novogo jetapa innovacionnogo razvitija Rossii // Jekonomist. 2008. № 12.
4. *Cherkovec V. N.* Razмышlenija o proshlom i nastojashhem. — М.: RG-press, 2014. S. 101–103.

Требования к статьям, принимаемым к публикации в журнале «Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика»

Материал, предлагаемый для публикации, должен являться оригинальным, не публиковавшимся ранее в других научных изданиях, соответствовать профилю и научному уровню журнала. Решение о тематическом несоответствии может быть принято редколлегией без специального рецензирования и обоснования причин.

Подача статьи осуществляется в электронном виде на адрес электронной почты редакции: econeditor@econ.msu.ru.

Оформление статьи

Статья должна быть представлена на русском языке в виде файла в формате MS Word (.doc или .docx) стандартным шрифтом Times New Roman (12 пт.) с полуторным межстрочным интервалом.

Файл с текстом статьи *не должен* содержать сведений об авторе или элементов текста, позволяющих идентифицировать авторство. Сведения об авторах отправляются отдельным файлом (см. ниже).

Объем статьи

Рекомендуемый объем статьи — от 30 тыс. до 45 тыс. знаков (с пробелами).

Структура статьи

Статья должна начинаться с названия (не более 10 слов), аннотации (100–150 слов) и ключевых слов (не более 8) на русском и английском языках. В аннотации должны быть указаны предмет и цель работы, методология, основные результаты исследования, область их применения, выводы. Несоответствие между русскоязычной и англоязычной аннотацией не допускается.

Структура основной части статьи должна строиться по принятым в международном сообществе стандартам: введение (постановка проблемы по актуальной теме, цели и задачи, четкое описание структуры статьи), основная часть (обзор релевантных научных источников, описание методологии, результаты исследования и их анализ), заключение (выводы, направления дальнейших исследований), список литературы.

Сведения об авторах

К статье необходимо *отдельным файлом* приложить сведения об авторе (авторах):

- полные фамилия, имя и отчество, основное место работы (учебы), занимаемая должность;
- полный почтовый адрес основного места работы (учебы);
- ученая степень, звание;
- контактный телефон и адрес электронной почты.

Все указанные сведения об авторе (авторах) должны быть представлены на русском и английском языках.

Список литературы

Список литературы должен содержать библиографические сведения обо всех публикациях, упоминаемых в статье, и не содержать указаний на работы, на которые в тексте нет ссылок. В списке литературы помещаются сначала публикации на русском языке (в алфавитном порядке), затем публикации на языках, основанных на латинском алфавите (также в алфавитном порядке). Дополнительно должен прилагаться список русскоязычных источников в романском алфавите (транслитерация). Программой транслитерации русского текста в латиницу можно воспользоваться на сайте <http://www.translit.ru>

Оформление ссылок

Ссылки на список литературы даются в тексте в следующем виде: [Oliver,1980], [Porter, 1994, p. 45], [Иванов, 2001, с. 20], [Porter, 1994; Иванов, 2001], [Porter, Yansen, 1991b; Иванов, 1991]. Ссылки на работы трех и более авторов даются в сокращенном виде: [Гуриев и др., 2002] или [Bevan et al., 2001]. Ссылки на статистические сборники, отчеты, сборники сведений и т.п. даются в виде: [Статистика акционерного дела..., 1898, с. 20], [Статистические сведения..., 1963], [Устав..., 1992, с. 30].

Все данные должны иметь сноски на источник их получения, таблицы должны быть озаглавлены. Ответственность за использование данных, не предназначенных для открытых публикаций, несут в соответствии с законодательством РФ авторы статей.

Статьи, соответствующие указанным требованиям, регистрируются, им присваивается регистрационный номер (сообщается по электронной почте). Все статьи проходят процедуру двойного «слепого» рецензирования.

Отклоненные статьи не возвращаются авторам. В случае отказа в публикации автору статьи направляется мотивированный отказ, основанный на результатах рецензирования. По запросам авторов рукописей и экспертных советов ВАК редакция предоставляет соответствующие рецензии на статью без указания имен рецензентов.

Автор дает согласие на воспроизведение статьи на безвозмездной основе в Интернете.

Журнал является открытым — любой автор, независимо от гражданства, места работы и наличия ученой степени, имеет возможность опубликовать статью при соблюдении требований редакции.

Выплата гонорара за публикации не предусматривается. Плата за публикацию рукописей не взимается.

Адрес редколлегии: Москва, Ленинские горы, МГУ, 3-й учебный корпус, экономический факультет, ком. 326. **Электронная почта:** econeditor@econ.msu.ru