

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М.В. Ломоносова
Экономический факультет
Кафедра политической экономии



Экономическая система современной России: пути и цели развития

Монография

Под редакцией А.А. Пороховского

Москва
2015

УДК 332.122
ББК 65.9(2Рос)
Э40

Р е ц е н з е н т ы

Д.Е. Сорокин, д.э.н., профессор, член-корреспондент РАН,
проректор Финансового университета при Правительстве РФ;
Ю.М. Осипов, д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ,
руководитель Центра общественных наук МГУ имени М.В. Ломоносова

П о д о б щ е й р е д а к ц и е й

А.А. Пороховского, д.э.н., профессора, Заслуженного деятеля науки РФ,
завкафедрой политической экономии экономического факультета
МГУ имени М.В. Ломоносова

Р е д а к ц и о н н а я к о л л е г и я :

Проф. *Хубиев К.А.* (руководитель), доценты *Брялина Г.И.*, *Титова Н.И.*,
в.н.с. *Волошин Д.И.*, с.н.с. *Лутовинов А.Е.*
Компьютерная верстка – *Куриленко Ж.Ф.*, *Фомина В.С.*

Э40 Экономическая система современной России: пути и цели развития: Монография / Под ред. А.А. Пороховского (Электронное издание). – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2015. – 896 с.

ISBN 978-5-906783-00-4

Монография подготовлена по материалам международной научной конференции «Экономическая система современной России: пути и цели развития», которая состоялась на экономическом факультете МГУ 19 ноября 2014 г. и была посвящена 210-летию кафедры политической экономии.

В связи с явными признаками системного ухудшения состояния экономики России в монографии преобладает критический анализ и оценка как сложившейся экономической модели, так и реализуемой экономической политики. Состояние реального сектора и необходимость его структурной перестройки определили направленность и содержание глав книги. Реиндустриализация и варианты ее проведения рассматриваются в качестве основы экономического возрождения и инновационного развития страны.

Монография рекомендуется всем, кто интересуется вопросами экономической теории, состоянием российской экономики и перспективами ее развития в весьма непростых условиях исторического схождения турбулентных факторов национального и глобального происхождения.

Ключевые слова: экономическая система, национальная экономика, мировая экономика, экономический кризис, воспроизведение, цикл, факторы развития, антикризисные меры, экономические санкции, информационно-коммуникационные технологии, реальный сектор, финансовая система.

УДК 332.122
ББК 65.9(2Рос)

ISBN 978-5-906783-00-4

© Экономический факультет
МГУ имени М.В. Ломоносова, 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.	
Ломоносовское напутствие экономистам современной России	9
РАЗДЕЛ 1. Экономическая теория в ретроспективе	
и контурах перспективы	11
<i>Черковец В.Н.</i>	
От начала XIX в. XXI в.	
(к 210-летию кафедры политической экономии МГУ	
и 110-летию Н.А. Цаголова)	11
<i>Филатов И.В.</i>	
«Мейнстрим» как дисциплинарное и методологическое явление	
в современной экономической науке	30
<i>Целуйко С.И.</i>	
Будущность политэкономии как науки	39
<i>Николаева Е.Е.</i>	
Роль политической экономии в современной экономической науке	57
<i>Кульков В.М.</i>	
Востребованность и способы выражения	
национально ориентированного подхода в экономической теории	67
<i>Козиенко Н.П.</i>	
Оптимальная экономика: проблемы политэкономии	77
<i>Будович Ю.И.</i>	
Теория предмета экономического исследования	
и проблемы экономической теории	
как фундаментальной экономической науки	94
<i>Макаров А.Н.</i>	
О современной методологии исследования земельной собственности	105
<i>Архангельский В.А.</i>	
О возможных путях вывода социологии	
и ее ядра – политической экономии из состояния глубокого кризиса,	
или О видах человеческого общества на будущее	127
<i>Пивоварова Э.П.</i>	
Судьба политической экономии в КНР	140
<i>Лебедев К.Н.</i>	
Теория метода экономического исследования	
и проблемы экономической теории	
как фундаментальной экономической дисциплины	147
<i>Иванова Н.Г.</i>	
Общая политическая экономия	
как фундамент формирования глобального общества	158

<i>Кретов С.И.</i>	
Экономическая теория на рубеже шестого технологического уклада	174
<i>Крайнов Д.Ю.</i>	
Многомерная политэкономия	190
РАЗДЕЛ 2. Стратегические вопросы экономического развития и безопасности экономики России	213
<i>Хубиев К.А.</i>	
О системном подходе к потенциалу развития и факторам торможения российской экономики	213
<i>Рустамбеков Г.Б.</i>	
Глобальная и национальная экономика: противоречивое взаимодействие интересов	224
<i>Эпштейн Д.Б.</i>	
Необходимы нестандартные решения	232
<i>Зяблюк Р.Т.</i>	
Качественные изменения хозяйственного механизма – основа сбалансированности и эффективности экономики России	240
<i>Водомеров Н.К.</i>	
О разработке модели общественного воспроизводства для прогнозирования последствий альтернативных стратегий развития российской экономики	256
<i>Океанова З.К.</i>	
Рынок в России – трудности и противоречия развития	272
<i>Руднев В.Д.</i>	
Развитие экономической системы России и проблемы жизненного уровня населения	284
<i>Алейникова Ю.А.</i>	
Ключевые сценарии стратегии России и перспективы их реализации	295
<i>Качалов Г.В.</i>	
Эффективное государство как ключевой элемент эффективности национальной экономики	301
<i>Иткинд А.Н., Литвиненко В.А.</i>	
Пути стратегического социально-экономического развития России	317
<i>Биглова Г.Ф.</i>	
К вопросу о причинах и ограничениях на пути к эффективной экономике России (воспроизводственный и компетентностный подходы)	322
<i>Вегенер Р.А.</i>	
Современные взаимоотношения бизнеса и власти как новый этап государственно-монополистического капитализма	330
<i>Титрова Е.О.</i>	
Управление экономическим развитием России в условиях экономической интеграции	340
<i>Покрытан П.А.</i>	
Роль санкций в формировании Евразийского экономического союза	350
<i>Ряскова М.В.</i>	
Украинский кризис и его влияние на российскую экономику	355

<i>Анисимов А.А., Тихонова О.Б.</i>	
Угрозы экономической безопасности России в социальной сфере и основные направления их нейтрализации	359
<i>Епихин А.В.</i>	
Экономическая безопасность сельского хозяйства	380
<i>Азаматова Т.З.</i>	
История развития санкций на Кубе	383
РАЗДЕЛ 3. Потенциал экономического роста и факторы торможения экономики	388
<i>Теняков И.М.</i>	
Экономический рост в России: структура и факторы	388
<i>Никоноров С.М.</i>	
Проблемы и стратегии использования ресурсного потенциала в современных российских реалиях:	
монархии – новый вектор территориального развития	406
<i>Холодков В.Г.</i>	
Препятствия для экономического развития России	414
<i>Оберт Т.Б.</i>	
Формирование конкурентоспособности страны на основе преобразующих инвестиций.....	425
<i>Красникова Е.В.</i>	
Диверсификация российской экономики как основное направление ее возрождения	431
<i>Никонова А.А.</i>	
Условия и факторы трансформации российской рентной экономики в инновационную.....	441
<i>Яшалова Н.Н.</i>	
Экологический фактор в развитии экономики региона	460
<i>Краснова М.А.</i>	
Оценка эффективности разработки нефтяного лицензионного участка в условиях реформирования политики недропользования.....	468
<i>Киреев А.В., Абдурагимова М.К.</i>	
Взаимосвязь реальных и финансовых инвестиций в современной российской экономике (внутренних и иностранных)	471
<i>Маковеев Е.Н.</i>	
Развитие транспорта и инфраструктуры России.....	489
<i>Брызгалин В., Коновцев А., Рудакова И.Е.</i>	
Человеческий и социальный капитал в моделях экономического роста России	494
<i>Сенокосова О.В.</i>	
Трансформация рынка труда в экономическом пространстве	513
РАЗДЕЛ 4. Проблемы инноваций и модернизации российской экономики	520
<i>Киселев В.Н.</i>	
Судьба инноваций на российской почве (потенциал реиндустриализации)	520

<i>Сухарев О.С.</i>	
Реструктуризация промышленности и развитие технологической базы России	533
<i>Богачев С.П.</i>	
Анализ практического опыта трансформации рентной экономики в инновационную на примере реформ Т. Рузельта в США	556
<i>Айнабек К.С.</i>	
Институты в модернизации экономики в контексте гармонизации общества	563
<i>Дубина И.Н.</i>	
Инновационная политика и практика: режимы и модели взаимодействия	571
<i>Кочетков С.В., Кочеткова О.В.</i>	
Критериальная модель инновационного производственного комплекса	574
<i>Литвиненко В.А.</i>	
Инновационные направления интенсификации инвестиционных процессов национальной экономики как условие ее роста	580
<i>Павлишевская А.Р.</i>	
Инновации как фактор повышения конкурентоспособности	589
<i>Швандар Д.В.</i>	
Системный подход к формированию и росту промышленного потенциала на институциональной основе инновационного цикла	597
<i>Фенин К.В.</i>	
Институциональный и этнокультурный компоненты формирования стратегии инновационного развития экономики Российской Федерации	604
<i>Литвиненко А.В.</i>	
Инновационные пути решения проблем региона	608
РАЗДЕЛ 5. Императивы индустриального развития	612
<i>Андрianов К.Н.</i>	
Реиндустириализация России на основе реализации модели третьей промышленной революции	612
<i>Толкачев С.А.</i>	
Динамика и механизмы «решорной» реиндустириализации в США	615
<i>Дроздов Б.В.</i>	
Перспективные направления научно-технического развития России на этапе новой индустриализации	619
<i>Бурцева Т.А.</i>	
Реиндустириализация промышленного региона: опыт и итоги реализации	627
<i>Ковалев С.Г.</i>	
Неоиндустриальное развитие России в условиях современного мира	643
<i>Тюкаевкин Н.М.</i>	
Реиндустириализация промышленного комплекса современной России на основе инструментов ГЧП	655

<i>Лутовинов А.Е.</i>	
Сырьевой базис и фрагментарность цепочек создания стоимости в национальной экономике Российской Федерации	663
РАЗДЕЛ 6. Человеческий потенциал	668
<i>Орусова О.В.</i>	
Человеческий потенциал	
как основа инновационного развития России	668
<i>Ролдер К.А., Яркова Т.А.</i>	
Проблема обесценивания государственных инвестиций в образование в России	675
<i>Батракова Л.Г.</i>	
Развитие и оценка эффективности рынка интеллектуальной собственности в России	679
<i>Королев В.К., Евграфова О.В.</i>	
Экономическая культура как постиндустриальная форма человеческого капитала	687
<i>Горбачева А.А.</i>	
Социальная политика в сфере образования как детерминанта экономического развития	700
<i>Лимонова Е.В.</i>	
Инвестирование в развитие системы управления персоналом как условие повышения конкурентоспособности банка	709
<i>Колпакова А.Г.</i>	
К вопросу об институционализации в экономике знаний	718
<i>Баженова Е.С.</i>	
Социальные аспекты демографического развития России и Китая	724
<i>Орехова С.В.</i>	
Проблемы применения человеческого капитала в российских компаниях	738
РАЗДЕЛ 7. Финансовые проблемы в экономической системе России	748
<i>Чибrikов Г.Г.</i>	
Долларовая ловушка	748
<i>Коротковская Е.В.</i>	
Становление неформального сектора финансирования венчурного бизнеса в современной России	752
<i>Кузнецов А.А.</i>	
Российская платежная система	760
<i>Манахова И.В.</i>	
Долговое финансирование потребления: стимулы и ограничения развития национальной экономики	767
<i>Ярыгина И.З.</i>	
Проблемы и перспективы долевого финансирования в России	770
<i>Ордынская Е.В.</i>	
К вопросу о справедливости налогообложения и роли налоговых стимулов	778

<i>Соловьев А.К.</i>	
Анатомия пенсионной реформы: кризис социальных и экономических целей	789
<i>Мигда М.В., Иванов Ю.И.</i>	
Финансовые пузыри как фактор нестабильности современных экономических систем	794
<i>Левченко А.А.</i>	
Финансовые аспекты политического взаимодействия государства и политических партий	802
РАЗДЕЛ 8. Микроэкономический уровень функционирования экономической системы	807
<i>Тарануха Ю.В.</i>	
Эволюция современной микроконкуренции	807
<i>Бойцова Е.Ю.</i>	
Концепция общих ценностей как конкурентное преимущество фирмы в информационной экономике	824
<i>Малькова И.В.</i>	
Бренд как фактор конкурентоспособности в эпоху информационной экономики	834
<i>Маркина В.М.</i>	
Поведенческая экономика и предпринимательство	850
<i>Находкин В.И.</i>	
Рынок сетевых благ: особенности функционирования и роль в современной экономике	856
<i>Гасанова М.Р., Канаева Д.С.</i>	
Антимонопольное регулирование в условиях современной конкуренции	859
<i>Лутохин Н.М.</i>	
Исследование неэкономических факторов, влияющих на экономическое поведение индивида, и комплексное влияние этих факторов на развитие экономики	861
<i>Шибанова-Роенко Е.А.</i>	
Экономическая теория кризиса: проблемы построения фундамента	867
<i>Касацкий А.А., Никулин С.К.</i>	
Конкурентные стратегии фирм в информационной экономике	885
СПИСОК АВТОРОВ	889

ПРЕДИСЛОВИЕ

ЛОМОНОСОВСКОЕ НАПУТСТВИЕ ЭКОНОМИСТАМ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

На экономическом факультете 19 ноября состоялась международная конференция «Экономические системы современной России: пути и цели развития». Открывая конференцию, ректор МГУ академик В.А. Садовничий обратил внимание участников, что 19 ноября – день рождения М.В. Ломоносова, который 1 ноября 1761 г. обратился с трактатом «О размножении и сохранении российского народа» к И.И. Шувалову. В.А. Садовничий подчеркнул, что главы трактата представляют собой не только напутствие и «требуют глубокого рассуждения, долговременного в государственных делах искусства...», но и фактически указывают пути решения современных проблем России. Организатором конференции выступила кафедра политической экономии экономического факультета, которая была создана 210 лет назад, когда 5 (17) ноября 1804 г. был утвержден первый Устав Московского университета.

Ученые-экономисты, преподаватели, аспиранты и студенты, работники госучреждений и бизнеса со всех регионов России включились в дискуссии на пленарных заседаниях, круглых столах и мозговых штурмах конференции. Среди 541 участника – экономисты из всех стран СНГ, а также КНР, Бразилии, Франции, Греции, США, Великобритании. Немало редакторов ведущих экономических журналов предложили выступающим стать авторами их изданий. Примечательно, что студенческая часть конференции стала настолько солидной, что их проекты на русском и английском языках вызвали всеобщий интерес. Студенческий энтузиазм подхватили и другие участники конференции.

Прибывшие на конференцию выпускники МГУ со всех концов России и из зарубежных стран увидели, что экономический факультет и сегодня чувствует пульс страны и мира.

Конференция показала, что благодаря укреплению и развитию университетских традиций в фундаментальности образования и науки экономисты МГУ не только готовы к любым вызовам времени, но и предлагают конкретные теоретические идеи и практические решения современных проблем России.

В электронной монографии представлены материалы участников конференции, которые выступили с докладами. Они тематически объединены в разделы, которые в совокупности раскрывают тему конференции. Формат конференции позволял участникам опираться на свои исследования и опубликованные работы. Разнообразие подходов авторов и плюрализм их мнений помогают найти верные решения стоящих проблем как перед экономической теорией, так и перед страной в целом.

Свои предложения и замечания читатели могут направлять по адресу politec@econ.msu.ru, kurilenko@econ.msu.ru

РАЗДЕЛ 1

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ В РЕТРОСПЕКТИВЕ И КОНТУРАХ ПЕРСПЕКТИВЫ

Черковец В.Н.

**От начала XIX в XXI в.
(к 210-летию кафедры политической экономии МГУ
и 110-летию Н.А. Цаголова)**

Сто лет разделяют даты рождения первой в России кафедры политической экономии Московского университета (1804 г.) и ее руководителя в 1957–1985 гг. профессора Николая Александровича Цаголова (1904 г.).

I. У начала и завершения

Кафедра возникла в период царствования либеральствовавшего на ниве образования императора Александра I как кафедра дипломатики и политической экономии во главе с немецким профессором Х.А. Шлётцером (преподавал с 1801 до 1826 г.), который привез, перевел на русский язык (два издания) и внедрял в преподавание свой ученик с названием, подражающим учению Адама Смита, – «Начальные основания государственного хозяйства, или Науки о народном богатстве», хотя, по существу, не был последователем классической английской школы политической экономии. Этот курс отражал уже сложившуюся у немецких экономистов к тому времени традицию к прикладным разработкам экономической политики, государственных правил хозяйствования («камералистика») и вместе с тем заимствовал некоторые идеи А. Смита, даже интерпретируя свой предмет как науку о богатстве народов. Однако прямо противоречит учению Смита о производительном и непроизводительном труде и фактически трудовой теории стоимости выдвинутое Шлётцером положение о «нематериальном

капитале». Кстати, Х. Шлётцера можно назвать даже «родоначальником» ныне распространенных, но далеко не общепризнанных теорий (как и самих понятий) «человеческого», «социального», «интеллектуального», «культурного» и, возможно, других однопорядковых понятий «капитала» и в западной, и в российской как научной, так и преподавательской среде. Особенно важно отметить полную противоположность взглядов *Х. Шлётцера* и *М.В. Ломоносова* по крайней мере по двум социально-экономическим вопросам, имеющим принципиальное значение для судеб России – прошлой и настоящей. Шлётцер отрицал первоочередную роль для будущего России развития промышленности, выдвигая на передний план земледелие, поскольку-де оно является твердым основанием благосостояния общества, и положение о том, что Россия должна остаться аграрной страной. Шлётцер выступал также фактически против призыва Ломоносова к «сбережению и размножению народа», потому что рост населения, повторял он Мальтуса, порождает бедность, умалчивая о том, что рост производства и производительности труда создает условия для роста благосостояния. После Шлётцера, вернувшегося на родину после восстания декабристов, подавленного Николаем I, кафедру политической экономии МГУ возглавляли только российские профессора, а в 1835 г. она была преобразована в кафедру политической экономии и статистики, каковой и оставалась до 1919 г. Такой союз имеет, на наш взгляд, определенные основания, ибо дает единство качественного и количественного анализа экономических процессов, взаимосвязи производительных сил и производственных отношений. Но представляется, что не этими мотивами руководствовались император и его служащие. Преподавание политической экономии ставит перед слушателями острые социально-экономические и политико-правовые вопросы. Правящие круги России усматривали в этом большую угрозу для режима власти, связь между распространением либеральных политэкономических идей и движением декабристов. Ряд профессоров С.-Петербургского университета, в том числе А.И. Куницын, ранее преподававший в Царско-сельском лицее, где учился А.С. Пушкин, были уволены. Московская профессура, в том числе и Шлётцер, была вне подозрения, но и он, как представитель западных взглядов, закончил свою деятельность в университете, а кафедра стала больше ориентироваться на статистические измерения. В ряду ее дореволюционных заведующих были такие известные статистики, как И.В. Вернадский, А.И. Чупров и А.Н. Каблуков. В советский период до 1934 г. политическую экономию в МГУ вначале вели предметная комиссия по экономической политике на факультете общественных наук (ФОН), затем единые общеуниверситетские кафедры диалектического материализма и политической экономии, позднее – политической экономии и экономической политики.

Самостоятельная общеуниверситетская кафедра политической экономии существовала с 1934 по 1953 г. (И.Д. Удальцов, С.Л. Выгодский, К.В. Островитянов), а как отдельная кафедра экономического факультета функционирует с 1953 г. (А.И. Пашков, Н.А. Цаголов, В.В. Радаев, А.А. Пороховский), являясь ровесницей нового здания МГУ на Ленинских горах.

Таким образом, политическая экономия как наука существует в Московском университете фактически с 1767 г. (профессора И.А. Третьяков и С.Е. Десницкий – ученики кафедры А. Смита в Глазго), как самостоятельная кафедра – с 1934 г., а как кафедре экономического факультета ей 50 лет. К сожалению, нынешняя кафедра не отмечает эту дату, почти не анализирует работу советского периода, ее достижения, опыт организации и результаты учебной и особенно научно-исследовательской деятельности, связанной с именем Н.А. Цаголова. К его 100-летию в 2004 г. и позднее наряду с работами, разъясняющими и раскрывающими новые подходы и результаты системного анализа современного капитализма, а также концептуальную новизну в разработке политической экономии социализма, выходили публикации, в том числе и на факультете, в ряде которых весьма туманно, противоречиво, а подчас и искаженно-критически освещался этот период. В некоторых работах занижалась роль кафедры в подготовке кадров на факультете, хотя многие его выпускники, в том числе кафедры, занимали видные административные, дипломатические и партийные должности, стали известными учеными, хозяйственниками и бизнесменами (после раз渲ала СССР). Даже на факультете стал забываться самый высокий рейтинг кафедры среди кафедр политической экономии страны. Полемика кафедры по существу теоретических вопросов политической экономии, особенно по проблемам социализма, с некоторыми экономистами и институтами Академии Наук СССР не снижала, а повышала этот рейтинг, укрепляла, а не ослабляла авторитет Московского университета. Работники кафедры участвовали в разработке государственных стандартов по подготовке специалистов в высшей школе, в системе аттестации кадров высшей квалификации, в экспертных комиссиях и советах, входили в состав пленума ВАК и т.д.

Наибольшую известность, признание и, напротив, оппонентов и жестких противников кафедры вызвал «Курс политической экономии в двух томах», подготовленный авторским коллективом под руководством и под редакцией Н.А. Цаголова. Критические выпады против «Курса» сопровождали все его три издания (1963, 1970, 1973/74), но особенно они усилились в годы так называемой «перестройки», направленной в идеологии и общественных науках против марксизма вообще, его методологии и теории в особенности, в том числе и поли-

тической экономии, с наибольшей остротой против политической экономии социализма. С распадом СССР «Курс» административно выброшен фактически из арсенала научных знаний. В глазах большинства ученых-экономистов, конечно же, в первую очередь и бескомпромиссно «Курс» как теоретический труд утратил якобы всякую актуальность. Так ли это?

II. Некоторые идеи «Курса политической экономии» под ред. Н.А. Цаголова через полстолетия

1. В двух томах «Курса» представлена дальнейшая разработка политической экономии в широком смысле, понимаемая как теория экономических систем, сменяющих друг друга в историческом времени и существующих в современном мировом пространстве. Политическая экономия в «узком смысле» – экономическая теория товарно-капиталистической системы (способа производства) тоже рассматривалась как развивающаяся, но в своих исторических пределах. Главная доля вклада «Курса» приходится на его 2-й том, посвященный политической экономии социализма. «Курс» не является пионером ввода этого раздела в политическую экономию. Первым это сделал учебник Института экономики АН СССР под ред. К.В. Островитянова (1954 г. – 1-е изд.). Его повторяли учебники ряда вузов. Но «Курс» предложил совершенно новую структуру этой части политической экономии, учитывая специфику гетерогенной («смешанной») структуры советского экономического строя. В 3-м издании (1973/74) гетерогенность получила системный вид в форме трех компонентов (отделов), размещенных в порядке их фактического и логического соподчинения, определяемого их ролью в становлении и утверждении новой, социалистической системы. Новизна заключалась как в содержательном аспекте каждого из них, так и в логике их сочетания:

- I. Общие основы коммунистического способа производства;
- II. Экономические отношения социализма как низшей фазы коммунизма;
- III. Экономические отношения, сохранившиеся от досоциалистических форм производства.

В тогдашнем научном сообществе трактовка *первой группы отношений* вызывала критику как «забегание вперед», отрыв от реальности СССР и других стран мировой системы социализма. В авторском коллективе предвидели, конечно, такие упреки, но поддержали такое членение советской системы производственных отношений, разъясняя при этом, что отношения первого отдела, именуемые как «коммунистические», не означают в «Курсе», что это отношения, уже достигшие уровня высшей фазы коммунизма. Наименование отдела указы-

вает на противоположность основ экономических систем социализма и капитализма, зарождение новой, коммунистической формации, но пока как низшей ее ступени (фазы). Подчеркивалось то, что возникает начальная стадия, на которой эти отношения отягощены спецификой низшей фазы новой формации, осуществляются посредством специфических форм этой фазы. При этом предвидится (прогнозируется) их поступательное развитие с постепенным приближением к критериям высшей фазы. Конечно, это абстракция, проекция будущего на настоящее, но имеющая реальное конкретное содержание, которое и определяет исходное начало логического развертывания всей системы. При этом сам этот «блок» сложен по своей структуре, определившей логику всей целостной системы новых производственных отношений по общим принципамialectического «восхождения от абстрактного к конкретному». Именно в этом «блоке» выявляются, хотя и в раннем облике, фундаментальная, базовая основа коммунистических (социалистических) общественно-производственных отношений и зависимый от нее весь остальной массив этих отношений. Анализируя это поле, именно на нем «Курс» нашел ответ на вопрос: каковы логически и исторически исходная категория, основной закон и вся совокупность остальных производственных отношений, определяющих экономический строй социализма в целом, какова адекватная этому строю форма собственности на средства производства, как произведенные трудом, так и дарованные природой.

Иная историческая судьба предполагается у производственных отношений *второй группы* того же первого блока, и ее интерпретация меньше всего вызывала протесты у читающей «Курс» ученой и неученой публики того времени, хотя несогласные оппоненты были и на этом поле. Их развитие, согласно теории, должно содействовать развитию отношений первой группы, утрачивая при этом основу объективной необходимости своего сохранения в будущем (распределение по труду, колхозно-кооперативная форма собственности).

Особенно резкие возражения в научном сообществе СССР и других социалистических стран вызывала трактовка *третьей группы* отношений — товарных как не вытекающих из сущности социализма и унаследованных реальным социализмом в силу сохранения кооперативной собственности и существенных неравенств в труде. Дискуссия на эту тему продолжалась десятилетия, и только в учебнике «Политическая экономия» выпуска 1988 г. (В. Медведев и др.) она получила «разрешение» в форме признания товарных отношений в качестве элемента общих основ производства вообще. Это означало, конечно, серьезную ревизию методологических основ и теории марксистской политической экономии. Признавалась вечность рыночной экономики, она отождествлялась с экономикой вообще, отрицались воз-

можности перехода и существование нерыночной экономики в будущем, отвергались и нерыночные доктрины дальнейшего развития России. Ренессанс политической экономии, как и концепции реального «постиндустриального» развития, неизбежно сталкивается с этой проблемой. С точки зрения сегодняшнего дня указанный выше опыт «Курса» может иметь методологическое значение для стран социалистической ориентации как вариант разработки своей экономической теории с отражением национальной специфики. Но актуальность его и в том, что учебники «Экономикс», характеризуя типы экономических систем, не могут обойти оригинальную теоретическую модель экономической системы социализма «Курса», анализируя методологию ее построения.

Существуют и иные аспекты актуальности проблемы политической экономии в «широком смысле»: необходимость изучения мозаичной социально-экономической структуры современного мира (онтологический подход), а также в связи с постановкой вопроса не только в России, но и в сфере западной экономической науки о ренессансе политической экономии, благодаря чему возрастает интерес к сравнительному анализу, идентификации различных направлений современной общей экономической теории как частей «политической экономии в широком смысле» (гносеологический подход).

2. В первом издании «Курса», т. I, политическая экономия «Капиталистического способа производства» в отличие от всех предшествующих советских курсов (учебников, учебных пособий) и научных трудов логически была разделена не на две, а на *три части*. Кроме фактически общепринятых в то время в изданиях, в «Курсе» выделены с некоторой новой редакцией: часть первая «Общие основы капиталистического способа производства (капитализм вообще)», часть вторая «Основные черты и закономерности монополистического капитализма» и как отдельная, третья часть «Общий кризис мирового капитализма». В вышедшем в 1958 г. (накануне первого издания «Курса») третьем, переработанном издании учебника Института экономики АН СССР «Политическая экономия» теория капиталистического способа производства разделялась на две части «А. Домонополистический капитализм» и «Б. Монополистический капитализм – империализм», а «Общий кризис капитализма» рассматривался в одной из глав второй части. «Курс» подверг критике обе формулировки частей по методологическим основаниям и недооценку проблем общего кризиса капитализма. Современные критики советской экономической теории капитализма, ссылаясь на судьбу СССР, мировой системы социализма, отвергают вообще какую-либо теорию общего кризиса капитализма, относя феномен общего кризиса, скорее, на реальный социализм. Однако основания этой точки зрения сомнительны, если не

несостоятельны. То, что происходит в реальном современном капитализме, подтверждает с новыми аргументами и фактами перманентность кризисного состояния всей капиталистической системы, начиная с экономики и до моральной деградации общества, идущего по стопам Древнего Рима. Что касается социализма, то, как показывает история, новый способ производства пробивает себе дорогу не сразу. Не исключено, что прорыв капитализма в России ждет та же судьба, что и французские прорывы феодальных сил в XIX в., если исходить из признания действия естественно-исторических законов. В этой связи уместно вспомнить высказывание В.И. Ленина, которого не уличишь в симпатиях к капитализму и в небрежении к судьбе социализма. Как раз именно по этому поводу, выступая на VII съезде РКП(б) 8 марта 1918 г., он предупреждал, что эпоха «краха капитализма во всем его масштабе и рождения социалистического общества» будет длительной. Что идеологи капитализма, ведущие западные державы в любом случае не будут сидеть сложа руки и, образно говоря, дожидаться собственной смерти. И соответственно предстоит эпоха «гигантских крахов, массовых военных насилиственных решений, кризисов». Ленин, таким образом, ясно предвидел в будущем и военные авантюры со стороны западных государств, и многочисленные локальные войны и попытки свержения неугодных политических режимов, наконец, даже возможности откатов в развитии самих вставших на путь социализма государств. Именно поэтому, подчеркивал Ленин, «сколько еще этапов будет переходных к социализму, мы не знаем и знать не можем» [1, 38]. Во 2-м (1970) и в 3-м (1973/74) изданиях «Курса» «Общий кризис капитализма» составил вторую часть всей политической экономии капитализма, а теория монополистического капитализма «перешла» в первую часть в качестве второго отдела. Тем самым было показано, что общий кризис, во-первых, порожден и касается не только монополистической «надстройки», а и самих основ капиталистической системы, а данная «надстройка» не устранила этих основ. Во-вторых, общий кризис выражается в расколе мировой системы, в возникновении другой, социалистической системы, которая не входит в распадающуюся мировую систему капитализма. Таким образом, расширение разработки теории общего кризиса капитализма в «Курсе» не только было оправданно, но и сегодня актуализирует эту проблему как с политической, так и с научной точек зрения, имея в виду задачи ренессанса политической экономии.

3. Дискуссия вокруг восстановления политической экономии разделилась на два вопроса: 1) о признании общетеоретической науки в области экономики и необходимости ведения исследований такого профиля и 2) о введении ее преподавания в вузах с целью получения определенной квалификации по государственным стандартам

и с соответствующими дипломами. Второй вопрос я оставляю в стороне, поскольку в научном и преподавательском сообществе в настоящее время отсутствует более или менее общепризнаваемое представление о необходимом едином стандарте учебника политической экономии. Здесь сложилась ситуация, схожая с той, что и вокруг учебника по истории России. Что касается первого вопроса, то в условиях свободного научного творчества (если такие условия существуют), не должно быть запрета проводить исследования в русле любых научных доктрин, известных мировой науке. Думаю, что основные области общетеоретических исследований (я имею в виду ваковскую специальность «экономическая теория») могли бы составить комплекс учебных дисциплин, параллельно преподаваемых в высшей школе, готовящей экономистов. В Китае одновременно преподается марксистская политическая экономия — по «Капиталу» и экономикс. Но экономическая теория имеет выход не только на образование. Ее познавательная функция объяснения экономических процессов и отношений дополняется функцией *предвидения, прогноза* их развития. И в этом состоит ее непременная часть практического применения, «работа» на социально-экономическую политику государства, на рекомендации отраслям, регионам, корпорациям. Именно в этом аспекте (получение новых знаний и обоснование перспективы развития экономики) прежде всего выявляется возможность использования различных подходов и разработок моделей экономических систем, в том числе модели российской экономической системы. С этой точки зрения, особенно в связи с его 50-летием и 110-летием руководителя его авторского коллектива, небесполезно выявить методологический и теоретический потенциалы «Курса» как в системном анализе экономических отношений, так и в решении проблем развития модели российской экономики. Ограничусь лишь постановкой данного вопроса и укажу кратко на некоторые другие моменты.

4. Метод восхождения от абстрактного к конкретному использован в «Курсе» не только в политической экономии капитализма, воспроизведя логику «Капитала» К. Маркса, что, в общем, делали, пожалуй, все советские учебники в разделах по теории капитализма. Предпринята попытка применить логику «Капитала» и к политической экономии социализма (II том). Некоторые критики (например, Л.И. Абалкин и др., в том числе на кафедре политической экономии, где создавался «Курс») указывали вообще на то, что этот подход якобы недооценивает принципиальное марксистское положение «от практики к теории и от теории к практике». Такая позиция свидетельствует о неразличении двух разных, принятых и в «Курсе», методологических принципов, трактующих разные моменты и не противостоящих друг другу в едином диалектико-логическом процессе познания. Восхождение от абстракт-

ного к конкретному — метод *системного* построения данной теории, процесс, когда все его ступени, начиная с первой, «исходной» должны отражать реальность, «конкретное» (практику), и кончая целостной картиной отражаемого процесса. Диалектико-логическое восхождение в отличие от формально-логической дедукции «вбирает» в себя «нисходжение от конкретного, от практики к каждой мыслительной абстракции на каждой ступени по ходу развертывания системы категорий (абстракций). На этом пути теоретическая картина не только сама по себе увязана в своих разделах, но и показывает тем самым объективную логику функционирования и развития реально существующей «живой» системы, с ее противоречиями и механизмами их разрешения. Именно этого не достает современным неоклассическим и кейнсианским теориям и учебникам по экономике, критикуемым и в России и на Западе за отрыв от практики, логические неувязки и увлеченность математической формализацией. «Курс», продолжая традиции «Капитала», актуализирует его подходы к исследованию капитализма применительно к анализу его новых явлений и особенно к растущему капитализму в России.

5. В «Курсе» иначе, чем в других советских учебниках, была дана содержательная трактовка и решен вопрос о логической связи таких центральных ключевых понятий (категорий), как *собственность, основной экономический закон социализма, планомерность функционирования и развития экономики*. «Курс» отказался от данного логического порядка, мотивируя тем, что: а) экономическое содержание собственности реализуется во всей системе производственных отношений определенного типа, б) социализм как нерыночная система имеет своим исходным пунктом (началом) не товар, создаваемый трудом частного производителя, а непосредственно-общественный продукт, создаваемый в плановом порядке непосредственно обобществленным трудом (планомерность как способ координации всех частей народного хозяйства), в) высшая цель общественного производства объективно формируется, виртуально определяется и практически достигается благодаря планомерной организации всего общественного производства с ее функцией «целеполагания».

6. Если применить к политической экономии социализма (II том «Курса») понятия из экономикс (неоклассический синтез) «микроэкономика» и «макроэкономика», то по некоторой аналогии можно сказать, что в «Курсе» в отличие не только от экономикс, но и от «Капитала» разработан и использован методологический принцип рассмотрения в качестве первоосновы всей экономической системы не микро-, а макроэкономики в том смысле, что в исходном пункте анализа системы применяется «народно-хозяйственный» (общенациональный, общественный), а не индивидуальный или корпоративный

(т.е. с позиций фирмы, ее интересов, ожиданий, прогнозов, планов) подход, именуемый «методологическим индивидуализмом». Сама исходная категория всех вариантов экономикс – это *функция спроса индивида на товар по его цене*. В «Капитале» Маркса *отдельный товар как реальное бытие* – исходная категория всей капиталистической системы. Разумеется, именно эти различные категории двух доктрин могут рассматриваться применительно к общей теории российской экономики в качестве альтернативно-исходных, а не подход «Курса» или других советских учебников, в которых в качестве исходной категории принята общественная собственность на средства производства с различными вариантами соотношения общенародной (государственной) и колхозно-кооперативной форм. К сожалению, авторы экономикс, использующие понятия «микро-» и «макроэкономика», обнаруживают непонимание методологической важности соотношения этих подсистем, произвольно меняя их местами. Даже П. Самуэльсон, автор первого учебника экономикс, не видит сущности проблемы и предоставляет преподавателю право свободы выбора порядка анализа этих агрегатов. Права О.Н. Антипина, когда она, анализируя данную проблему, делает вывод: «*Исторически и логически микроэкономика является первоосновой экономикс и исходным пунктом макроэкономики*» [2, 94–95].

7. Что касается возможностей использования разработок I тома «Курса» в современной теории и практике, то не следует забывать того, что этот том, как и «Капитал» К. Маркса, является *критикой* современных ему теорий, доказывающих преимущества капитализма, его достижения и его вечность как естественного строя, и вместе с тем *критикой* капитализма как реальной экономической системы. Эту же задачу решает и I том «Курса». Поэтому западные и российские адепты рыночно-капиталистических теорий, современных либеральных, неолиберальных и неонеолиберальных концепций ведут ответную критику как марксистской теории капитализма, так и практику некапиталистического характера вообще, особенно бывшего СССР. Напротив, сегодня сторонники марксистской экономической теории капитализма, в том числе и «Курса» Н.А. Цаголова, в научной сфере ведут полемику с неоклассическим «мейнстримом», с входящими в него направлениями, с экономикс как конструкцией неоклассического синтеза, а в области либеральной и неонеолиберальной экономической политики, в том числе и в России, подвергают критическому анализу ее мероприятий, направленные на утверждение капиталистической системы хозяйства, ее результатов, роста социального неравенства, нарастания социально-экономических и др. противоречий. I том «Курса» Н.А. Цаголова продолжает служить разоблачению всех тайн обогащения представителей класса капиталистов.

III. К юбилею Н.А. Цаголова рыночная экономика России взвыает к помощи стратегического планирования

«Курс» Н.А. Цаголова разработал в системе законов и категорий политической экономии социализма (II том) *планомерность функционирования и развития социалистической экономики в блоке объективного экономического закона планомерности (сущность)* с централизованным планированием и плановым управлением народным хозяйством в качестве *наиболее общей формы движения социалистической экономики* и теоретически *исходным пунктом ее логического воспроизведения* методом восхождения от «абстрактного к конкретному» как системы. Это положение сопрягалось с отрицанием товарного (рыночного) *характера социалистического производства* наряду с признанием сохранения в плановой экономике реальных товарно-денежных отношений и закона стоимости и необходимости их эффективного использования. Далеко не все советские экономисты соглашались с этим, одним из главных, положением «Курса», вели с ним полемику, хотя большинство из них стояли на позиции признания «закона планомерного (пропорционального) развития социалистического хозяйства».

3 июля 2014 г. произошло событие, можно сказать, эпохального значения в условиях рыночной (товарной) экономики. Общенациональный официоз «Российская газета» № 146 (6418) опубликовала полный текст Федерального закона РФ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Закон принят Государственной Думой 20 июня 2014 г., одобрен Советом Федерации 25 июня 2014 г. и подписан Президентом Российской Федерации 28 июня 2014 г. По своему содержанию, характеру, целям и задачам он выделяется из ряда множества законов, принятых после распада СССР в области экономики, и всего социально-экономического строя Российской Федерации. Только обыватель или хитроумный либерал, противник и яростный борец с самой идеей и реальной практикой плановой экономики могут не понять и «не заметить» особой принципиальной роли этого закона, состоящей в том, что он определяет правовые основы существенного изменения в структуре современной модели российской экономической системы, в механизме ее функционирования как развивающейся рыночной экономики и в целом социально-экономического развития страны, всех субъектов Федерации (как отдельно взятых, так и в составе макрорегионов) и даже муниципальных образований. Само *стратегическое планирование* понимается в законе широко, включая такие ингредиенты, как целеполагание, прогнозирование, собственно планирование, программирование, и ведется на трех уровнях: федеральном, субъектов Федерации и муниципальных образований, т.е. должно

стать, по сути, *всеобщей формой* деятельности по общегосударственному регулированию экономики и социальной сферы. Это уже, конечно, не общепризнанные черты (формы, элементы) рыночной экономики даже в той ее современной форме, когда осуществляется активное, но частичное государственное регулирование так называемой «смешанной экономики» в варианте сочетания некоторых государственных функций регулирования экономики и превалирующих по своей роли рыночных механизмов (внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция, свободное ценообразование, не управляемая сверху миграция капиталов за границу и обратно и т.д.). Стратегическое планирование, как оно определяется в указанном законе, выходит за рамки традиционных, имманентных признаков рыночно-капиталистического хозяйства.

Возникает противоречие в идеологических, методологических и теоретических рамках курса и реальной динамике перехода России к рыночной экономической системе, ставящее под сомнение прямолинейный возврат России к капитализму, указывающее на необходимость считаться с исторической закономерностью и особенностями ее национальной специфики.

Вряд ли можно отрицать, что одним из важнейших ключевых вопросов противостояния и критики советской экономической системы либеральной частью управленцев и представителей науки наряду с вопросом общенародной собственности на средства производства был вопрос о плановой экономике с ее централизованным долгосрочным, среднесрочным (пятилетки) и годичным планированием народного хозяйства. Атака на эти краеугольные категории экономической системы социализма, постепенно разворачиваясь и усиливаясь, была инициирована, по существу, идеологическим настроем XX съезда КПСС («новое мышление»!). Опуская детали истории этого поворота в идеологии правящей партии, отметим, что анализ показывает в программе дальнейшего развития социализма рождение претензионной новой теоретической «парадигмы» ускоренного перехода к высшей, идеальной фазе коммунизма как антикапиталистического строя. Дальнейшие события, особенно 80-х гг. прошлого века, показали, к каким результатам эта линия привела. Отказ от народно-хозяйственного плана на 1990 г. дал старт в этом же году к первому после Великой Отечественной войны спаду общественного производства (совокупный общественный продукт и национальный доход упали на 4 и 2 % соответственно), положив таким образом на финише еще советской экономики начало перманентного экономического кризиса, превратившегося в результат и выражение трансформационного кризиса, не завершившегося полностью до сих пор.

Системе стратегического планирования уже трудно найти место в Вашингтонском консенсусе, вообще в либерально-монетарной нео-

классике, соединить с методологическим индивидуализмом, принципом реальных ожиданий, с загадочными маршрутами движения капиталов в финансово-кредитной сети, с ложными показателями фиктивного капитала. Стратегическое планирование с обозначенным в законе содержанием не имеет прямых мостов и к кейнсианской модели. Скорее, здесь обозначается, возможно и неосознанно, «дорожная карта» к «социально ориентированной рыночной экономике» с усиленным по сравнению с рядом европейских стран, новым социальным моментом, но без отказа от частнокапиталистической собственности вообще, от ее олигархической разновидности в особенности. Однако остается неясным, попадает ли частный сектор в сферу деятельности по стратегическому планированию. Из текста документа ясно только, что попадают в эту сферу корпорации с долей государственного участия, но о частных корпорациях закон умалчивает. Можно предположить, что стратегическое планирование ограничивается, по закону, только государственными и государственно-частными объектами. С этой точки зрения понятие «стратегическое планирование», данное в законе, применяется к какому-то новому варианту «смешанной экономики».

В законе нет теоретических объяснений соотношения организуемой системы стратегического планирования и системы «централизованного планирования народного хозяйства» в структуре советской плановой экономики (общность, различие, отрицание). Нет также теоретического обоснования необходимости введения стратегического планирования в рыночную экономику, располагающую собственными специфическими регуляторами взаимодействия производства и потребления, спроса и предложения, сбалансированности отраслей и аллокации (перемещения) капиталов и др. Почему возникает необходимость реконструкции рыночного механизма и насколько существует возможность согласованного взаимодействия регуляторов двух принципиально противоположных типов экономических систем? Конечно, правовой закон не должен выполнять миссию научных политэкономических доказательств подобного рода. Но они вообще должны быть представлены научному сообществу и более популярно – гражданам страны. Но их нет ни в зарубежных, ни в российских научных публикациях высокого уровня. Нет их и в широко распространенных учебниках «Экономикс», внедренных в преподавание экономической теории в российских вузах. Молчат на сей счет пересказывающие западных авторов российские учебники «Макроэкономики», идеологически прямо нацеленные на дискредитацию плановой экономики с ее механизмами общеноционального централизованного планирования в сочетании с полным хозрасчетом государственных предприятий. О государственном планировании, определяющем целеполагание производственной деятельности отдельных корпораций, и слышать не хотят авторы учеб-

ников «Микроэкономики», признающих в качестве цели производства действительный объективно и субъективно присущий природе капиталистического хозяйствования факт извлечения максимума прибыли (прибавочной стоимости). Ясно, что какие-либо другие варианты цепеполагания от имени общества в форме государственных интересов, приоритетов социально-экономического развития и мер по обеспечению национальной безопасности, закладываемых в социально-экономическую и бюджетную политику, реализуемую через прогнозирование, планирование и программирование, будут находиться в противоречии с фундаментальной целью капиталистического предприятия. Игнорировать эту цель невозможно, ибо микроэкономическая структура капиталистического способа производства (экономикс) является его первоосновой и исходным пунктом его макроэкономической части. Нельзя не учитывать также, что олигархическая верхушка капитала своими корнями уходит в микроэкономическую почву. Олигархические интересы раздваиваются. И далеко не факт, что общенациональная часть этих интересов берет верх. Если, таким образом, руководство (в широком смысле) России законодательно вводит систему стратегического планирования, оно должно столь же законодательно утвердить принцип приоритета общенациональных интересов и механизм их связи с микроэкономическими целями предпринимателей, включая меры их ответственности за реализацию принятых ими обязательств в решении общенациональных задач. Полагаю, что внедрение такой системы стратегического планирования означало бы крупный шаг по азимуту социально ориентированной рыночной экономики, дальнейшее продвижение процесса *социализации* экономики пока еще в условиях сохранения рыночно-капиталистического строя. Этот процесс, идущий уже давно как бы по ступенькам растущего реального обобществления производства в развитых капиталистических странах Запада, имеет в России ту существенную особенность, что до раз渲ала СССР он происходил в иных общественно-экономических и политических условиях советского социализма как результат *планомерной индустриализации* всех (хотя и в разной степени) отраслей и регионов на всем так или иначе пространстве народного хозяйства страны. Таким образом, реставрация капитализма в 90-х гг. происходила на более высокой ступени социализации, принявшей капиталистический характер по аналогии с процессами высокого обобществления производства в западных капиталистических странах. Однако этот переход при полном отказе от централизованного планирования народного хозяйства благодаря грабительской приватизации государственных предприятий и свободному ценообразованию обернулся для России разрушением материально-технической базы, особенно в обрабатывающей промышленности, сократившей наполовину объем производства, а

традиционная для России легкая промышленность упала до 4 %. Почти 25 лет не хватило России при преобладании частной собственности и отсутствии планирования для полного восстановления объемов производства 1990 г. к настоящему времени. Неэффективность бесплановой рыночной системы с приоритетами частной собственности на средства производства в течение прошедшего времени очевидна. Возвращаться к преобладанию государственной собственности высшее управление страной не собирается. Более того: готовит новую волну приватизации. А вот курс на создание системы стратегического планирования дает повод думать о частичном возвращении системы планового ведения и развития национальной экономики, о сохранении, стало быть, некоторого опыта советской экономической системы. В данном случае речь идет не о некоей «конвергенции» капитализма и социализма. Россия и по Конституции РФ, и по целевым установкам переходного периода, и по структуре и содержанию складывающихся общественно-производственных отношений идет по рыночно-капиталистическому пути социально-экономического развития, т.е. по пути, противостоящему, отрицающему социализм как определенное историческое общественно-экономическое устройство и образ жизни людей. Речь идет об использовании капитализмом ряда элементов социализма для «лечения», укрепления, повышения эффективности его рыночной системы и в конечном счете для его сохранения, выживания. Когда-то великий французский экономист – классик Ф. Кенэ сравнивал государство с лекарем, которого призывают в экономику, когда она заболевает, чтобы ее подлечить. Дж. Кейнс фактически с аналогичной целью искал методы государственной бюджетной и кредитной политики, чтобы вывести капитализм из депрессивного состояния. Нечто подобное мы можем увидеть в апелляции российского руководства к системе стратегического планирования, которое было органическим элементом государственного централизованного планирования народного хозяйства в СССР, являвшегося главной формой осуществления (проявления) *планомерности* – объективного экономического закона социализма на базе общенародной собственности на средства производства, исходного пункта системы категорий экономической теории социализма. Ни термина «конвергенция», ни понятия «государственный капитализм» Закон «О стратегическом планировании» не употребляет, отражая, судя по всему, идеологию классического либерализма, с одной стороны, непризнания социализма как закономерной общественной системы и, с другой стороны, отрицания вмешательства государства вообще в процесс функционирования рыночной экономики («чем меньше в экономике государства, тем лучше»). Переход же к государственному капитализму как всеобщей системе, в которой полностью доминирует государственное предпринимательство, объективно несо-

вместим с капитализмом вообще, так как означал бы, по существу, ликвидацию частного сектора в экономике и ее рыночной природы. Государственный капитализм сохраняет свою сущность как капитализм только как сектор «смешанной экономики». Именно в боязни возможной перспективы приоритетного развития госкапитализма кроется самая глубокая причина политического противостояния такому процессу класса капиталистов, особенно его олигархической части, даже в форме так называемого партнерства с государством в совместных инвестициях и корпорациях. Такая тенденция известна уже давно как противодействие отмиранию частной собственности. Классический пример с частной собственностью на землю, являющейся причиной образования абсолютной земельной ренты и присвоения ее вместе с частью дифференциальной земельной ренты, возникающей на лучших землях, земельным собственником, объясняет причину непринятия представителями капитала идеи национализации земли с исчезновением абсолютной ренты, снижением цен на земледельческие продукты и передачи государству для общегосударственных нужд части дифференциальной ренты. Выгоду для всего общества перевешивает инстинкт опасения посягательства на частную собственность вообще. Отсюда: не допустить национализации всей земли, не дать расширяться государственному капитализму и теснить частный капитал.

Вопрос о земле архиважен для России с ее огромным географическим пространством. Землю как населенную российским народом надо оценивать во всех ее «ипостасях». Она не только место обитания человека и предоставляет ему естественные условия жизнеобеспечения. Земля – всеобщий предмет человеческого труда, источник вместе с трудом создаваемых потребительских благ («труд – отец богатства, земля – его мать»). Земля – это поле для земледелия, пастбище для животных, почва для лесных массивов, кладовая полезных ископаемых, источник и ложе водных ресурсов и т.д. Земля, согласно Конституции РФ (ст. 9), «основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории». И в то же время находится в «частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности». Но как, например, можно истолковать основу жизни народов, т.е. народную собственность, как частную, как соединить ее с продажей и куплей? Аренда – это другой вопрос. Как формируется цена земли в условиях российской рыночной экономики практически (и теоретически)? Особо возникает вопрос о собственности на природные ресурсы. Если они «народные» и находятся в собственности у государства, то как объяснить монополию на них государственных или частных корпораций как источник миллиардных доходов их управляющих директоров, отдельных собственников, реализующих в своих интересах эту монополию? Нельзя пройти мимо и

экологических проблем окружающей среды во взаимосвязи с общественным воспроизводством, против хищнического использования ограниченных природных богатств, доступных человечеству. Общечеловеческая, национально-страновые и региональные задачи – сохранение этого богатства на Земле и, конечно же, в России, живущей сейчас на базе сырьевой экономики. И это еще один аргумент в пользу стратегического планирования с жестким обеспечением реализации его научно обоснованных индикаторов. Ограничиться одним прогнозированием (с тремя или двумя вариантами прогноза) наша экономика уже не может, войдя в полосу почти без экономического роста. Всего 0,5 % роста ВВП показало Министерство экономического развития в 2014 г., снизив свои надежды на следующий год с 2 до 1 %, в 2016 г. с 2,5 до 2,3, а в 2017 г. с 3,3 до 3,0 %. Это опять-таки предположения, а не обязательный для исполнения план. Совершенно обосновано Закон «О стратегическом планировании» признал (гл. 15) утратившим силу Федеральный закон «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» от 25 июля 1995 г., утвердивший в самый разгар экономического кризиса отказ от планирования вообще, в силу чего программы оказались столь же «ожидаемыми», скорее неопределенными, что и разноцветные предсказания-предположения. Теперь прогнозирование превращается в необходимый, ответственный, работающий (будем надеяться) элемент системы стратегического планирования, на базе которого должно осуществляться собственно планирование (разработка плана), реализующееся в программах социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований, а также отраслей экономики, сфер государственного и муниципального управления, обеспечения национальной безопасности страны. Вводится мониторинг и контроль реализации документов всей системы стратегического планирования. В законе она не именуется, по аналогии с советской экономикой, системой *централизованного планирования народного хозяйства*. Однако единство централизации и децентрализации здесь присутствует де-факто, как и принцип децентрализации использовался в советском плановом управлении, поскольку реальный хозрасчет покоялся на относительной хозяйственной самостоятельности предприятий (объединений), которые к тому же могли производить и сверхплановую продукцию. Однако рыночная экономика по самой своей природе исключает директивность централизованного планирования или допускает этот принцип в ограниченной мере по отношению к государственным корпорациям и отдельным государственным программам...

Первозданные истоки идеи планомерного развития генетически заложены в самой природе человеческого труда, в его *целесообраз-*

ном характере. Говоря словами классика, человек всегда, при любых общественных условиях в отличие от «пчелы» *планирует* свою собственную работу, соединяя в процессе труда умственный и физический труд. Не случайно, прибегая к аналогии, можно утверждать, что и Закон «О стратегическом планировании», определяя его участников, на первое место ставит деятельность в процессе *целеполагания* (гл. 1, ст. 1, п. 3). Конечно, нельзя ставить знак равенства между отдельным человеком с его индивидуальным трудом и обществом с совокупным общественно-разделенным и в то же время связанным экономическими отношениями трудом, между «микропланом» индивида и «макропланом» государства, общества. Между ними долгая историческая эволюция с различными ступенями, но ее ступени «завернуты» в логику современной структуры общественного труда, воспроизводятся в ней, хотя не все направления этой эволюции приводят экономику непосредственно к высшей «целесообразности» — стратегическому и текущему планированию народного хозяйства в масштабе страны, более того — ее комплексного социально-экономического развития. Целесообразный характер приобретает кооперация труда в ее различных видах и на различных уровнях и при стандартном капитализме. Но рыночная экономика в силу частной собственности на средства производства выходит в самой большой мере на «смешанную» государственно-корпоративную систему с массой обслуживающих мелких вспомогательных структур и по самой своей природе не нуждается и противостоит системе обязательного для исполнения стратегического плана, хотя стратегический прогноз с его многовариантными предположениями (нередко напоминающими «гадания на кофейной гуще») вполне устраивает частный капитал.

Введение стратегического планирования ставит теперь перед теоретиками российского либерального фронта трудную задачу. Если Закон «О стратегическом планировании» интерпретировать только в институциональном смысле, ограничиваясь организацией системы взаимодействующих учреждений и подготовкой ими указанных в законе соответствующих документов и контролем их исполнения, то задача, конечно, облегчается. В законе предусматривается создание (наличие) федеральных органов, которые на основе ежегодных посланий и указов президента разрабатывают прогнозы и стратегию социально-экономического развития страны на шесть лет и другие документы, осуществляют функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию, обеспечению национальной безопасности страны и т.д. Указывается, чем должны заниматься в системе стратегического планирования субъекты Федерации и муниципальные образования. В законе не даются названия соответствующих федеральных органов, однако по определению задач и функций

можно предположить создание аналогов, таких мощных институтов, как ГКНТ (Государственный комитет по науке и технике) и Госплан СССР, что усиливает вывод о некоем ренессансе механизма плановой экономики. Однако характер системы планирования – директивный, частично директивный, индикативный и пр. – в законе не определен. Думается, что на этой «площадке» еще предстоит состязание разных экономических и политических концепций, в том числе и в руководстве страны...

Проблема планомерности социально-экономического функционирования и развития общества будет с нарастающим звучанием и новыми акцентами усиливать свою актуальность не только в России, а и в мировом масштабе. И в памяти о тех, кто внес свой вклад в теоретическое обоснование объективной закономерности ее возрастающей значимости и научную пропаганду, должно сохраниться место для Николая Александровича Цаголова.

Литература

1. *Ленин В.И.* Полн. собр. соч. 5-е изд. Т. 36.
2. «Капитал и экономикс». Выпуск 6 / Под ред. В.Н. Черковца. – М.: РГ-Пресс, 2013.

«Мейнстрим» как дисциплинарное и методологическое явление в современной экономической науке

Термин «мейнстрим» (англ. основное течение) в последние годы часто используют, когда обсуждаются тенденции развития современной экономической теории, ведутся дискуссии по общедисциплинарным проблемам. Однако следует признать, что ни в западной, ни в отечественной науке само явление основного течения не получило сколько-нибудь строгой интерпретации.

Распространенной трактовкой основного течения является его прямое отождествление с неоклассикой как доминирующей в настоящее время экономической теорией, которая противопоставляется альтернативным или маргинальным исследовательским направлениям. Отмечается, что эти теории либо поддерживаются небольшим научным сообществом (быть может, даже ограниченным рамками какой-либо одной страны), либо давно уже не входят в академическое пространство, сохранившись в виде казусов интеллектуальной истории, редко упоминаемых или остающихся практически неизвестными. Однако такое понимание основного течения является неполным и в целом неверным. Мейнстрим нельзя представлять только как неоклассическую экономическую теорию. В него включены теории, принадлежащие к иным научным традициям и школам. При этом само понятие «неоклассическая экономическая теория» оказывается не вполне четко выраженным и даже спорным. Изначально это название закрепилось за экономическими теориями английской Кембриджской школы. Еще Дж.М. Кейнс вполне четко обозначил эту школу как господствующую «над практической и теоретической экономической мыслью правящих и академических кругов нашего поколения». Далее он пишет, что «...привык – быть может, в нарушение общепринятого этикета – включать в состав «классической» школы последователей Рикардо, т.е. тех, кто воспринял и развил дальше рикардианское экономическое учение, включая, например, Дж.С. Милля, Маршалла, Эджуорта и проф. Пигу» [3, 224]. Известно также, что последующее поколение этой школы, к которому могут быть отнесены Джоан Робинсон, Николас Калдор, Пьеро Сраффа, Луиджи Пазинетти, весьма скептически относилось к нео-

классической программе, что, в частности, породило серию дискуссий между «двумя Кембриджами». Однако в послевоенный период наметилась тенденция рассматривать в качестве неоклассической традицию, идущую от Вальраса. Считается, что в этом немалая заслуга принадлежит Дж. Хиксу, который в работе «Стоимость и капитал» показал, что теорию общего равновесия, развитую затем В. Парето и К. Викселлем, следует понимать не как концепцию, пригодную для решения частных проблем, а как систему взглядов, направленных на поиск общих принципов функционирования рыночной экономики. Пытаясь объединить экономические идеи Вальраса и Маршалла, Хикс рассуждал следующим образом: «Довольно значительную часть пути Вальрас и Маршалл идут вместе, и когда они расходятся, то их разделяет скорее различие интересов, чем технических приемов. В то время как один искал общие принципы, лежащие в основе функционирования меновой экономики, другой ковал аналитический инструмент, допускающий более простое его применение при рассмотрении частных проблем, взятых из истории или жизненного опыта».

Чтобы подтвердить неправоту непосредственного отождествления мейнстрима и неоклассической экономической теории, обратимся к П. Самуэльсону, с именем которого и связано введение в экономическую науку термина «мейнстрим». Он определяет его скорее как посткейнсианскую политическую экономию, исследующую функционирование смешанной экономики. Посткейнсианская, как пишет Самуэльсон, «магистральная» экономика возникла в результате развития и синтеза неоклассической экономики и кейнсианства [5, 397]. Далее Самуэльсон отмечает, что посткейнсианство – «основное экономическое течение Америки и Скандинавии, Англии и Голландии. Оно за воевывает все новых последователей в Японии, Франции, Германии, Италии, везде на Западе...»

Здесь мы подошли к проблеме интерпретации мейнстрима с точки зрения социологии научного сообщества. Представляется, что «основное» научное сообщество, выделившееся в соответствии со своими специфическими целями, интересами и в дальнейшем продуцирующее их, функционирует как определенное целое. Оно неизбежно строит свои взаимоотношения с другими конкурирующими общностями ученых. И не последнюю роль в этом играет самоидентификация. В этой связи мейнстрим можно трактовать как самоназвание, риторическую ссылку на принадлежность к определенному научному сообществу, к основному интеллектуальному течению, которое «называет себя последним словом экономической теории, оставляя другим теориям единственное достоинство быть просто историческим фактом, допуская некоторые идеи последних в значении донаучного, допозитивного предшественника неоклассики» [4, 74].

Эта ссылка может вводится, чтобы вызвать доверие к автору, подчеркнуть его приверженность определенным нормам, стереотипам мышления. А с другой стороны, она создает, как представляется, определенную направленность дискуссиям среди экономистов, служит, что называется, для распознавания оппонентов. Критерием для суждений таких ученых является исполнение ими ролей, приводящих к научным вкладам в «главную» экономическую теорию. Эти роли, несомненно, обязывают ученого к определенному стилю исследования не только потому, что он «эффективен» в научных процедурах, но и потому, что в него *верят*, считают правильным.

Как своего рода регулятор поведения экономистов мейнстрим должен быть первоочередным объектом анализа в социологии экономической науки. Это подтверждается и историей развития экономических теорий и научного сообщества в XIX в., где отчетливо просматриваются своего рода идеальные комплексы, в которых теории, методы и идеологические элементы достаточно тесно взаимосвязаны. Кристаллизация этих комплексов была связана с особенностями формирования экономической науки в существенно различных условиях Англии, Франции и Германии. В Англии основным стал комплекс, объединяющий идеологию либерализма, методологический индивидуализм и теорию конкурентного рыночного обмена. В условиях запаздывающей модернизации во Франции сложился комплекс, связывающий социально-конструктивистскую идеологию индустриализма, в крайних вариантах социалистическую по характеру, методологический коллективизм и теории государственного регулирования экономики, в Германии – консервативную идеологию национального протекционизма, методологический коллективизм и теории исторической школы. Разумеется, это в значительной степени идеальные типы, отражающие лишь доминирующие в этих странах направления экономической мысли.

Ситуация значительно изменилась в XX в., когда доминирующее течение экономической науки стало преподносить себя в духе позитивистских стандартов максимально очищенным от ценностных и идеологических моментов объективным пониманием и объяснением реальности. Идеологические элементы в этой теории, действительно, не просматриваются в явном виде. Однако в принятой в ней модели человека и в связанной с последней теории рационального максимизирующего выбора можно обнаружить идеологический смысл. А именно, эти элементы теории предполагают отказ от анализа социальных отношений между людьми, абсолютизируют свободный рыночный обмен, а через это вносят весомый вклад в оправдание капитализма. В связи с этим некоторые авторы, например П. Бурдье, рассматривают доминирующее неоклассическое направление в экономической теории как современный эквивалент больших идеологий

прошлого, поскольку в него неявно, но жестко встроено неолиберальное видение общества.

Проблема идентификации мейнстрима становится яснее, если обратиться к феномену влияния результатов творчества ученых на их положение в системе научной стратификации. В экономической науке критерием оценки деятельности экономиста должно быть, видимо, качество проведенных исследований. Однако часто оценка определяется стратегией «печататься или погибнуть», согласно которой для своего продвижения ученый должен делать упор не на качество публикаций, а на их количество. При этом оказывается, что независимо от качества работы явное или имплицитное указание на принадлежность к мейнстриму приводит к тому, что работа более легко получает признание и начинает использоваться другими учеными. Результаты проведенных исследований показывают, что существует разрыв между числом ссылок на исследования, сделанные экономистами, работающими в русле основного течения, и числом ссылок на работы ученых, придерживающихся иных традиций исследования.

Здесь мы приближаемся к попытке определения мейнстрима как явления, созданного современными академическими журналами и изданиями. Можно сделать предположение, что члены основного сообщества – научная элита – контролируют журналы и главные институты науки, ссылаются друг на друга и склонны к игнорированию работ «аутсайдеров». Социолог науки Р. Мerton даже высказал гипотезу, что в науке, как и в других областях человеческой деятельности, «богатые становятся еще богаче», а известные ученые получают большее признание за отдельные научные вклады, чем ученые, еще недостаточно отличившиеся. Таким образом, из двух экономистов, независимо осуществивших сходные исследования, ученому основного течения могут быть приписаны гораздо большие заслуги. Кроме того, исследования таких ученых почти всегда оказываются быстрее включенными в систему научного знания. В этой связи оказывается весьма показательным пример с «независимым» созданием теории линейного программирования Л.В. Канторовичем и Т. Купманном. Концептуальные рамки данного направления были сформулированы советским ученым еще в 1939 г. и обобщены в 1942 г. Купманн же обратился к проблемам транспортного планирования на основе нового метода только в 1942 г. При этом известно, что он был хорошо знаком с идеями Канторовича, поскольку именно по его инициативе были переведены на английский язык первые работы по теории линейного программирования. Однако действительным вкладом Купманса было не «открытие» нового метода, а его применение к решению традиционных проблем мейнстрима: формулированию равновесной модели экономики, аллокации ресурсов в условиях конкурентной системы, нахождению оптимальных тем-

пов экономического роста, теоремам благосостояния. Это принесло ему в итоге широкую известность (в 1975 г. Т. Купманс совместно с Л.В. Канторовичем получили Нобелевскую премию), а метод линейного программирования стал активно использоваться. Характерно при этом, что в некоторых работах западных экономистов одно время ставился под сомнение научный вклад Канторовича в создание теории линейного программирования, так что даже сам Купманс вынужден был выступить с опровержением [8].

Мейнстри姆 можно проанализировать и с помощью конкретных методов социологии науки, например, на основе того, как присуждались Нобелевские премии в области экономики. Эти премии присваиваются уже более 45 лет, поэтому они дают весьма презентативный материал, показывающий, например, что период между «открытием» (пионерными работами) и получением премии составляет в среднем около 30 лет, варьируясь при этом от 20 до 50 и более лет. В присуждении премий по естественным наукам этот временной лаг существенно меньше (например, в области физики – около 15 лет). Это вполне объяснимо, поскольку вклад того или иного экономиста не может быть адекватно оценен, пока не рассмотрен значительный период его научной деятельности. Многие лауреаты получают свои премии на склоне лет (Р. Коуз, М. Алле и др.). Как правило, этот период знаменует собой становление научной школы, инициируемой первыми работами, признание вклада научным сообществом. Достижения ученого постепенно становятся классическими, хрестоматийными, попадают в энциклопедии и учебники, а работы активно цитируются. В этом контексте присуждение нобелевских премий по экономике правильнее рассматривать скорее как фиксацию *post factum* развития той или иной теории. Основное течение можно при этом объяснить как процесс кумуляции статуса, известности, положения крупного ученого, а следовательно, его школы, учеников и в целом исследовательской программы, которая была отмечена наградой. Интенсивность процесса кумуляции во многом производна от статуса ученого. Замечено, например, что будущие лауреаты публикуют большее число работ, чем средние теоретики, что можно связать с растущей степенью взаимодействия между поколениями экономистов, а также развитым соавторством.

Мейнстри姆 во многом производится в ряде известных и устойчивых академических центров и школ. Хотя утверждение, что «лауреаты готовят лауреатов» кажется нам слишком сильным, однако факт остается фактом – многие экономисты, удостоенные Нобелевской премии, работали в молодости под руководством премированных или просто знаменитых ученых более старшего поколения. Есть основание полагать, что эти ученые были более склонны к соавторству и совместной работе со своими учениками, чем те, кто обладал менее высоким ака-

демическим положением. С другой стороны, фактом совместной работы еще раз подчеркивается высокий современный уровень профессионализации и усложнения экономической науки, а также значение личностного знания (М. Полани), которое формируется в виде исследовательских навыков, передается от опытного молодому ученому в совместной работе.

С раннего этапа вокруг ученого и его школы формируется определенное поле внешних оценок научного вклада в общий фонд знания, которое создается редакторами научных издательств и журналов, рецензентами, коллегами, оппонентами, в том числе и через цитирование и ссылки на статьи. Крупные экономисты основного течения постепенно обретают в этом процессе «дисциплинарное бессмертие», если их труды активно используются и как бы участвуют в освоении нового знания. Сами достижения, однако, могут претерпевать значительные и независимые от первоисточника изменения – их постоянно переосмысляют, интерпретируют и насыщают новым содержанием. Такое объяснение мейнстрима как непрерывной преемственной дисциплинарной кумуляции экономического знания может быть, в частности, использовано для критики куновской модели научных революций в экономике.

Однако, чтобы понять природу мейнстрима, нельзя ограничиваться только социологической интерпретацией этого феномена. Представляется, что интересная и малоисследованная проблема состоит в том, как можно описать основное течение на достаточно строгом методологическом уровне.

Один из распространенных подходов в современной методологии экономической науки рассматривает основное течение как большую научно-исследовательскую программу – неоклассическую или неоортодоксальную, которая в настоящее время является прогрессирующей (в терминах И. Лакатоса). В эту программу входят целый ряд специальных неоклассических концепций, или так называемых «спутниковых» исследовательских программ: теории фирмы, человеческого капитала и т.д. В известном смысле с такой теоретической реконструкцией мейнстрима можно согласиться. Действительно, теории основного течения используют во многом общий концептуальный арсенал, они не столько соперничают и конкурируют между собой, сколько дополняют друг друга. Однако в других отношениях мейнстрим вряд ли можно рассматривать как одну научно-исследовательскую программу в том смысле, который придавал этому понятию сам Лакатос. Во-первых, программу составляет серия теорий, последовательно сменяющих друг друга. Теории же, входящие в основное течение, не сменяли и не сменяют, но, развиваясь, существуют друг с другом. Во-вторых, часто они восходят к разным научным направлениям

и школам. Поэтому можно сказать, что в неявном виде это основное, доминирующее течение в экономической теории не является единственным, но включает в себя в преобразованном виде элементы разных научно-исследовательских программ (кембриджской, кейнсианской, неоавстрийской, новой институциональной и др.). Наконец, самое существенное возражение против интерпретации мейнстрима как исследовательской программы, по нашему мнению, состоит в том, что проблема основного течения относится к вопросу общедисциплинарного уровня организации знания, который в концепции Лакатоса затрагивался лишь в незначительной степени.

С учетом сказанного целесообразно, видимо, ввести иные понятия для описания дисциплинарного строения экономической науки. Представляется, что мейнстрим нужно рассматривать как концептуальную популяцию, а не как систематически связанную логическую структуру, единую парадигму или исследовательскую программу. Одним из признаков данной концептуальной популяции оказывается ее подвижность, постепенная изменчивость во времени. Чтобы определить по крайней мере основные исследовательские программы или традиции, входящие в основное течение, можно разбить современный (включающий последнее столетие) этап развития экономической науки на три большие периода: I – 1900–1930 гг.; II – 1940–1970 гг.; III – 1980–2010 гг. Концептуальная популяция первого периода включает в себя прежде всего две исследовательские программы: кембриджскую неоклассическую теорию и институциональную традицию («старый» институционализм). В течение 1940-х гг. происходит формирование нового наполнения основного течения, которое было охарактеризовано П. Самуэльсоном (см. выше). В этот период стержнем концептуальной популяции становится посткейнсиансское направление, сложившееся в результате неоклассического синтеза. Наконец, в последний период происходит формирование иной концептуальной популяции основного течения, которую мы можем наблюдать сейчас. Этот период достаточно точно реконструируется с помощью исследования Нобелевских премий по экономике. Мейнстрим объединяет широкую неоклассическую традицию, а с 1990-х гг. – новый институционализм, экспериментальную экономику, теорию игр, поведенческую экономическую теорию.

Как формуется концептуальная популяция мейнстрима? Безусловно, этот вопрос сложнее социологического объяснения данного явления. Представляется, что новые концепции и теории отбираются в соответствии с определенными стандартами научной дисциплины – стандартами, которые сами являются исторически меняющимися объектами. Критерии отбора, позволяющие установить «ценность» теорий, определяются теми целями, которые сообщество экономистов

преследует при объяснениях. Эти критерии составляют так называемые «дисциплинарные идеалы» – как когнитивные, так и квалификационные. Единство и связанность «популяции» теорий, составляющих мейнстрим, придает прежде всего то, что они удовлетворяют сходным идеалам и нормам экономического знания в тот или иной период. Если теории удовлетворяют принятым дисциплинарным идеалам, то поле разногласий между ними становится более узким и предметным. На-против, дискуссии между представителями теорий, не входящих в концептуальную популяцию, часто носят характер мировоззренческих или фундаментальных.

Основным когнитивным дисциплинарным идеалом основного течения в современной экономической науке является инструмент ее анализа – модель рационального человека. Теоретические исследования, использующие альтернативные модели человека, имеют тенденцию со временем «выпадать» из концептуальной популяции [1, 165].

Дисциплинарные идеалы образуют также квалификационные требования или критерии, на базе которых дисциплинарное сообщество оценивает теории (к примеру, эмпирические критерии, уровень эконометрического аппарата, логическая строгость, удовлетворение определенным каузальным принципам). Так, известный методолог Т. Майер в книге «Истина против точности в экономической теории» [10] выделил два типа теорий основного течения – эмпирические гипотезы, тяготеющие к наблюдательному уровню, и формальные, абстрактные гипотезы, которые вместе с тем существуют. При этом Майер сосредоточился на вопросе неадекватных критериев взаимной оценки тех или иных теорий. Например, возникает проблема оценки одного типа теорий основного течения в соответствии с критериями, которые в принципе должны применяться к другому типу. В результате оказывается, что формальным критериям по сравнению с критериями эмпирическими придается экономистами неоправданно большое значение.

С позиции дисциплинарных идеалов интерпретации подается и феномен синтеза на первый взгляд несовместимых программ в рамках мейнстрима, а также малоисследованное явление так называемого «неоклассического обволакивания» [1, 154]. Оно может состоять, в частности, в переинтерпретации результатов альтернативных теорий в соответствии с идеалами основного течения. Например, за счет расширения понятия издержек: если включить в состав вмененных издержек познавательные издержки, то любое человеческое поведение может быть истолковано в рамках модели рационального выбора. В целом общей характеристикой «неоклассического обволакивания» следует признать распространение идеала рационального экономического субъекта на области сложных процессов человеческого поведения в несовершенном информационном мире и институциональной среде. Таким

образом оказываются усвоенными, включенными в концептуальную популяцию мейнстрим, теория ограниченной рациональности и институциональные модели оппортунистического поведения.

Основное течение является довольно своеобразным феноменом. Оно присутствует в экономике, в известной мере его можно обнаружить в социологии (структурно-функциональный подход в сравнении с другими направлениями), в лингвистике (генеративизм) и ряде других дисциплин. В отличие от этого в естественных науках мейнстрим не выражен. Возможно, поэтому он не получил адекватной оценки в философии науки. Между тем как своего рода индикатор развития экономической теории и регулятор поведения ученых феномен основного течения должен быть первоочередным объектом анализа в методологии экономики.

Литература

3. *Автономов В.С.* Модель человека в экономической науке. – СПб.: Экономическая школа, 1998.
4. *Блауг М.* Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. – М.: НП «Журнал «Вопросы экономики», 2004.
5. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег // Кейнс Дж.М. Избранные произведения. – М.: Экономика, 1993.
6. *Московский А.И.* Диалог и синтез основных направлений современной теории – необходимые формы развития экономической науки // Содержание, логика и структура современной экономической теории. – М.: ТЕИС, 1999.
7. *Самуэльсон П.* Экономика. Т. 2. – М.: НПО «Алгон», 1994.
8. *Charnes A., Cooper W.W.* On Some Works of Kantorovich, Koopmans, and Others // Management Science. – 1962. – Vol. 8.
9. *Cole J., Cole S.* Social Stratification in Science. – Chicago: CUP, 1973.
10. *Koopmans T.* On the Evaluation of Kantorovich's Works of 1939 // Management Science. – 1962. – Vol. 8.
11. *Leijonhufvud A.* «Schools», «Revolutions» and Research Programmes in Economic Theory // Method and Appraisal in Economics. Ed. by S. Latsis. – Aldershot: Edward Elgar, 1976.
12. *Mayer T.* Truth versus Precision in Economics. – Aldershot: Edward Elgar, 1993.
13. *Merton R.* The Sociology of Science: Theoretical and Empirical Investigations. – Chicago: CUP, 1973.

Целуйко С.И.

Будущность политэкономии как науки

К вопросу о кризисе экономической науки. При написании данной статьи, поскольку она является в определенной степени связанной с материалами, подготовленными коллегами к 210-летию кафедры политэкономии экономического факультета МГУ, – неизбежно будут присутствовать два момента, один из которых определяется высказанными 19 ноября идеями, а второй связан с оценками и воспоминаниями: как-никак с момента завершения обучения на факультете прошло уже более 30 лет. Здесь будет предпринята скромная попытка дать ответы на те вопросы, которые и прозвучали, и отражены в тезисах участников конференции, хотя за неимением места сами эти вопросы здесь отдельно не озвучены.

Вопрос о будущности политэкономии как науки не может не возникнуть, поскольку сама экономическая наука в целом находится в состоянии кризиса. Очень небольшое число авторов, занимающихся методологией исследования кризиса, справедливо полагают, что кризис экономической науки состоит, как, собственно, и любой другой науки, – в отсутствии, *во-первых*, «совокупности норм и правил... обеспечивающих решение конкретных практических»¹, в данном случае хозяйственных задач, *во-вторых*, в постоянном столкновении общества с непредсказуемыми последствиями экономических решений. Решений, которые, с одной стороны, являются результатом чьих-то непроработанных (или злонамеренных) действий, с другой стороны, результатом «некритичного применения рекомендаций»² самой экономической науки. С одной стороны, «экономическая наука» должна ставить «цели обществу»³, однако, с другой стороны, «экономическая наука смотрит на себя как на полезный инструмент, отказываясь от ответственности за реальное состояние общества», ответственности за «существование неравенства и нужды на одном полюсе и потребительства

¹ Колпаков В.А. Социально-эпистемологические проблемы современного экономического знания (экономическая наука эпохи перемен). – М.: Канон+, 2008. – С. 3.

² Там же.

³ Там же. С. 75.

на другом»¹. Как отмечает тот же автор, наука, «с одной стороны, стремится к преодолению повседневности с ее... мнимыми самоочевидностями обыденной реальности», но «с другой стороны, пытается ослабить действие онаучающей рациональности посредством обращения к повседневности»². Налицо проявление основного противоречия методологии общественных наук в политэкономии — в столкновении противоположностей видимости и действительности. «Кризис научности» в первую очередь состоит в неспособности «определения области своей фактичности», в результате чего «политической экономии не удалось «не измышляющий гипотез» эмпиризм»³. Как с этих позиций выглядит развитие политической экономии с точки зрения выпускника ведущей кафедры политэкономии России?

Первое. Политэкономия как дисциплина существовала не всегда: как отметил на конференции завкафедрой политэкономии МГУ А.А. Пороховский, только «появление именно общенациональной... экономики стало объективным основанием для возникновения... политической экономии»⁴. Это значит, что ни в рамках локализованных экономик, сколь угодно развитых, ни в рамках обособленных хозяйственных групп, сколь угодно значительных, ни в рамках отдельных классов, сколь угодно многочисленных, ни в рамках ограниченных интересов, сколь угодно весомых, — для политэкономии как науки нет места⁵. Поэтому и не может быть ни политэкономии античности, ни политэкономии феодализма, ни тем более политэкономии каменного века⁶.

Политэкономия, как известно, позиционирует себя как дисциплина, изучающая общественные отношения, т.е., как могло бы пока-

¹ Колпаков В.А. Указ. соч. — С. 76.

² Там же. С. 82–83.

³ Там же. С. 78–79.

⁴ Пороховский А.А. Цивилизационное значение политической экономии // Вестн. Моск. ун-та. — Сер. 6. Экономика, 2014. С. 45.

⁵ Как будет показано далее, фундаментальность данного замечания состоит в том, что предметом политэкономии не является столкновение имущественных интересов самих по себе. Столкновения существовали с момента разделения общего имущества архаического племени. Предметом политэкономии является институционализация этих столкновений. Поэтому при отсутствии *необходимости институционализации столкновения* имущественных интересов в античности и в период так называемого феодализма политэкономия и не могла существовать как наука, хотя, конечно, столкновения имущественных интересов существовали и в те периоды.

⁶ В этом отношении определенный интерес представляют работы Перри Андерсона (Переходы от античности к феодализму. — М., 2007), Б.Ф. Поршнева (Очерк политэкономии феодализма. — М., 1956) и М. Салинза (Экономика каменного века. — М., 1999), которые к политэкономии не имеют отношения, но с точки зрения истории экономики имеют несомненное значение.

заться, отношения между людьми. Однако, *в-первых*, политэкономия может изучать общественные отношения либо с позиций достижения общих, либо с позиций достижения частных интересов. *Во-вторых*, политэкономия изучает пути достижения общих или частных интересов либо с позиции подчинения, либо с позиции диктата одних интересов над другими. И поэтому, *в-третьих*, политэкономия не изучает отношения между людьми с их интересами вовсе, выражают ли они, эти люди, своими действиями частные или общественные интересы, изучает даже не столкновение этих интересов самих по себе. Политэкономия изучает институционализацию этих столкновений, которая отражает лишь требования, предъявляемые к обществу уровнем развития производительных сил. Изучение же взаимодействий между людьми, в которых нет столкновений интересов, имеет с точки зрения политэкономии еще меньший смысл, чем изучение политэкономией отношений людей с явлениями природы. Справедливо полагать, что кризис научности состоит в том, что «наука не интересуется своим субъектом»¹. Только вот субъектом политэкономии отношения между людьми не являются, тем более субъектом политэкономии не является человек. Кризис политэкономии в том и состоит, что стараются даже не говорить о конкретных фактах столкновений конкретных интересов на институциональном уровне. О выделении фундаментальных причин появляющейся институционализации этих столкновений нет и речи.

Декларируя необходимость однозначного определения фундаментальных категорий и используя их по поводу и без, политэкономы уходят от ответа на базовые вопросы. Например, о том, что такое непосредственный производитель, где проходит водораздел между натуральным и патриархальным хозяйством, чем существенным (естественно, существенным для политэкономии) отличаются натуральное хозяйство и индустриальное производство. И могут ли между ними лежать принципиально значимые типы производства, отличные как от натурального хозяйства, так и от индустриального производства? Чем отличается тип хозяйства и способ организации труда, способ производства и степень хозяйственного развития? Что такое потребность и чем потребность отличается от интереса? Что такое полезность и чем она отличается от блага, опять же с точки зрения политэкономии, т.е. с позиций институционализации столкновения интересов? С позиций появления институтов, отражающих столкновения интересов по поводу расчета полезности и определения значимости блага. Политэкономия должна ответить на вопрос о том, например, на каком этапе экономического развития возникает стоимость и остается ли ее содержание неизменным в процессе смены экономических формаций и при

¹ Колпаков В.А. Указ. соч. – С. 73.

изменении институционализации столкновений имущественных интересов. И, наконец, в какой части исследование перечисленных категорий составляет предмет политической экономии или методологически политэкономы должны получить заключение о природе данных явлений и процессов из других наук? Кризис состоит, таким образом, и в размытости предмета политэкономии.

Второе. Исследовательская дисциплина становится наукой, когда (и если) может предложить методы получения нового знания. Какие новые знания предложила политэкономия за весь 70-летний послевоенный период? Или хотя бы от каких устаревших форм оценки эффективности хозяйственной активности экономическая наука призвала отказаться? При этом удивительно слышать от своих же учителей, коллег и старших товарищей, таких как Е.Г. Ясин, по отношению к осуществленным в 1992–1993 гг. с позволения сказать «преобразованиям», что «ни в какой другой период масштабность вызовов, вставших перед Россией... не была столь плотной. Могут возразить... а война, а индустриализация. Да, тоже не слабо. Но все же... в интеллектуальном плане... задачи были попрошее»¹. **Тоже?** Не слабо? Когда за 12 лет с 1928 по 1940 г. было создано около 35 тыс. новых предприятий, из них 9 тыс. крупных, в том числе почти 3 с половиной тысячи составляющих основу промышленности до сих пор. Задачи были *попрошое*? А как в интеллектуальном плане² оценить проведение перебазирования промышленности, которое готовилось в 1938–1940 гг. и позволило за первые три месяца войны эвакуировать 2900 предприятий-гигантов? То, что в 90-е «реформаторы» изменили масштаб и соотношение плавных и мошеннических способов ведения хозяйства, – так ничего нового в экономическую мысль это ни привнесло. Я уже не говорю о методах исследования.

Декларируя необходимость применения диалектической логики, исследователи до сих пор в массе своей не считают обязательным руководствоваться даже основными методами формальной логики: нет ни опыта обобщения регулярностей хозяйственной практики, ни опыта объяснения отдельных экономических ситуаций на основе целостной общей экономической теории. Подавляющее большинство экономистов не только никогда не слышали о ретродукции, как называл этот метод Макмаллин, или абдукции, как назвал то же Ч. Пирс, – но и не могут осуществить это восхождение от причин к следствиям, так как

¹ Гайдар Е., Чубайс А. Развилки новейшей истории. – М., 2011. – С. 5.

² Только в интеллектуальном, так как Минский тракторный завод был эвакуирован полностью менее чем за 3 дня: я посчитал, что вагон с оборудованием загружался ицеплялся к составу в среднем за 4 минуты. Даже с учетом 16 подъездных путей и 6 погрузочных платформ – это всего 6 часов на вагон. То есть бегом. А ведь город «еще» и бомбили. Вот где была дисциплина логистики.

не имеют представления о связи конкретных следствий с действительными причинами. Я уже не говорю о методе репродукции, который состоит в переносе обобщений сделанных на материале анализа одних явлений хотя бы на родственные явления другого типа.

Поэтому, соглашаясь, например, с допустимостью определения понятия натурального хозяйства через перечень характеризующих признаков или определения стоимости одним признаком, исследователь попадает в затруднение, когда вдруг в сходном явлении не находит ранее закрепленных признаков или находит иные, прежде не присутствующие.

С другой стороны, экономическая наука, объясняющая то, что есть, должна уметь (или научиться) убедительно использовать *эти же самые* алгоритмы для объяснения того, что должно быть (обоснованно предложить введение нормы) или может произойти (дать прогноз). При этом не следует допускать утверждений, как это делает уважаемый Е.Г. Ясин, что «в новейших попытках... будут строиться концепции, исходящие из... анализа возможностей (выделено мною. – Ц.С.) трансформации¹ существующей реальности. Вот этот-то ничем не обоснованный функционализм и пытаются поставить на место экономической науки. Как если бы физики строили свое понимание природы элементарных частиц не на эксперименте и наблюдении, а на своих предпочтениях. На что была бы похожа физика? Абсурд, скажете вы. Но в отношении экономической науки делается именно такое. Норма не есть предпочтение той или иной формы реальности. Норма есть институционализация запрета.

Декларируя необходимость применения диалектической логики, экономисты, как и ранее, игнорируют то непреложное условие диалектического метода, которое требует показать развитие через превращение невыдуманной реальности в свою собственную противоположность. Провозглашая себя диалектическими логиками, экономисты не хотят² представить себе отличное от линейного движения развитие. Поэтому в отношении нынешнего этапа экономического развития и провозглашается утверждение о возврате к капитализму, или о переходном периоде возврата к капитализму. Хотя это и вызывает некоторые сомнения у самих же этих экономистов. Так, например, на прошедшем 29 октября в МГУ семинаре «Капитал XXI века» Е.Н. Цаголов, провозгласив нынешний этап олигархическим капитализмом, озвучил желание «все-таки более определенно высказаться в отношении характеристики нынешнего этапа способа производства». Или хотя бы этапа

¹ Гайдар Е., Чубайс А. Указ. соч. – С. 6.

² Мне говорят «не могут». Могут, могут. Только не хотят подняться, оторваться от привычного.

хозяйственного развития». Что же мы теперь такое? Я хотел бы сказать, как говорил городничий у Гоголя — «а ни то, ни сё, а шут знает что».

А последовательный диалектик бы вспомнил, что вещь развивается путем отрицания себя, а потом и отрицания этого отрицания. Ну, хотя бы из учебника. То есть ни к какому капитализму мы не попали. Вещь развивается через превращения в свою собственную противоположность.

Как можно было сформировать социальное (социалистическое) государство? Только если индустриальный капитализм превратился бы для начала в свою собственную противоположность. Во что превратился капитализм в 1918 г.? В военный коммунизм. Хотя многие тогда, в 20-е гг., и называли военный коммунизм административным феодализмом. То есть думали, что происходит (не произошел, как говорят сейчас по отношению к капитализму, а происходит) возврат. Во что должен был превратиться военный коммунизм как свою собственную противоположность? В НЭП. И уже НЭП (который, по сути, являлся смешанной формой частного капитализма, госкапитализма, частно-государственного капитализма, социализма и кооперации) превратился в социализм — социально ориентированный индустриализм. Этот *социальный индустриализм* превратился после распада СССР не в капитализм, а в антисоциальный индустриализм, или во *внесоциальный индустриализм (внесуализм)*.

Во что превратился послевоенный капитализм там, где он был? Тоже в свою собственную противоположность. В социальный постиндустриализм. Но — дальше для него наступает тупик: постиндустриальное общество попадает в ловушку дурной бесконечности — социальный постиндустриализм сменяется вновь диктатурой финансового капитала, но после каждого последующего отката к социализации, проявляющейся, придавливая социализацию, опять же в диктатуре только более жесткой формы корпоративного диктата.

Во что должен превратиться наш нынешний российский внесоциальный индустриализм? В новый тип социального государства. Условно говоря — в некомандный социализм. Но между ними будет еще один маленький переходный этап — «НЭП наоборот», когда, подчиняя себе бюрократию, народ (найдя новую форму правления и новый тип правительства) заставит для начала олигархов работать на ликвидацию олигархической же собственности. Не национализация, а добровольное возвращение как собственная противоположность национализации. Украина, как сказал бы Ленин, как слабое звено этого внесоциального индустриализма — первый звонок и яркий пример наревших перемен.

Диалектическая логика не только требует показать развитие через движение к своей собственной противоположности. Диалектическая

логика обращает наше внимание на то, что изменения в абсолютно схожих явлениях не могут происходить, во-первых, одновременно, во-вторых, не могут повсеместно происходить в одной и той же последовательности. Где-то одни факторы и интересы перевешивают другие. Часто утверждается тезис о неизбежной смене способа другим, о вынесении одного экономического мотива другим, более активным, о подчинении одних интересов носителям иногда прямо противоположных интересов. Но что лежит в основе этой неизбежности? Только ли изменение в уровне развития производительных сил? В действительности же изменение уровня развития производительных сил очень неизначительно влияет на изменение способа производства. Главную роль играет вмешательство наиболее активных носителей определенного способа производства или определенного экономического мотива в повседневную жизнь другого способа производства или в подавление иного экономического мотива хозяйственной активности. Условно говоря, капитализм подчинил себе так называемый монархический феодализм не потому, что имел техническое превосходство или предложил более привлекательную парадигму организации труда. Как показывает и Гражданская война в США, и освобождение крестьян в России, проходившие, между прочим, в одно и то же время, – это совершенно не так. Капитализм победил только потому, что так называемые капиталисты оказались более агрессивны и смогли привлечь большие объемы капитала. И знаете, почему они оказались более агрессивны? А об этом писал еще А. Смит. Писал так, между прочим. Английские капиталисты в массе своей оказались более агрессивны по отношению и к собственным земельным собственникам, и к капиталистам континентальной Европы просто потому, что они были бедны. Оборудование и производственные площади, по свидетельству А. Смита, они брали в аренду (!), сырье покупали в кредит, а рабочих нанимали без авансирования. Вам это ничего не напоминает? Совершенно немыслимая вещь в массе своей, а для России XVII – начала XX в. в особенности. Так что рынок пауперов совершенно не обязательное условие ни первоначального накопления, ни промышленной революции, ни тем более индустриализации. Случайный факт локальной истории Британии был возведен (в очередной раз) в ранг всемирно-исторической необходимости. А как показала дальнейшая история, технический прогресс превосходно может быть обеспечен, например, трудом по административной разнарядке. При этом будет происходить, вот здесь уже неизбежный, рост благосостояния. Причем у подавляющий массы населения. (Иначе кто же будет работать по административной разнарядке. Пришли, правда, к этому после попытки в период военного коммунизма организовать труд только за еду. Кронштадтский кризис марта 1921 г. неумолимо подталкивал большевиков к введению хозрасчета.)

Называется это — социальное государство, и даже с огромной массой своих недостатков. Правда, в этом случае есть одно неудобство — обогащение кучки проходимцев будет очень затруднительно. А все дело в организации. Если же отказаться от какой бы то ни было организации трудовых потоков — тогда да, судьба общественного воспроизведения оказывается в руках только случайного рыночного соединения рабочей силы с владельцем средств производства. Так в этом случае ничего другого и не имеется, если от всех остальных способов организации отказалась. И это случайное блуждание, которое стало правилом после изгнания мелких земельных собственников в Англии, до сих пор подается нам как откровение объективности действующих законов развития?

То, что приводит к столкновению составляющих даже в схожих процессах, — то создает и основу для формирования собственных (иными словами, внутренних) противоречий. Так, требования населения социализации государства могут сталкиваться с требованиями того же населения регулировать, например, занятость и зарплату по отношению к нему самому (населению) только в рамках их отдельного региона, поскольку для комфортного перетока рабочей силы пока еще могут не сложиться условия, которые будут признаны благоприятными всем населением. Или, например, требования собственников капитала по ограничению продажи иностранных товаров и поддержке их производств может наталкиваться на требования этих же собственников капитала не вмешиваться в формирование цен на их товары и распределение получаемой ими прибыли.

К сожалению, политэкономия даже близко не подошла к исследованию окружающей реальности в таком ключе, действительно с позиций диалектической логики.

С другой стороны, недопустимо сводить методологию политэкономии лишь к диалектике. Собственным методом политэкономии может быть только экономический анализ. И уже в рамках экономического анализа как метода должны быть определены объект и субъект политэкономии. С точки зрения экономического анализа субъектом политэкономии (тем, что действует) являются имущественные интересы; объектом политэкономии (тем, на что направлено действие) является процесс распределения (благ, матресурсов, рабочей силы, капитала, рынков, условий производства). Предметом политэкономии, как уже было сказано, является не просто столкновение субъектов, т.е. столкновение имущественных интересов, иными словами — противоборство или кооперация имущественных интересов. Предметом политэкономии является институционализация этих столкновений имущественных интересов. Поэтому при отсутствии необходимости институционализации имущественных интересов в античности и в пе-

риод так называемого феодализма политэкономия и не могла существовать как наука, хотя, конечно, столкновения имущественных интересов существовали и в те периоды.

И в этом отношении среди политэкономов нет полной ясности и договоренности, что порождает схоластические дискуссии, в которых пытаются вывести смысл категории из формы их словесного обозначения.

Итак, понятно, в чем в общих чертах состоит кризис. Но *каковы причины* этой болезни?

Во-первых, экономическая теория в той или иной степени является результатом имеющегося заказа обосновать неизбежность действий определенного рода. Это может быть пожелание монарха, как в случае с «Утопией» Томаса Мора (1478–1535), смысл которой в том, что для согнанных с земли крестьян высшим благом является работа в общественных коммунах под присмотром мудрого монарха. Рабовладение, правда, допускается. Что-то не заладилось. В конечном итоге ему отрубили голову. Говорят, за приверженность католической вере. Это может быть и прямой заказ, как в случае с «Богатством наций» А. Смита, который выполнял заказ ставшего впоследствии графом виконта Тауншенда. Это может быть и социальный заказ вошедшего в силу прусского государства или нарождающегося трет-юнионизма как в случае с К. Марксом. Какие заказы выполняет нынешняя политэкономия? Наше общество не разделено на эксплуататоров и эксплуатируемых. Наше общество разделено пока еще на бар и прислугу. А ни тем, ни другим политэкономия не нужна.

Во-вторых, экономическая теория выражает экономические интересы. Интересы не имеют некоего общего характера – они являются, как было уже сказано, либо общими, либо частными интересами. Но ни общие интересы не являются результатом сложения интересов частных, ни частные интересы не есть совокупность интересов частных лиц или субъектов экономической активности. Общими можно считать интересы, обеспечивающие всем субъектам хозяйствования равные права в процессе распределения. Интересы, требующие неравных прав и могущие реализоваться только в условиях обеспечения неравных прав в процессе и производства в узком смысле, и распределения, являются частными. Причем вне зависимости от того, происходит ли это обеспечение неравенства прав обществом в целом по какой-либо предварительной договоренности или же это неравенство вырывается у общества ограниченным кругом лиц хитростью, обманом или насилием. Можно привести множество примеров стремления к реализации либо частных, либо общественных интересов. Стремление к реализации частных или общих интересов само по себе ни на что не указывает: интересы только тогда могут быть признаны общественно значимыми,

если эти общие или частные интересы соответствуют задачам экономического развития. Но в любом случае претензии на обоснованность тех или иных интересов должны быть задекларированы. В любом случае социальный заказ должен быть здимо обозначен в парадигме достижения либо частных, либо общих интересов. Когда же предлагаемые нормы и правила обеспечения частного или общего интереса либо не могут быть предъявлены здимо, либо, применяясь тайно, отвергаются сообществом, либо же скрываются за утверждениями за ними противоположных интересов, — начинается болезнь. Примером далеко не однозначных последствий достижения частных интересов может служить недавний случай с резким понижением цены на нефть Саудовской Аравией в октябре 2014 г. Казалось бы, отвечая на снижение вне всякой договоренности цен на нефть странами ОПЭК Ливией, Ираком, Ираном, Нигерией, — Саудовская Аравия, дабы не потерять свою долю рынка, снизила цену мягко и осторожно, в виде предоставления временной 20 %-ной скидки. Но это расценивают и как борьбу с российскими поставками, и как попытку препятствовать расширению добычи сланцевой нефти в США. При этом как-то забывают, что производственная себестоимость добычи нефти у нас 20–26 долл. за баррель, а технологическая — 6–8 долл. Тогда как в Саудовской Аравии производственная себестоимость приближается к технологической. Таким образом, можно считать, что достижение ими своего частного интереса благоприятствует росту инноваций в других странах. Мне могут возразить, что уже марксистская политэкономия оперирует понятиями классовой борьбы интересов. Однако для понимания направленности частных или общих интересов недостаточно декларировать классовую борьбу как источник экономической активности. Необходимо выработать методологию экономического анализа, отражающего реализацию частного или общего интереса.

В-третьих, характер предлагаемых экономической наукой норм реализации общих или частных интересов в рамках того или иного типа социального заказа **не может быть понят вне рассмотрения** их с позиций экономического мотива хозяйственной активности, являющегося основным на данном этапе. Нам всем более или менее понятно членение экономической истории в соответствии со сменой способов производства. То есть в соответствии с изменениями отношения собственности на средства производства к продукту производства, которые происходят в процессе развития производительных сил. Однако совершенно игнорируется тот факт, что в рамках одного и того же способа производства складываются отношения, вытекающие не только из господствующего характера собственности на средства производства, а из интересов наиболее значимых хозяйственных групп. Сегодня можно выделить уже семь основных мотивов (ОЭМ), могущих быть значи-

мыми для ныне действующих хозяйственных систем. Собственно, этап развития общества и определяется по действующему в нем основному экономическому мотиву. Сами же названия этапов имеют достаточно условный характер, отражая лишь представление об основной черте, характеризующей уровень развития производительных сил в этот определенный момент. Таким образом, ОЭМ до индустриального общества является ***борьба за право эксплуатировать другого***. Мотивом прединдустриального общества, как показывает история Венеции и Генуи XIV–XV вв., история Британии вплоть до Англо-голландской войны второй половины XVII в., является ***борьба за рынки сбыта для товаров своих*** собственных продавцов, где бы этот товар ни был произведен. ОЭМ индустриального общества уже является ***борьба за захват чужих ресурсов и протекционизм***. Мотивом постиндустриального общества является ***борьба за неограниченный рост своего капитала*** и форматирование новых видов ресурсов. Эти мотивы достаточно хорошо известны, и последствия их в общих чертах понятны. А вот последствия действия мотивов экономической активности последующих периодов далеко не так очевидны. Основным мотивом прединформационного общества является ***борьба за перераспределение в свою пользу чужих капиталов***. Происходит превращение ***борьбы за неограниченный рост*** своего капитала в свою собственную противоположность – ***в борьбу за перераспределение в свою пользу*** чужого капитала. При этом игнорируется и стремление чужих капиталов к такому же неограниченному росту, и такое же стремление их владельцев к перераспределению в свою пользу чужих капиталов. Именно поэтому информация в прединформационном обществе является самым дорогим товаром. Основным мотивом информационного общества уже является в первую очередь ***борьба с любыми попытками*** каких бы то ни было производителей добиться ***перераспределения в свою пользу*** капиталов других производителей. Даже в случае нанесения своим собственным капиталам прямого ущерба. Это мы прекрасно наблюдаем в случае с политикой, проводимой транснациональным капиталом под видом якобы экономических санкций. И на конец, ОЭМ постинформационного общества является провоцирование борьбы стран и капиталов за капиталы и ресурсы, которые, может быть, даже и не нужны ни тем, кого подталкивают к борьбе за эти капиталы и ресурсы, ни тем, кто подталкивает. Главное – породить рост капитализации собственных активов и ресурсов, которые в этой борьбе не участвуют. И добиться этого чисто постинформационно – без затрат на захват чужих рынков сбыта и ресурсов, без затрат на борьбу за перераспределение капиталов, без затрат на ограничение роста чужих капиталов, без затрат на достоверную информацию. При этом необходимо понимать, что один и тот же тип частного или общественного интереса не только по-разному и достигается, и реализует себя в зависи-

ности от преобладающего ОЭМ, но сам процесс реализации того или иного частного или общественного интереса неизбежно либо взаимозависим, либо взаимосвязан с активизацией так называемых ответных отношений. И эти явления совершенно необязательно являются соответствующими тому типу интереса, реализация которого вызвала эти явления к жизни. Экономическая теория должна уметь учитывать эти особенности. Однако, несмотря на огромное сущностное влияние ОЭМ на изменения характера всей совокупности экономических понятий, таких как стоимость, цена, прибыль, деньги, капитал, пропорции воспроизводства, уровень эффективности, экономический рост и т.п., – в рамках существующей парадигмы политэкономии смыслолобразующее значение основного экономического мотива в процессе экономического анализа попросту игнорируется.

В-четвертых, нет понимания того, *как* в рамках экономической науки или хозяйственной практики может быть организован и может ли вообще иметь место хозяйственный эксперимент. Вопрос эксперимента – это вопрос проверяемости знания. А проверяемость есть неотъемлемой атрибут достоверности. Экономический эксперимент мог бы быть заменен построением математических моделей. Но.

В-пятых, направление экономического анализа оторвано от направленности достижение интересов, а математические методы оторваны от понимания экономического смысла происходящих процессов.

В-шестых, отсутствует, с одной стороны, методология изучения соизмеримости понятий с точки зрения сменяющих друг друга экономических теорий. Как отмечается, «с точки зрения Куна», именно появление «несоизмеримости конкурирующих парадигм...» составляет очевидный признак кризиса» науки. С другой стороны, даже в рамках определенной методологии не исследуется вопрос эволюции экономических категорий. Они представляются застывшими и неизменными. Возьмем хотя бы такое ключевое понятие экономической науки, как стоимость. История развития общества прямо указывает нам, что стоимость появляется тогда и существует до тех пор, пока благо приобретается путем обмена (не путем собирания, дарения, захвата, обмана или административного предписания). Мы же, следуя в русле парадигмы марксистской разновидности трудовой теории стоимости, определяем стоимость через количество общественно необходимого труда, каковой характер она – стоимость – приобретает только в условиях, когда обмен равных хотя бы с формально правовой точки зрения хозяйственных составляющих становится неизбежным атрибутом процесса производства. А что лежит в основе стоимости, когда обмен равноправных хозяйственных составляющих не становится еще или перестает уже быть неизбежной составляющей производства? Как происходит при

этом реализация своих функций деньгами и что происходит в результате обособления тех или иных функций денег с общественным производством? И не вообще, а в результате обособления функций денег в условиях действия того или иного основного экономического мотива способа производства. Мы все видим, как стоимость, следуя диалектической логике, превращается в свою собственную противоположность. То есть уже не объем общественно необходимого труда, поступаемого в процессе обмена в производство, формирует производственные активы, а фиктивный капитал, взятый в банке в качестве кредита под залог фиктивного же капитала и выросший в процессе оборота фиктивного капитала на бирже, определяет капитализацию хозяйственных активов. Не только без какого бы то ни было общественно необходимого труда, но даже без учета реально сложившихся пропорций воспроизведения капитала. Изучает политэкономия превращение стоимости в свою собственную противоположность?

Это основные причины кризиса политической экономии как науки в самом общем виде.

Как все сказанное влияет на понимание хозяйственной роли рыночных отношений, которые якобы стали доминирующими, как пытается убедить нас либеральная экономическая теория, после демонтажа плановой системы организации производства? Что такое рыночные отношения с позиций соотношения частных и общих интересов? Это однозначно не отношения по поводу более, менее или более-менее свободных или подверженных регламентации правил продажи и движения благ или ресурсов, как нам пытаются представить так называемая либеральная наука. **Рыночные отношения есть организация производства путем возмездного обмена¹**. И поскольку возмездность не является чем-то раз и навсегда данным, в первую очередь надо руководствоваться в принятии решений тем, что реализация рыночных отношений, т.е. осуществление принципа возмездности, с определенного момента зависит не только от установленных правил взаимоотношений между участниками хозяйственной деятельности, но и от достигнутого объема производства и капитала, объема и характера вовлечения в производство трудовых, технических и финансовых ресурсов и многое еще чего. Но в первую очередь осуществление принципа возмездности с точки зрения политэкономии зависит от состояния институтов, формирующих столкновение имущественных интересов по поводу

¹ С точки зрения распределительных принципов отношения между сторонами хозяйственной активности могут быть возмездными (получение равнозначного), безвозмездными (дарение, не предполагающее отдарения), невозмездными (допускающими неравнозначный обмен) и вневозмездными (изъятие без согласия и без ограничения объема изымаемого).

возмездности обмена взаимодействующих сторон. И методы организации (я уже не говорю о регулировании) рыночных отношений применимы к разным субъектам хозяйственной активности не в равной степени. Вопрос о том, **как** практически может быть осуществлено **по-рыночному неравное** применение распределительных принципов **к по-рыночным же равным** сторонам хозяйственной активности так, чтобы оно было признано всеми участниками допустимым, – не только не решен, но по причинам либеральной стыдливости не был даже поставлен до недавнего времени. Во-вторых, организация рыночных отношений зависит от целей экономического развития. И при смене вектора цели рыночные отношения будут модифицированы институционально или модифицироваться участниками хозяйственной деятельности, их действие будет ограничено или интенсифицировано без какого-либо осмыслиения их последующего положительного или негативного влияния на экономическое развитие вообще. Поэтому наличие или отсутствие рыночных отношений самих по себе не может оказывать ни положительного, ни отрицательного влияния на экономическую динамику. И, в-третьих. Сами товарно-денежные отношения не являются раз и навсегда данными. Они развиваются, что давно уже стало научной банальностью, – по мере изменения уровня развития производственных отношений. Но экономическая наука, не отрицая в принципе это утверждение, фактически до сих пор не имеет общей теории развития товарно-денежных отношений. Не поняв, что с определенного момента последствия действия не подверженных никакой регламентации обменных (т.е. рыночных) отношений зависят уже не только от установленных правил взаимоотношений между субъектами хозяйственной активности, но и в первую очередь от достигнутого объема производства и капитала, объема и характера вовлечения в производство трудовых, технических и финансовых ресурсов, способов формирования и противодействия рискам, – российское Правительство делает хозяйственную систему страны экономически уязвимой. История с неприличным падением курса рубля в середине декабря 2014 г. свидетельствует об этом наиболее ярко.

Осмыслиение роли рыночных отношений необходимо начинать с создания современной денежной теории. То есть, во-первых, необходимо опять ответить на вопрос о том, что такое деньги (т.е. что может представлять из себя товар, который обеспечивает эффективное обращение всех остальных товаров, что такое эффективное обращение) и каковы функции денег. Сейчас. Во-вторых, в какой части монета (т.е. знак денег) есть лишь средство обеспечения обращения, а в какой части знак денег становится деньгами, т.е. приобретает не свойственные знаку другие функции денег. При создании же денежной теории в первую очередь необходимо ответить на вопрос о том, что представ-

ляет из себя наша национальная валюта и — главное — наши национальные финансы. Так как национальные финансы не сводятся ни к национальной валюте, ни к движению денег вообще, ни тем более к национальным денежным знакам. Совершенно ясно, что международный олигархический капитал, безусловно, во главе с наиболее неутолимыми англо-американскими хищниками, объявляя только доллар «настоящими деньгами», делает все, чтобы поддерживать в национальных экономиках, в первую очередь в российской экономике, нехватку денег. В результате, как показали еще меркантилисты аж в XVI в., это приводит к росту нормы процента. При этом, так как, согласно этой же четырехсотлетней давности теории, вывоз денег за пределы государства должен быть ограничен — наше Правительство, игнорируя азы экономической теории и следуя либеральным химерам свободного перемещения капитала, продолжает потворствовать свободному перемещению денег и капитала. Ну, за четыреста лет можно было бы освоить хотя бы простейшие элементы экономического анализа? При этом, повышая норму процента, Правительство делает все, чтобы нехватка денег для отечественных производителей стала еще больше. Не понимая, что доктрина либерального перемещения денег, товаров и капитала была придумана англо-американской закулисой экономической теории только лишь с целью манипулирования факторами производства в других национальных экономиках. Правительство не отдает себе отчет в том, что само устройство биржевых торгов в России до сих пор направлено не на привлечение инвестиций, а на формирование долларовой массы, которую можно беспрепятственно перемещать в банки Соединенных Штатов. И это сосалово продолжается на протяжении четверти столетия!!! (В открытую — с 1992 г.) За это время только золота в слитках было перемещено около 22 тыс. тонн!!! Но это сущие пустяки. Начиная с 1992 г. **каждые четыре года** Россия поставляет на экспорт нефти и углеводородов в пересчете на экономический эффект на 1 трлн долл. Только за последние 4 года (2011–2014 гг.) уже и фактически экспорт углеводородов, по данным ЦБ, составил 1,12 трлн долл. (По данным таможенной службы, 1,01 трлн — т.е. 110 млрд долл. пошли на мелкие расходы, так как фактически в карманах олигархической клики оседает сумма, равная официальному экспорту, и она также «работает» вне пределов России.) Но даже официально поступающих в Россию «бумажек» нам не остается — доллары перекачиваются обратно в США и частично в Европу мощным биржевым насосом. Таким образом, принцип, вытекающий из основного экономического мотива хозяйственной системы США, о котором мы говорили ранее: работать как можно больше, получать как можно меньше, тратить как можно больше и откладывать как можно меньше, при этом быть постоянным должником частной коммерческой организации ФРС США

и одновременно заложником уже государственной американской экономической политики, – осуществляется в России на протяжении четверти века в полной мере, руками нашего собственного же правительства. Нет? Готов выслушать возражения. Более того, создается ощущение, что Правительство пытается убедить нас, что оно само искренне находится в плену либеральных иллюзий и не отдает себе отчет в том, что преимущество в денежном воздействии на движение денежной массы (это уже политэкономия) имеет тот, кто владеет большим объемом валюты, кто ее эмитирует (а вот здесь уже никакой политэкономии нет – мошенничество проходит по криминальному ведомству).

С другой стороны, необходимо определиться все же в отношении пропорции между объемом потребления и объемом накопления. А также с перечнем тем инструментов, которые будут использоваться для поддержания данной пропорции. Очевидно, если имеются несколько разнородных, но взаимосвязанных инструментов денежной доходности, будь то цена на объемные ресурсы типа нефти или золота, ставка процента по депозитам, цена на землю и недвижимость, цена иностранной валюты или цена акций, – обеспечить инвестиции в реальный сектор экономики будет невозможно: монета будет перетекать из одной сферы денежной доходности в другую. Что должно стать основой определения пропорции при распределении продукта на фонд накопления и фонд потребления? Безусловно, сложившиеся на отечественном рынке пропорции между производством средств производства и производством предметов потребления. Однако эти пропорции могут быть сколь угодным образом изменены, если государство как наиболее крупная межотраслевая корпорация использует и свои собственные доходы, и прибыли хозяйственно значимых предприятий на формирование требуемых воспроизводственных пропорций. Как? А вот это вопрос, на который может дать ответ только экономический анализ. И основным здесь является понимание того, что, как это показал еще К. Маркс, объем предпринимательского дохода и зарплаты в отраслях, производящих средства производства, должен быть равен по стоимости объему средств производства, предназначенных для производства предметов потребления, которые и будут приобретены за счет предпринимательского дохода и зарплаты работников первого подразделения. Если же отечественных предметов потребления недостаточно или же предприниматели, производящие предметы потребления, не собираются (или не могут) приобретать отечественные средства производства, то часть предпринимательского дохода вынуждена будет либо переориентироваться на импортное потребление, либо уйти в потребление предметов роскоши. И то и другое мы наблюдаем со всей очевидностью на протяжении последних 30 лет. И выход – не в принудительном изъятии части предпринимательского дохода. Вы-

ход — в принудительном использовании части предпринимательского дохода в связанных с государственными инвестициями производственных проектах. Никаких общих рецептов здесь быть не может — к сожалению, до восстановления полноценных производств, самопорождающих технологические требования на производство нужных для воспроизводства товаров, осуществление распределения ресурсов может происходить только в ручном режиме — требуется столько-то и там-то, дается столько-то. И смотрим, что получилось на выходе. Что фактически означает на первом этапе — режим хозяйственной разверстки, так как механизм госплана и госснаба нами утерян почти полностью. Их придется восстанавливать, как паровозостроение после разрухи. Хотя методы экономического анализа в сочетании с компьютеризацией расчетов и наличием частного интереса позволят пройти путь восстановления и быстрее, и эффективнее. Да и Госплан и Госснаб сейчас будут другими — без излишнего администрирования и построенные на основе коммерческой самоокупаемости. Что не снимает задачи определения самой пропорции между потреблением и накоплением. Необходимо как минимум решить задачу определения необходимого роста накоплений на процент прироста потребления и определения предельно возможного роста потребления при требуемом приросте фонда накопления и сложившейся потребительской номенклатуре: за работу на Чукотке всем квартиру в Москве не предоставишь, а работать за квартиру на Чукотке будут только те, кто там уже работает. Совершенно очевидно, что мы стоим перед необходимостью стимулирования труда в рыночных обстоятельствах нерыночными методами, так как использование благ в качестве стимулирования труда практически утеряло свою актуальность. Точнее, мы эту возможность в условиях товарного голода упустили лет 30 тому назад. С другой стороны, если пропорции между потреблением и накоплением не будут формироваться целенаправленно, возможна другая крайность. Мы можем очутиться лицом к лицу со страшной опасностью — искусственно созданной глобальной безработицей, так как только человек, не имеющий надежды на получение работы, согласен на любую работу в любом месте и на любых условиях и без претензий на какие-либо возможности накопления. Может ли так называемый рынок отрегулировать возникшие при этом диспропорции? Как показывает практика — нет, не может. Интересно, что ряд китайских экономистов, например Джастин Ёифу Лин, пишут о приблизительно схожих процессах и проблемах.

И такие вопросы, которые необходимо если не решить, то хотя бы поставить понятным для целей последующего экономического анализа образом, экономическая наука должна. И таких вопросов, которые должны быть рассмотрены в русле общей экономической теории, в том числе и теории денег, — огромное множество. Мне потребова-

лось бы сотни страниц, только чтобы их перечислить. А политэкономия должна еще и предложить решение институционального формирования тех столкновений имущественных интересов, которые будут возникать при решении этих вопросов.

Литература

1. *Андерсон П.* Переходы от античности к феодализму. – М., 2007.
2. *Бузгалин А.В., Колганов А.И.* Глобальный капитал. В 2 т. – М.: УРСС, 2014.
3. *Бурлачков В.К.* Денежная теория и динамичная экономика: выводы для России. – М.: УРСС, 2003.
4. *Гайдар Е., Чубайс А.* Развилки новейшей истории. – М., 2011.
5. *Колпаков В.А.* Социально-эпистемологические проблемы современного экономического знания (экономическая наука эпохи перемен). – М.: Канон+, 2008.
6. *Лин Дж.Й.* Демистификация китайской экономики. – М.: Мысль, 2012.
7. *Маркс К.* Капитал. В 3 т. – М.: Политиздат, 1977.
8. *Пороховский А.А.* Цивилизационное значение политической экономии // Вестн. Моск. ун-та. – Сер. 6. Экономика, 2014.
9. *Поршнев Б.Ф.* Очерк политэкономии феодализма. – М., 1956.
10. *Салинз М.* Экономика каменного века. – М., 1999.
11. *Шумпетер Й.* История экономического анализа. В 3 т. – М.: Экономическая школа, 2004.

Роль политической экономии в современной экономической науке

Современное экономическое развитие рождает ряд вызовов, весьма актуальных для политической экономии как науки. Рыночные реформы привели к тому, что тема воспроизводства, его типов, условий воспроизводства оказалась незаслуженно забыта. А это привело к многим негативным процессам в реальном секторе экономики, в социальной сфере. В 90-е гг. XX в. процесс воспроизводства в стране перестал быть расширенным. В течение восьми лет непрерывно снижались объемы производства в ключевых отраслях экономики. Вопросы интенсификации экономики, обеспечения научно-технического прорыва, структурной перестройки экономики оказались «немодными», «устаревшими». В экономической науке стала господствовать неоклассическая теория (мейнстрим).

Но в последние годы в отечественной и зарубежной экономической литературе появилось достаточно много критических высказываний о возможностях и ограничениях неоклассической теории, в том числе о формализации экономической науки в рамках мейнстрима. В этих условиях назрела необходимость поднять статус политэкономического видения, усилить внимание к объективным основам социально-экономического развития. Ведь политэкономия на основе воспроизводственного и системного подхода позволяет выявить важные вопросы экономико-теоретического плана, на которые должна опираться экономическая политика.

Одним из них выступают распределительные отношения (РО), которые следует трактовать расширительно как симбиоз, с одной стороны, отношений производства, с другой стороны – отношений обмена [2, 456; 3, 363].

РО в аспекте производства на уровне предприятия (объединения предприятий), отрасли, на межотраслевом уровне (клuster как система взаимодополняющих видов экономической деятельности), с одной стороны, предполагают распределение условий производства, а с другой – установление пропорций и стоимостных фондов в соответствии с требованиями, вытекающими из технико-технологических законов, организации производства и управления, состояния самой экономики

страны (пропорции между средствами труда, между средствами труда и предметами труда, технологическая выровненность производства, трудовые соотношения и др.). Фондообразование имеет объективную основу и идеально, нормативно отражает картину производства и воспроизводства. Теоретически и де-факто на предприятии сферы материального производства формируются фонд возмещения материальных затрат, включающий в себя фонд амортизации и фонд оборотных средств, фонд оплаты труда с начислениями на него социальных расходов, стоимость прибавочного продукта, принимающего форму ожидаемой прибыли.

В соответствии с политэкономическим подходом в связи с фондами встает вопрос, который в рамках производства тоже носит идеальный характер по аналогии с функцией денег как меры стоимости, о согласовании интересов участников: работника, фирмы, государства. Так, фонд оплаты труда имеет отношение к работнику. Начисления на зарплату, социальные взносы идут в государственные фонды как доход, но решают задачи согласования интересов в обществе.

Внутрипроизводственные пропорции *должны* иметь некий *общественно нормальный уровень* (в реальной жизни пропорции на производственных предприятиях индивидуальны, но имеют тяготение к общественно необходимому уровню, поскольку к этому уровню тяготеют характеристики применяемой техники, используемых технологий, затраты оборотных материальных средств, качество и иные характеристики применяемой рабочей силы и др.). Этот уровень применительно к технике, технологиям, организации труда, системам управления, используемым на предприятии, определяется самими условиями производства (мы здесь используем известное исследовательское положение «при прочих равных условиях»).

От структуры производства в технико-технологическом, организационно-экономическом и управлении смыслах следует перейти к теме использования производственных факторов, когда приходится говорить о нормах применения живого и овеществленного труда в их достаточно конкретном виде. Использование факторов производства как действительный процесс выражается в таких производственных показателях, как амортизационные отчисления, фактическое расходование сырья, материалов, топлива, энергии на единицу продукции, ставки заработной платы и пр. В конечном счете формируются показатели себестоимости продукции и некоторые другие характеристики, получившие денежную оценку.

Таким образом, в рамках сферы производства ставится вопрос о внутренней пропорциональности в соответствии с экономическими законами и с учетом социальной детерминации, включающей и институциональные нормы. Без внутренней пропорциональности, отвечаю-

щей требованиям экономических законов, нет развития как такого. Так, в 90-е гг. в результате либерализации цен на предприятиях исчез фонд амортизации, что привело к «свертыванию» материального производства, негативно сказалось на развитии экономики страны в целом. Нехватка оборотных средств – это нарушение требований законов воспроизводства, несоответствие требованиям закона стоимости.

Характер РО между субъектами в сфере производства является идеальным, нормативным (как должно быть), исходя из индивидуальных условий предприятия. Но поскольку в рыночной экономике производство является товарным, постольку его возобновление предполагает реализацию на рынке ранее произведенных товаров. Поэтому только рынок покажет реальность внутрипроизводственных пропорций распределения (выплатит ли предприятие весь фонд оплаты труда работнику или нет). На рынке падает функция завершающей оценки индивидуального и общественного труда как с точки зрения затрат, так и с позиции результатов труда.

В связи с этим мы вводим в научный оборот понятие «корректирующая роль рынка». У рынка свои законы, которым производство подчиняется в силу того обстоятельства, что производство вынуждено реализовывать созданный продукт. Это императив. Корректирующая роль рынка выступает общественной силой по отношению к предприятиям как индивидуальным структурным единицам экономики. Рыночный механизм – это взаимодействие спроса и предложения, осуществляющееся во взаимосвязи с ценой, конкуренцией, выгодой (прибыль со стороны производства и полезность со стороны потребления). Суть «рыночного признания», т.е. корректирующая роль рынка, не может быть истолкована однозначно. Ее следует представить как некий веер.

- 1) Сведение затрат предприятий, отраслей к «рыночным» общественно необходимым затратам (к равновесной рыночной цене).
- 2) Оценка деятельности экономических агентов с точки зрения «общественно нормального качества» того или иного продукта или услуги (соответствие национальным или международным стандартам, а также стихийно складывающимся общественным оценкам потребителей).
- 3) Оценка соответствия структуры производимых товаров и услуг предъявляемому общественному спросу на них. Универсальный рыночный механизм фиксирует, что не нужно обществу, что морально устарело, и в то же время подает сигналы о нужде в новых товарах и услугах (важна роль цены, но не только).
- 4) Ориентировка для хозяйствующих субъектов через показатели рыночной эффективности, куда и в каком объеме направлять

инвестиции (это чрезвычайно важный момент, особенно для современной России).

- 5) Регулирование экспортно-импортных отношений, приспособление их к нуждам национальной экономики.

Можно затронуть и еще целый ряд аспектов, однако сказанного достаточно, чтобы понять, что в обобщенном виде корректировке подлежит конечный результат деятельности предприятия, отрасли, экономики, выраженный формулой «издержки/результаты» или «результаты/затраты» (показатели эффективности). В этом есть некоторая «урезанность» подхода, но в данном случае можно сказать, что «производственная» эффективность сводится к «рыночной» эффективности. Например, предприятия – лидеры в выпуске новой продукции, имея одни производственные результаты, получают другие, рыночные, результаты за счет технологической сверхприбыли.

Можно говорить о том, что уже в ходе производства учитываются требования рынка, в силу чего необходимость корректирующей роли рынка как таковой отпадает. В условиях договорных отношений предприятия-поставщика и предприятия-потребителя такая постановка вопроса правомерна, однако и в этом случае дополнительная корректирующая роль рынка вполне может сохранять свою силу, о чем свидетельствуют многочисленные факты как перепроизводства продукта, так и его дефицита, как сохранения договорных обязательств, так и их разрыва.

Поставленную проблему корректирующей роли рынка несложно перевести в чисто политico-экономическую плоскость с актуализацией выдвигаемых задач. Если исходить из объективных законов производства, прежде всего закона пропорциональности, и при этом руководствоваться принципом продовольственной безопасности как императивом, необходимо развитие опережающими темпами агропромышленного комплекса страны. Однако по большому счету этого не происходит, за отдельными успехами скрывается в целом не слишком приглядная картина, когда свыше 40 млн га сельскохозяйственных земель не используется, в то время как в мире земельный ресурс – один из наиболее ценных. Рынок так функционирует, что блокирует во многих аспектах развитие полноценного национального агропромышленного производства. Если сельское хозяйство создает примерно 15 % ВВП, а получает 10 % в виде фонда оплаты труда, то даже неоклассики скажут, что это деформация, так как каждый фактор производства должен получать доход в соответствии со вкладом в создание продукта.

Зафиксировав деформацию, мы должны выяснить, каковы ее причины. В данном случае: 1) агрессивный импорт, субсидируемый государствами-импортерами, влияющий на объем национального производства; 2) недостаточная господдержка сельского хозяйства (объект-

тивно она необходима); 3) диспаритет цен (поставщики средств производства и материалов — монополисты; покупатели-переработчики и оптовики — монопсонисты); 4) региональный аспект (депрессивные регионы имеют незначительные собственные воспроизводственные возможности. При низком уровне развития производства в депрессивном регионе, примером которого является Ивановская область, становится выгодной торговля, в том числе связанная с перепродажей импортных товаров). Здесь импорт влияет уже на пропорциональность между сферами воспроизводства. Почему становится выгодным разvивать торговлю: 1) монополизация оптовой и розничной торговли (торговые сети, крупные торговые комплексы и компании) ведет к тому, что крупные участники торговли закупают продукцию непосредственно у производителей по ценам производителей; 2) быстрый экономический оборот капитала; 3) возможность использования импортных товаров; 4) ниже требования к рабочей силе по сравнению с материальным производством; 5) относительно ниже капиталоемкость в торговле по сравнению с материальным производством; 6) большая маневренность капитала (легче сменить поставщика или покупателя, чем в материальном производстве).

Возьмем другой пример, связанный с легкой промышленностью, которая в колossalной по масштабам и численности населения России должна развиваться. Но это в существенной степени сдерживается безличными и наднациональными законами рынка, которые фактически поддерживают импорт и создают серьезные трудности для отечественного производства. То же самое можно сказать относительно машиностроения и ряда других видов экономической деятельности. Отечественные производители сталкиваются с субсидируемым ввозом иностранных товаров, прежде всего продовольственных, что ставит отечественное производство в заведомо невыгодные условия.

Представим описанную выше концепцию в виде наглядной схемы (см. рис. 1).

Что дает действие рыночного механизма в отношении распределительных отношений? С одной стороны, рынок ведет к экономическим результатам без учета социальных (известная дилемма «эффективность — справедливость»). Но с другой стороны, в силу многообразных обстоятельств, рынок учитывает и социальные аспекты, имеет место тенденция усиления элементов социальности в рыночном механизме¹. Поясним этот тезис.

¹ А.Б. Берендеева разработала концепцию, связанную с тенденцией нарастания (контртенденцией торможения) социальных свойств экономики как воспроизводственного процесса через призму институциональной среды. В ее трактовке, «социальные свойства экономики — это объективно обусловленные ходом экономического развития



Рис. 1. Схема расширительной трактовки распределительных отношений (симбиоз производства, распределения и обмена)

1. Усложнение требований производства, развитие науки и техники ведет рыночных участников к необходимости учета социальных аспектов (подготовка рабочей силы, повышение квалификации работников, мотивированность работников к росту качества своей рабочей силы, чтобы работники соответствовали сложной технике, сложным управлеченческим задачам, как необходимость соблюдения требований закона адекватности).

2. Действует «колесо воспроизведения»: растет производство – растут доходы занятых – растет спрос – растет предложение – обеспечивается экономический рост. Если не будут расти доходы, не будет развиваться рынок. Поэтому в рыночный механизм необходимо встраивается учет этого социального требования роста доходов населения.

3. Рынок имеет отношение к эксплуатации не только рабочей силы, но и природы. Можно хищнически использовать природу, а можно учитывать экологический аспект. Предприниматели в силу производственной или рыночной необходимости вынуждены считаться с законами природы.

явления, процессы, характеристики, отражающие, с одной стороны, нарастание в экономике элементов, функций, ориентированных на человека, социальную составляющую (аспекты воспроизводственный, институциональный, отраслевой, территориальный), а с другой – усиление значения человеческого (социального) фактора в развитии экономики» [1, 104].

Мы полагаем, что подобного рода постановка темы о корректирующей роли рынка (распределение плюс обмен) относительно стадии производства вполне правомерна и корректна и нуждается в разработке. Эта тема может быть представлена как совокупность исследовательских проблем.

1) По Марксу, рынку присуща функция качественного и количественного признания обществом результатов деятельности предприятия (индивидуальных затрат, индивидуальных показателей производственной деятельности предприятия). В узком смысле речь идет о ценообразовании, когда признаются или нет затраты труда предприятий. В широком смысле речь идет о признании товара как потребительной стоимости (нужность или ненужность товара для общества) и как стоимости. За этим стоит труд живой и овеществленный, конкретный и абстрактный.

2) Необходимо исследовать инструменты корректировки, совокупность которых выводит нас на понятие механизма корректирующей роли рынка. За счет каких же инструментов, рычагов, механизмов идет корректировка рынком сложившихся внутрипроизводственных пропорций? Основным инструментом, безусловно, является *цена* (механизм ценообразования с учетом спроса и предложения). Цены оказывают непосредственное воздействие на формирование фондов возмещения затрат – фонд оплаты труда, амортизационный фонд, фонд оборотных средств. В ходе проведения реформ 90-х гг. в России инфляция стала первым каналом перераспределения доходов населения и предприятий. Механизм ценообразования предполагает не только многоуровневое формирование цен, но и использование различных скидок, надбавок, штрафных санкций, различных методов расчета (предоплата, оплата при поставке и т.п.).

Другими важными элементами рыночного распределения являются: прибыль как разница между ценой и издержками производства, выступающая основой формирования фондов предприятий, валового продукта (ВВП, ВРП) по методу добавленной стоимости; товарно-конкурентный механизм, предполагающий конкуренцию, спрос, предложение, эластичность спроса и предложения; полезность товара; интересы производителя-продавца; интересы потребителя-покупателя; валютный курс; торговый и платежный балансы, выступающие как рыночные инструменты механизма распределения в условиях открытой экономики; налоги, трансферные платежи, возникающие как элементы рыночного механизма при рассмотрении государства как рыночного субъекта, экономического агента, вступающего в рыночные сделки как покупатель, продавец, собственник ресурсов и т.п. Как видим, инструментарий разнообразен. По мере перехода с одного уровня

экономического анализа к другому появляются все новые и новые элементы.

3) В дальнейшем мы выходим на последствия корректировки рынка, в частности, в аспекте деформаций распределительных отношений и экономической системы в целом.

Итак, как же выглядит в схематичном принципиальном плане авторская концепция распределительных отношений?

1. При рассмотрении распределительных отношений нами предлагается *симвоз производства и распределения*, когда, с одной стороны, распределение трактуется как распределение условий производства, деятельности людей, с другой – как процесс фондообразования, который имеет нормативное содержание. Отсюда мы выходим на закон адекватности РО технико-технологическим и организационно-экономическим требованиям производства (*экономическая детерминация*), а также сложившимся в обществе социальным запросам и институциональным нормам (*социальная детерминация*).

Экономическая детерминация, понимаемая в духе каузальных (причинно-следственных) связей как объективная обусловленность состоянием экономики и тенденциями ее развития определенных процессов, протекающих в иных сферах человеческой деятельности, длительное время выступала как существенная, определяющая, но в современных условиях этого становится недостаточно, происходит усложнение, переход от экономической к социально-экономической детерминации. Социальная детерминация связана с формированием типа культуры, соответствующего реалиям общества. Например, у японцев формируется убеждение, что интересы фирмы выше личных интересов. Это накладывает отпечаток на их поведение. Культура превращается в менталитет. Объективные экономические законы (например, закон роста производительности труда) опосредуются социальными факторами (стремление работника сократить время обеденного перерыва, очередного отпуска и др.). *Социальная детерминация* – обусловленность событий осознанными и воспринятыми обществом социальными стандартами и институциональными нормами, которые, превращаясь в норму жизни, «двигают» людьми, становятся «материальной силой», т.е. детерминантой.

2. Тема социальной детерминации не исключает политэкономического подхода и находит отражение в понятии «*общественно необходимый уровень социально-экономических процессов и явлений*», которое может иметь не только экономическую, но и экономико-социальную природу. Общественно необходимый уровень явлений и процессов учитывает, как объективные моменты, связанные с действием социально-экономических законов, так и субъективные моменты, связанные с действием институтов, механизмов побуждения или принуж-

дения. Поэтому тема социальной детерминации оказывается на стыке политической экономии и институционализма. В связи с РО актуализировано понятие *общественно необходимого уровня внутрив производственных пропорций*, определяемого требованиями чисто экономических, технико-технологических моментов и требованиями экономических законов с учетом действия социальных институтов.

3. Расширительная трактовка предполагает исправление недостатков экономикс, в котором в центре внимания находится рынок, а производство уходит в отдельную науку (организация производства), ограничивается рамками производственной функции, а также введение в оборот общественного механизма общественного производства. Если вводим общественный механизм, обслуживающий производство, то речь идет об экономических законах (закон пропорционального общественного развития, закон выравнивания экономического потенциала по переходам, закон общественно необходимых затрат, закон возмещения материальных затрат и др.).

4. Представлен *симвоз распределения как момента производства, с одной стороны, и как момента обмена, с другой*, так как распределение стоимости идет после реализации продукции. Рынок есть институционализация обмена. Введено понятие «*корректирующая роль сферы обмена (рынка)*». В ходе действия рыночного механизма распределительные нормативные пропорции, соответствующие общественно необходимым требованиям, корректируются, изменяются. В результате формируются реальные пропорции в соответствии с требованиями рынка.

5. Введено понятие *деформаций распределительных отношений* как устойчивого отрицательного результата коррекции рынка, как *неадекватности* фактически складывающихся пропорций требованиям общественно необходимых потребностей в экономическом и социальном аспектах с учетом институциональных норм. Воспроизводственные деформации возникают как результат искажения, нарушения РО под влиянием объективного процесса корректирующей роли рынка, деформированного по отношению к общественным запросам, потребностям, целям, задачам, в основе которых лежат общественные отношения, пропорции, законы.

6. В связи с тем, что распределение тесно связано с равновесием, сбалансированностью, необходимо учитывать *качество равновесия, общественно нормальный уровень равновесия*, которое выводит на рассмотрение в связи с РО уровня и качества жизни людей, качества экономического роста в экономике.

Таким образом, исследование распределительных отношений на основе политico-экономического воспроизводственного подхода с учетом институциональных аспектов позволяет акцентировать вни-

мание на существенных сторонах дела, на интересах участников общественного воспроизводства, на вопросах пропорциональности в экономическом развитии, проблеме достижения социальной справедливости и наметить пути решения острых социально-экономических проблем.

Литература

1. *Берендеева А.Б.* Социальные свойства экономики: теоретико-методологические аспекты. – Иваново: Иван. гос. ун-т, 2006.
2. *Николаева Е.Е.* Распределительные отношения и их деформации в условиях современной российской экономики: аспект политической экономии. – М.: Изд-во МЭСИ, 2011.
3. *Николаева Е.Е., Бабаев Б.Д.* О расширительной трактовке распределительных отношений // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – 2011. – № 3.

Востребованность и способы выражения национально ориентированного подхода в экономической теории

1. Исторический ракурс исследования национальной специфики на кафедре политэкономии МГУ

На конференции, посвященной юбилею старейшей в России кафедры политической экономии (экономической теории), будет уместным вспомнить о том, какое значение придавалось отражению российской национальной специфики в экономическом научном анализе на разных этапах развития кафедры, соответствующих разным этапам развития страны.

Даже «русский немец» Х.А. Шлётцер – первый заведующий кафедрой – в своем первом в России учебнике по политэкономии 200 лет назад пытался связать абстрактный анализ с общественно-экономическим состоянием в России и обратить, в частности, внимание на важную роль государства – более важную, чем это было представлено у тогдашнего корифея политэкономии – А. Смита. Во 2-й половине XIX в. (в бытность заведования кафедрой И.К. Бабста и А.И. Чупрова) особой популярностью на кафедре пользовались идеи немецкой исторической школы – наиболее известного в истории экономической теории национально ориентированного направления. Два руководителя кафедры начала XX в. Н.А. Каблуков и А.А. Мануйлов, несмотря на давление властей, высказывали критическое отношение к либеральной столыпинской реформе, считая, что она слабо увязана с особенностями и традициями России.

Что касается советского периода, то в наиболее известной в данное время в МГУ цаголовской школе за внешне формационными характеристиками (закон планомерного развития, основной экономический закон и др.), как мне кажется, при внимательном и непредвзятом рассмотрении можно увидеть отражение национально (а не идеологически и политически) обусловленной необходимости сильного государственного регулирования и социальной консолидации в экономической системе страны. Это не только и даже не столько марксистское

требование, сколько национальный императив. Именно поэтому применительно к начавшемуся позднее в России новому этапу во многом можно отнести следующие слова: «Целились в марксистскую политэкономию, а попали в отечественную экономическую мысль».

Что касается новейшего этапа в жизни кафедры в период рыночных преобразований, то она начала исследование новой экономической реальности, что выразилось в формировании новых учебных курсов («Экономика переходного периода», «Теория трансформационных процессов»), в которых проявлялось (пусть и в форме переходных отношений) своеобразие российской экономики. Затем сформировался учебный курс «Российская экономическая модель» (к нему приложил руку и автор данной статьи), который более прямо и акцентированно, чем курсы по переходной экономике, отражал особенности национальной экономики и национальной экономической модели России. В текущих условиях интенсивной перестройки учебных планов важно сохранить присутствие дисциплины, специально посвященной теоретическому анализу экономической системы России.

Такого рода учебный курс необходим в структуре экономического образования – в том числе и на экономическом факультете МГУ. Он займет особое место в структуре экономических дисциплин и в логике их преподавания, выполнит своеобразную и необходимую роль «переходника». С одной стороны, он «венчает» базовые курсы экономической теории, придавая их выводам обобщающий характер и национальную специфику, а с другой – служит общей основой для последующих конкретных дисциплин, отражающих отдельные стороны российской экономики. Его логически оправданное место – на 2-м учебном курсе, где такой переход начинает осуществляться согласно учебному плану. В противном случае, он станет нефункциональным «довеском» к другим дисциплинам и будет восприниматься как рыхлая конкретная дисциплина, не имеющая ясно выраженного стержня.

Детализированная структура этого курса могла бы состоять из следующих частей. Первая часть – «Социально-экономический строй России», в которой даются общие характеристики национальной экономической системы страны и ее исторического состояния с акцентом на специфику экономических способов координации и присвоения. Во второй части («Национальные институты») анализируется в общих чертах специфика институциональной среды, обозначается совокупность основных российских институтов. Третья и четвертая части данного курса («Национальная макроэкономика» и «Национальная микроэкономика») выявляют российские особенности наиболее важных макро- и микроэкономических характеристик. Возможна в ка-

честве отдельного блока и «Национальная мезоэкономика», не сопрягаемая с экономической теорией непосредственно, но важная для понимания экономики страны: в нее следует включить, в частности, анализ разного рода хозяйственных комплексов. Должен быть и блок национально-的独特ных характеристик – в частности, представление о российском национальном хозяйстве как пространственной экономике, об особом значении и выражении экономической безопасности страны и др. Предложенная структура учебного курса сможет реализовать задачу целостного и системного теоретического отображения экономики России. Современная университетская кафедра политической экономии способна обеспечить формирование и презентацию такой дисциплины.

Таким образом, обозревая 210-летнюю историю кафедры, можно сказать, что на протяжении всей этой истории кафедра так или иначе, тем или иным образом, в той или иной степени реализовывала национально ориентированный подход.

Понятно, что важную роль в формировании и реализации указанного подхода всегда играет общая экономическая и научная среда, характерная для данного времени. Сложившееся на сегодняшний день в стране положение дел с теоретическим отражением национальной специфики экономики нельзя назвать приемлемым. Этому способствовала и обстановка, складывавшаяся в российской сфере экономической теории с начала 90-х гг. В центр возникших тогда дискуссий, вращавшихся преимущественно вокруг сопоставления «Капитала» и «Экономикс», вышли проблемы общего характера. Не умаляя значимости и содержания указанных споров, следует вместе с тем отметить, что они шли и идут в основном в одной плоскости, вызванной изначальными претензиями обеих парадигм на универсальность. Вопрос о национальной специфике, способах ее отражения в экономической теории отошел при этом на задний план. Всплеск интереса к проблематике национальной экономики возник на самом рубеже веков, когда глубокий кризис подвел жирную черту под трансформацией, во многом проходившей в антинациональном ключе. Но затем «тихой сапой» началось усиление движения в обратном направлении. Стало сокращаться присутствие национально ориентированного подхода, что проявилось и в экономической теории, и в общей структуре учебных курсов, и в отсутствии в перечне ваковских специализаций. Вызывает недоумение отсутствие публичной профессиональной дискуссии по данному вопросу. Просто диссонанс какой-то: жизнь требует национального разворота, в том числе и в экономической науке, и в экономике в целом, но позицию, похоже, по-прежнему определяют те, корни которых тянутся из 90-х гг.

2. Характеристика национально ориентированного подхода в экономической теории

Содержание национально-ориентированного подхода в самом общем виде сводится к необходимости учета и теоретического отражения всей совокупности национально специфических факторов, присущих стране, долгосрочных целей национального развития и национальных интересов и их воздействия на экономическую жизнь. Базовой характеристикой такого похода выступает национальная экономическая система как система национальных экономических отношений: она входит в общее предметное пространство экономической теории, являясь ее важным и необходимым ракурсом, наряду с социально-экономическим (политэкономическим), институциональным и функционально-экономическим (макро- и микроуровни) ракурсами.

Национальная система предстает как система экономических отношений в единстве с присущими стране экономическими и неэкономическими, внутренними и внешними факторами, отражающая воздействие всех этих факторов на экономику страны, обеспечивающая ее устойчивое функционирование и развитие, поддержание жизнедеятельности и расширенного воспроизводства на национальной территории и реализующая стоящие перед страной долгосрочные цели развития и национальные интересы. Объективными предпосылками национальной экономической системы выступают, во-первых, уровень развития и характер национальных производительных сил (иначе говоря, экономических факторов производства, присущих стране); во-вторых, национально специфические «неэкономические» факторы (природно-климатический, географический, geopolитический, цивилизационный и др.), в-третьих, жизненно необходимые (а поэтому объективные) цели национального развития (среди них – суверенность развития, модернизация производства, «сбережение народа», сохранение территориальной целостности и т.п.). Данная зависимость может быть сформулирована как закон соответствия национальных экономических отношений уровню и характеру национальных производительных сил, национально-специфическим факторам и целям национального экономического развития.

При этом важно не сводить национальное своеобразие только к степени развитости («продвинутости») экономики страны, а видеть его более глубокие основания, проявляющиеся на разных исторических этапах ее развития.

Забота о чистоте предмета экономической теории и о научном принципе универсализма, активно проявляемая ортодоксальными либералами и марксистами, уводит от важных линий теоретического со-

поставления. Упорная борьба за «чистоту» теории, фанатичная приверженность универсалистским системам и законам, следование принципу *«fiat justitia et pereat mundus»* («пусть рухнет мир, но восторжествует закон») в его теоретико-экономической интерпретации могут привести к тому, что при «торжестве» универсалистских законов и систем, воплощаемых в российской реальности, рухнет экономика страны, да и сама Россия. Такой может быть возможная цена невнимания к своеобразию национальной экономики и его адекватному теоретическому отражению.

Не будем вторгаться в историю экономической науки и экономики в целом, тем более что посвятили этому первую часть своей статьи. Затронем реально сложившееся положение. В современных условиях национально ориентированный подход актуален и востребован, и это проявилось в трех основных аспектах.

Первый выражается в следующем. Произошло усложнение мировых реалий; возникает противодействие попыткам установления однополярного мира; последние десятилетия остро и в самых разных проявлениях показали, насколько цивилизационно разнообразен и противоречив современный мир. Мировой экономический кризис последних лет обнажил иллюзорность представлений об устойчивости мирового глобального порядка, обострил противоречия между национальным и глобальным параметрами.

Второй аспект связан с самой сферой экономической теории. Усилились критические нотки в ее адрес со стороны как ученых, так и практиков, экспертов, политиков, желающих видеть ее практически значимый потенциал и преодоление отрыва от реальности. Внесли свою лепту и студенты, отметившиеся за последнее десятилетие двумя знаковыми событиями: обращениями студентов Сорбонны и Гарварда о неудовлетворенности этой теорией, «замкнутой на себя» и «не отражающей реальности». Через национальную спецификацию может быть обеспечен более понятный и действенный выход экономической теории на хозяйственную и социально-политическую практику, на обеспечение национальных экономических интересов. Одной из форм признания этого стал призыв к созданию «корректной экономической теории» [1, 63–64], чертами которой были названы: отказ от догматизма, от попыток создать универсальную теорию роста; использование междисциплинарного подхода; перемещение в многомерном пространстве, состоящем из конкретных исторического, географического, культурного, институционального, политического, социального измерений; широкое использование компаративистики и т.п. По сути, хотя и в форме, содержащей некоторое пренебрежение к «высокой теории», акцент делается на необходимости большего учета национально специфических параметров.

Третий аспект выражается в чисто российской необходимости в национальном анализе: необходимость осмыслиения сложившегося строя, преодоления накопившихся деформаций, усиления общегосударственной консолидации, инвентаризации импортированных в Россию институтов, формулирования стратегического вектора развития и т.п. Экономические сложности России, усилившиеся с осени 2014 г., давление, оказываемое Западом на Россию, привлекли острое внимание к национальным факторам развития, к специфике параметров национальной экономики, к вопросам обеспечения национального экономического суверенитета и национальной экономической безопасности. Какая экономическая система может быть адекватна этим характеристикам и обладать при этом высокой эффективностью – этот вопрос стал для современной России сверхактуальным.

Таким образом, можно утверждать, что национально ориентированный подход востребован сегодня по целому ряду причин. В них пересекается комплекс экономических и неэкономических, рыночных и нерыночных параметров. Это, наконец, стало находить свое выражение и в официальных заявлениях. Приведем слова российского Президента на Валдайском форуме 2013 г.: «Национальная идея не рождается и не развивается по рыночным правилам... Суверенитет, самостоятельность, целостность России – безусловны. Это те «красные линии», за которые нельзя никому заходить... Мы должны восстановить целостность исторической ткани... Наше движение вперед невозможно без национального самоопределения, иначе мы не сможем противостоять внешним и внутренним вызовам» [8].

3. Способы выражения национально ориентированного подхода в экономической теории

Автор уже останавливался на данном вопросе [2]. На наш взгляд, основными способами выражения национально ориентированного подхода в экономической теории являются следующие (расположим их по принципу «от простого к сложному»):

1. *Национальные иллюстрации* (примеры) универсальных характеристик. Это – в основном национальное описание экономики, которое, несмотря на свою простоту, имеет значение, поскольку погружает анализ (пусть и сравнительно неглубоко) в национальную среду.

2. *Национальные формы проявления общих экономических законов*, их видоизменения: например, особенности реализации функций денег, факторов и механизма совокупного спроса и предложения, количественные колебания мультипликаторов, коэффициентов эластичности, монопольной власти на отраслевых рынках, особенности националь-

ного воспроизводства и т.п. Можно, например, увидеть особенности «национальной нормы сбережения» в России, сопоставив ее с низкой американской и высокой японской нормами сбережения и показав ее причины и последствия. Можно раскрыть и специфику российского экономического цикла, и многие другие национальные особенности экономики России. По существу, здесь реализуется известный философский принцип соотношения «общего и особенного».

3. Фиксация *существенных отклонений* от универсальных характеристик, включая их деформации и даже нереализацию. Примеров деформаций рыночных характеристик в российской экономике за последние двадцать лет накопилось великое множество. Впрочем, не стоит, как это стало принятым, понимать под ними сугубо негативные явления, отклонения от «безусловно правильных» характеристик. Это могут быть и «национальные деформации», вызванные не рыночной неразвитостью иискажениями экономической деятельности, а устойчивыми и в этом смысле объективными российскими условиями. Это касается, в частности, характеристик рыночно-конкурентной среды: обуславливают ли российские условия известную по мейнстриму и западной практике «правильную» среду? Или она обречена быть «неполноценной» по указанным параметрам, но национально оправданной? Что касается «нереализации», то приведем пример с известным «объективным» рыночным экономическим законом, изучаемым в экономической теории, начиная с английской классической политэкономии, — законом сравнительных преимуществ: «Сравнительное преимущество — идея, изобретенная англичанами в то время, когда они считали, что способны сохранить мировую монополию в промышленности; эта теория использовалась для морального оправдания колониализма... В «асимметричной» свободной торговле одна часть легко специализируется на сравнительном преимуществе быть бедными» [6, 20–21]. Получается, что якобы «универсальный» закон не может и не должен быть реализован, поскольку противоречит реалиям национальной экономики, национальным целям и интересам.

4. Наличие «национальных эксклюзивов», свойственных именно данной стране и в силу этого универсальными не являющихся. Автор уже писал в этом контексте о «национальных экономических законах» и продолжает развивать эту тему [3, 87–88]. Подобное можно встретить у Ф. Листа (а позднее — и у С. Витте) — это «особые законы управления народным хозяйством», которые «верные по отношению нации, могут быть вполне ошибочными по отношению человечества» [4, 260]; у Дж. Ходжсона — «особые правила, которые черпаются в разных культурах» [7, 185]. В русле этих суждений идет и трактовка В. Рязанова «уникального в экономике», определяемого как такая «пределная форма особенного», которое «в другой системе, как правило, не прижива-

ется. Самым его характерным признаком становится неповторимость» [6, 103].

К примерам такого рода можно отнести устойчивую потребность более сильного участия государства в России независимо от господствующего типа отношений на том или ином историческом отрезке ее развития. Роль государства в экономике России нельзя объяснить обычными провалами рынка или вывести из кейнсианской или марксистской теории — она продуцируется прежде всего уникальными условиями нашей страны, представляя собой единство экономической, социальной и цивилизационной сторон. Государство в России имеет не только экономическую и политico-правовую природу, но в первую очередь цивилизационную. Эта мысль содержится и в уже упомянутом выше Валдайском выступлении Президента РФ, когда он, много уделив внимания российской идентичности, отметил, что «Россия — как образно говорил философ К. Леонтьев — всегда развивалась как «цветущая сложность», как государство-цивилизация... Именно из модели государства-цивилизации вытекают особенности нашего государственного устройства». Здесь стоит воспроизвести и другие, более общие положения, содержащиеся в этом выступлении, относительно произошедшего в России «разрыва традиций, единства истории, связи поколений», о необходимости «восстановить целостность исторической ткани», вернуться России «к самой себе», «в собственную историю» [8]. Представляется, что сформулированный нами выше вывод о «национальных законах» и может быть выражением такой целостности истории страны. Стало быть, единство национального исторического процесса обеспечивается не только духовными, но и экономическими «скрепами».

5. Акцент на *методе холизма* (методологическом коллективизме), противостоящем методологическому индивидуализму. Беря за исходную точку целое, а не его части (а это в экономической жизни отдельные хозяйствующие субъекты с их целеустремленной деятельностью), этот метод фиксирует внимание на целостности национальной экономики, на общенациональных целях и интересах.

6. *Научно-парадигмальные особенности*. Речь идет о выборе такой парадигмы, которая наиболее адекватна национальной экономической системе. Как представляется, если западному индивидуалистско-потребительскому обществу более соответствует обменно-полезностная неоклассическая парадигма, то многие характеристики трудовой парадигмы более органичны для России, в которой исторически складывалось коллектivistское «производственное сообщество»: под воздействием национально специфических условий, факторов, целей, интересов на первый план здесь объективно выдвигаются задачи формирования материально-технической базы суверенного развития и

общественной консолидации на основе трудовой морали. При этом надо заметить, что более значимым потенциалом в условиях реальной смешанной экономики как адекватной формы российской экономической системы обладает смешанная (конвенциональная) парадигма, в которой достойное место могут занять и институциональный, и кейнсианский, и другие фрагменты известных парадигм.

7. Учет особенностей *национального экономического мышления*, реализация национального стиля исследования, отечественных научно-образовательных традиций. В значительной степени все это восходит к социокультурным, цивилизационным ценностям и к своеобразию самой национальной экономики. К специфике российской экономической мысли можно отнести: комплексное социо-духовно-экономическое восприятие действительности; ее нацеленность на философско-методологическое обоснование экономических явлений и процессов; включение в анализ не только «сущего», но и «должного»; особое внимание к социальной стороне экономики, к социальной справедливости, к роли духовного и других неэкономических факторов; акцент на общенациональном (народно-хозяйственном) уровне и трудовом характере экономики. Примечательно и то, что следование указанным принципам избавляет исследователя от «конфликта интересов» – профессионально-экономического и цивилизационного.

8. Выделение *теории национальной экономики* (в более понятной форме – «Экономической системы России») в качестве относительно самостоятельной части экономической теории. Это можно было бы считать наиболее концентрированным и комплексным способом выражения национально ориентированного подхода в экономической теории и в экономическом образовании. Вбирая в себя все отмеченные выше способы выражения национальной специфики и конкретно реализуя их применительно к экономике страны, указанная форма усилит связь теории и практики, что крайне важно и для выработки национально оправданной экономической политики, и для повышения качества экономического образования.

Литература

1. Колодко Г. Неолиберализм и мировой экономический кризис // Вопросы экономики. – 2010. – № 3.
2. Кульков В. Национальная ориентация политической экономии: необходимость и формы реализации // Журнал экономической теории. – 2013. – № 2.
3. Кульков В. Пространство и содержание национально-ориентированного подхода в экономической теории // Российский экономический журнал. – 2013. – № 2.

4. *Лист Ф.* Национальная система политической экономии. – М.: Европа, 2005.
5. *Райнерт Э.* Реформирование России. Раунд третий // Эксперт. – № 36.
6. *Рязанов В.Т.* Хозяйственный строй России: на пути к другой экономике. – СПб.: Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2009.
7. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты / Пер. с англ. – М: Дело, 2003.
8. *Путин В.* Речь на заседании клуба «Валдай» 22 сентября 2013 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/news/19243>

Козиенко Н.П.

Оптимальная экономика: проблемы политэкономии

В последние годы в научной среде и в политических кругах перманентно возникают дискуссии о необходимости выбора иного пути развития для России.

Вместе с тем, по мнению многих исследователей, трагичность переживаемой современным миром ситуации состоит в том, что общественные науки находятся, образно говоря, еще на доэйнштейновской стадии. И чтобы не допустить еще одной ошибки в выборе, а он, на наш взгляд, действительно неизбежен, наука призвана обеспечить общество новыми базисными теориями в таких мировоззренческих областях знания, как политэкономия, политология, социология и теория познания.

1. Обоснование концепции мотивации деятельности человека и основного экономического закона

В последние годы общим местом стало мнение, что политэкономия, в ее хорошо известном нам ортодоксальном варианте, вообще не имеет права на существование. На наш взгляд, напротив, политэкономия если и имеет право на существование, то именно в ее классическом варианте, т.е. как наука о наиболее общих законах развития производительных сил и производственных отношений.

Почему? Во-первых, потому, что человечество в своей истории пережило несколько общественно-экономических формаций. И обществоведение не может игнорировать этот факт, так как в наблюдающихся в них изменениях отношений собственности проявляется некая логика, некий закон.

Во-вторых, потому, что в таких исследованиях неизбежно затрагивается проблема мотивации деятельности человека. Ведь производственные отношения в общественно-экономических формациях не просто изменялись, а изменились радикально: наблюдались и коллективистские, и частнособственнические их формы.

Но человек соприсутствует в экономической реальности. И в этой связи возникает вопрос: имеет ли мотивация его деятельности фатальный характер или не является таковой?

Таким образом, только политическая экономия в ее ортодоксальном варианте может выработать основополагающие знания для экономической науки и практики. Только такая наука в состоянии обосновать концепцию мотивации деятельности человека и на этой основе сформулировать основной экономический закон, предопределяющий развитие производительных сил и генезис общественно-экономических формаций.

И самое главное: игнорируя проблему мотивации деятельности человека, невозможно обосновать оптимальные отношения собственности и предложить принципы социально справедливого распределения благ. Тогда как очевидно, что от правильного решения этих вопросов зависят не только эффективность национальной экономики, но и социальный мир в обществе.

Конечно, истоки столь негативного отношения к политэкономии в ее классическом варианте очевидны – это боязнь ложной априорности, возникшая как следствие практической несостоятельности марксистской политэкономии. И все же от нее нужно избавляться и включаться в поиски новой парадигмы в политической экономии. Призываю к этому, мы опираемся на наши исследования, посвященные проблемам познания, в которых доказываем, что любая гипотеза в любой науке является в известном смысле априорным знанием.

В познании логики истории, отождествляемой нами с логикой развития общественно-экономических формаций, мы разделяем представления З. Фрейда, выраженные им в формуле «психология предопределяет историю». И не разделяем взглядов К. Маркса, которые формулируются в диаметрально противоположном суждении – «история предопределяет психологию».

По этой причине мы отвергаем идею К. Маркса, сводимую к формуле: каждой ступени развития производительных сил соответствуют определенные производственные отношения. На наш взгляд, эта идея носит объективистский характер и чревата по этой причине вульгарным социологизмом, исходящим из обусловленности психологии человека производственными отношениями.

Плохо и то, что К. Маркс увязывал возможность становления социализма с коллективистской психологией, вырабатываемой у пролетариата общественным характером производства. Это утверждение уже можно отнести к области социального экстремизма.

Если же говорить о З. Фрейде, то, отдавая должное его исследованиям, которые позволили признать бессознательное объективным фактом, нельзя, на наш взгляд, принять его взгляды на природу бессознательного. Природу бессознательного мы связываем со способностью человека к осмыслению мира в эстетических, т.е. внеродических, категориях.

Такое понимание природы бессознательного позволило нам по-новому осмыслить проблему мотивации деятельности человека. А именно: утверждать, что способность к эстетическому восприятию мира и невозможность логического истолкования прекрасного, предопределяя мотивацию сознательной деятельности человека, придают ей характер перманентного стремления к прекрасному. В экономической сфере бытия это обнаруживается в стремлении индивида к безграничному росту потребностей.

Но коль скоро мотивация деятельности человека носит фатальный характер и предопределяется бессознательным стремлением к прекрасному, то любые попытки ограничивать стремление индивида к безграничному росту потребностей объективно будут выступать как психологическое насилие над личностью. Вследствие такого насилия в обществе неизбежно будет наблюдаться деградация человека во всех сферах его деятельности.

Исходя из признания эстетических истоков мотивации деятельности человека, мы считаем, что истинным будет и такое суждение: только эстетика может и должна выступать «матерью» этики человека.

Стало быть, не боязнь нарушить умозрительные моральные принципы, а эстетические переживания, связанные с альтруистическими поступками, должны явиться фундаментальной основой естественного пути формирования этики человека. И поэтому «Добро» в истинном смысле этого понятия имеет место там и тогда, где и когда мотивом этических поступков человека выступает стремление к расширению чувственных наслаждений, т.е. стремление к прекрасному. «Зло» же имеет место там и тогда, где и когда мотивы этических поступков имеют иные основания. В таком контексте эстетическую изощренность следует рассматривать как фактор, расширяющий базис нравственных норм в обществе. Как известно, А.С. Пушкин считал, что поэзия выше нравственности. На наш взгляд, в этом суждении также, по существу, заключена мысль, что именно искусство выступает первоосновой идеального варианта становления нравственного общества.

В этой связи важно отчетливо осознавать, что попытки добиваться чувственных наслаждений, прибегая не к эстетическим, а к физиологическим их истокам, чреваты болезненной привязанностью к ним и деградацией личности, поскольку применительно к физиологии уместно говорить о норме.

Что же касается идеи о стремлении человека к безграничному росту потребностей, то принятие ее позволяет нам сформулировать основной экономический закон, действующий во всех общественно-экономических формациях, в таком виде – только стремление индивидуумов, составляющих общественно-экономическую формацию, к безграничному росту потребностей служит основой для развития про-

изводительных сил. При этом идеальные условия складываются тогда, когда производственная деятельность, обеспечивая рост потребления и связанных с ним эстетических наслаждений, и сама, в идеале, доставляет эстетическое наслаждение.

Если основной экономический закон таков, то это дает нам основание сделать ряд предположений.

Первое. Производство играет решающую роль в развитии общества, поскольку именно на его основе человек реализует свое стремление к прекрасному. И достигается это не только благодаря увеличению разнообразия производимых товаров и совершенствованию их эстетического облика, но и вследствие создания в производстве финансовых и материальных предпосылок для реализации стремления к прекрасному в его «чистых формах».

Второе. В обществах, отвергающих свободу личности, т.е. лишающих индивида права на собственность, развитие производительных сил возможно лишь на основе насилия. Его вынуждена брать на себя иерархия, осуществляющая управление в обществе. Поскольку насилие не позволяет создать в сфере производства класс, проявляющий интерес к развитию производительных сил, то успешным последнее быть не может.

Третье. Только в приватизированных производствах возможно успешное развитие производительных сил, а исходным, в идеальном случае, должно быть приватизированное производство, в котором провозглашается естественное право человека на собственность и священность частной собственности. Дело в том, что в условиях частнособственнического производства неизбежно происходит разделение общества на классы и вследствие этого всегда присутствует экономическая эксплуатация наемных работников.

Для собственников же основных средств производства существование экономической эксплуатации выступает как источником роста потребления, так и стимулом к развитию производительных сил даже тогда, когда еще нет предпосылок непротиворечивого развития производительных сил и потребления. При этом производственная деятельность для них становится занятием, достойным человека. То есть творческим и доставляющим эстетическое наслаждение.

Четвертое. С появлением предпосылок непротиворечивого развития производительных сил и потребления, когда чистая экономия от применения машин будет столь значительной, что обеспечит не только их воспроизводство, но и равный амортизации прирост дохода, идущего на потребление, появится возможность отказаться от эксплуатации как стимула для развития производительных сил. А приватизированное производство, в котором не будет эксплуатации, реально может быть осуществлено по принципу священности собственности

индивидуа на всю произведенную им стоимость. И оно будет выступать в форме союза кооперативных собственников.

Вообще логику развития общественно-экономических формаций мы представляем как тенденцию расширения социального слоя общества, которому дано реализовать стремление к безграничному росту потребностей. Разумеется, окончательное подтверждение предлагаемой нами концепции мотивации деятельности человека может дать только психология.

И все же научное, но не специальное, а, скажем так, мировоззренческое доказательство ее истинности мы даем в политэкономическом исследовании.

2. Основной экономический закон как фактор истории

В этой связи особый интерес для нас представляет капиталистическая общественная формация. Капитализм стоит на том, что собственник – это не профессия. Так было при феодализме. При капитализме же собственность разрастает как следствие расширения частного дела.

Поэтому исходную основу капитализма в идеальном случае составляет частная собственность непосредственных производителей. Только такая ее форма реализует идею естественного права на собственность, провозглашаемую при капитализме.

Однако история капитализма на этом не заканчивается. На смену частной собственности непосредственных производителей неизбежно приходит классовое общество. В нем представлены классы собственников основных средств производства и наемных работников. Внутренними причинами, порождающими этот процесс, выступают общественное разделение труда (как объективное следствие научно-технического прогресса) и конкуренция частных товаропроизводителей.

Другими словами, отсутствие основных средств производства у большей части общества проистекает при капитализме из объективных законов производства, обусловленных самим фактом существования частной собственности.

Следует заметить, что, оставшись нереализованной, идея естественного права на собственность оказалась все же плодотворной, сделав невозможной внеэкономическую эксплуатацию при капитализме. Последнее обстоятельство позволяет рассматривать капитализм как эталон частнособственнической общественно-экономической формации.

Провозглашение при капитализме священности частной собственности, являясь, по существу, признанием самоценности личности, ста-

вит право в жизни общества на место морали. Однако наличие эксплуатации, а также инфляции (иногда в форме стагфляции) и безработицы, которые, как мы докажем ниже, имманентно свойственны экономике капитализма, указывает на то, что она не является оптимальной.

Тем не менее именно при капитализме будет достигнут потенциал науки и техники, обеспечивающий появление предпосылок непротиворечивого развития производительных сил и потребления. Поэтому капитализм не будет «концом истории». Классовая борьба неизбежно приведет к идеи общества без эксплуатации, в котором каждый трудящийся станет собственником всей произведенной им стоимости. Именно такую экономику мы называем оптимальной. Поскольку экономической основой оптимальной экономики является союз кооперативных собственников, то, по существу, в ней социальная база действия основного экономического закона становится абсолютной.

И оптимальную экономику можно рассматривать как идеальный вариант приватизированного производства, в котором реализуется идея социальной справедливости и равных возможностей. Причем так, что при этом не подрывается эффективность производства.

3. О микро- и макроэкономических исследованиях

Микроэкономические исследования направлены на разработку общей теории равновесия. К их несомненным достижениям нужно отнести то, что стоимость в них связывается с полезностью товара. И если сравнивать в этом смысле микроэкономические исследования, скажем, с ортодоксальным марксизмом, следует признать, что в них, бесспорно, сделан шаг к истине.

Однако дальнейшее движение вперед было бы более успешным, если бы в своих концептуальных построениях они опирались на знания, полученные в рамках новой политической экономии. То есть науки, претендующей на познание наиболее общих законов развития производительных сил и производственных отношений, поскольку в ней, как мы отмечали ранее, неизбежна постановка вопроса о мотивации деятельности человека.

Поэтому вне политэкономического знания нельзя, строго говоря, понять даже того, почему в процессе свободного товарообмена стоимость колеблется вокруг потребительной стоимости товара, а не вокруг так называемых общественно необходимых затрат труда.

В этой связи следует заметить, что ни информационная теория стоимости, ни энергетическая теория стоимости не преодолевают порочности теории трудовой стоимости, ибо и в них постулируется идея, что стоимость колеблется вокруг неких так называемых общественно необходимых затрат.

Что же касается потребительной стоимости, то, являясь категорией свободной экономики, она в принципе не исчисляется. А оптимальные ее параметры складываются лишь в свободной и равновесной экономике.

В своих исследованиях мы стоим на той точке зрения, что политэкономия объективно должна претендовать на абсолютное научное знание, поскольку она призвана обосновать монофакторную парадигму социоисторического процесса.

Однако факт остается фактом: среди отечественных ученых все большее признание получают представления о необходимости отказа от «абсолютных» критериев в пользу функциональной теории. При этом считается, что важным этапом на пути к ее созданию явилась теория предельной полезности. С.В. Брагинский и Я.А. Певзнер пишут: «В функциональной теории нет места «абсолютным» категориям. В ней должны остаться категории только относительные, т.е. она призвана анализировать экономические явления не по принципу движения от «фундаментальных» причин к «поверхностным» явлениям, а по принципу взаимозависимости и взаимного определения» [1, 76].

Авторы процитированной выше работы справедливо напоминают, что во всех предшествующих теориях выделялся «источник» стоимости с тем, чтобы показать, как она вытекает из действия какого-то одного абсолютного экономического закона.

Ну что ж, посмотрим, как экономисты, опираясь на относительные категории, преуспели в осмыслении проблемы ценообразования.

Начнем, конечно, с теории предельной полезности. Как известно, в ней «цена» факторов производства определяется конечным результатом. Однако легко понять, что «цена» конечного результата, в свою очередь, существенно зависит от «цены» и количества исходных факторов производства. В такой взаимосвязи проблем очевиден логический тупик.

Принято считать, что неоклассический анализ блестяще преодолел порочность теории предельной полезности. Те же авторы утверждают: «Синтез теории предельной полезности с классической теорией стоимости, осуществленный неоклассиками, не представляет собой... «беспринципной эклектики». Напротив – это единственный путь к созданию научной теории стоимости, освобожденной от всяческих фетишистских представлений» [1, 78].

Напомним, что в неоклассическом анализе так называемую равновесную цену определяют как точку пересечения рыночной кривой спроса, в которой каждому заданному количеству товара соответствует предельная полезность и зависящая от нее цена спроса, с кривой предложения, в которой каждому заданному количеству товара можно поставить в соответствие цену предложения. Легко заметить, что в нео-

классическом анализе проблема «равновесной» цены осмыслена лишь в статике. То есть инфляция как явление динамики капиталистической экономики в нем объективно игнорируется.

Но есть ли такая проблема? Да, есть, поскольку инфляция имманентно свойственна капиталистической экономике. Поэтому о создании теории равновесной экономики можно говорить лишь тогда, когда проблема обеспечения неизменного соотношения между «массой» потребительных стоимостей и стоимостью будет осмыслена именно в динамике. Игнорируя этот факт, теоретики неоклассического анализа не смогли понять всю сложность проблемы формирования «равновесной» цены в национальной экономике.

Все сказанное выше дает основание для утверждения, что «единственный путь к созданию научной теории, освобожденной от всяческих фетишистских представлений», оказался ложным.

Напротив, выполненные нами политэкономические исследования, во-первых, позволяют понять, почему в процессе свободного товарообмена стоимость колеблется вокруг потребительной стоимости товара. Причина в том, что, связывая стоимость товара с его потребительной стоимостью, товаропроизводитель может успешнее реализовать стремление к росту потребностей, поскольку это позволяет ему задействовать два возможных в свободной и динамичной экономике источника роста доходности – повышение качества продукции и снижение издержек производства.

Во-вторых, они позволяют также понять, что капиталистической экономике имманентно свойственна инфляция, т.е. что она в принципе не является равновесной экономикой. К сожалению, в экономической науке еще нет понимания того, как в своем существовании связаны между собой эксплуатация, инфляция и безработица. Между тем, только разобравшись в этом вопросе, можно открыть фундаментальные причины инфляции, непосредственно не обусловленной, к примеру, денежной эмиссией.

Существование такой инфляции при капитализме мы связываем с различием нормы прибыли у хозяйствующих субъектов, имея в виду, что подобное положение дел естественно для свободной экономики. В капиталистической экономике те из хозяйствующих субъектов, которые имеют более высокую норму прибыли, получают возможность искусственно взвинчивать спрос. И они реализуют эту возможность, так как при капитализме эксплуатация и инфляция выступают стимулами развития производительных сил.

Важно отметить, что при частнособственническом капитализме инфляция обычно наблюдается в фазе подъема производства, поскольку в этих условиях увеличить спрос можно преимущественно на новые товары.

Со становлением же монополий инфляция может наблюдаться и при спаде производства, поскольку монополии благодаря более высокой рентабельности и контролю над рынком способны поднять спрос и на старые товары, снижая объемы их выпуска. Эту ситуацию можно определить так: на монополистической стадии капитализма у собственников основных средств производства появляется возможность паразитировать на собственности. При стагфляции подрываются стимулы к созданию новой техники и новых технологий и в этой связи складываются условия для классического кризиса переизбытка.

Итак, что касается естественной для капитализма инфляции, то еще раз подчеркнем: при отсутствии предпосылок непротиворечивого развития производительных сил и потребления только эксплуатация и инфляция могут выступать стимулами для развития производительных сил. Поэтому попытки государства ограничивать рост цен, наблюдающийся при естественной инфляции, будут сопровождаться нарастанием негативных явлений в экономике. Впрочем, в полной мере это ограничение нельзя распространять на монополии.

Нетрудно понять, что увеличение числа монополистических предприятий будет усложнять проблемы национальной экономики. И усложнять настолько, что можно говорить об угрозе стагфляционной тенденции в капиталистической экономике, которая неизбежно порождает классические кризисы перепроизводства. Поэтому мы предлагаем метод регулирования динамики производства капиталистических монополий, призванный не допустить на таких предприятиях как чрезмерного роста цен на новые товары, так и возможности поднимать цены на старые товары.

Таким образом, капиталистическая экономика не только не является экономикой равновесной, но она в принципе может существовать лишь как экономика неравновесная.

Только в оптимальной экономике можно не только отказаться от эксплуатации как стимула для развития производительных сил, но и предложить методы регулирования динамики производства, позволяющие избежать инфляции. При этом экономика будет свободной и динамичной, а норма прибыли на предприятиях может быть различной.

Выступая формой косвенного налога, инфляция неизбежно ведет к банкротству предприятий с низкой рентабельностью, к усилиению эксплуатации и к росту безработицы. Причем безработица имманентно свойственна капитализму и наблюдается при любых темпах естественного прироста населения.

Если же говорить о макроэкономических исследованиях, то нужно иметь в виду, что они тяготеют к так называемой «денежной» теоретической экономике, т.е. к представлениям, что деньги «имеют значе-

ние». Не принимая таких воззрений, мы связываем их появление с отсутствием строгих теорий денег и инфляции.

Осмысление процессов, происходящих в капиталистической экономике при естественной инфляции, позволяет нам утверждать: инфляция, обусловленная денежной эмиссией и снижением учетной ставки и интерпретируемая нами как искусственная инфляция, объективно будет стимулировать стагфляционные тенденции в капиталистической экономике. Поэтому и денежная эмиссия, и снижение учетной ставки как способы воздействия на динамику производства должны быть отвергнуты.

Вообще об основательности идеи, что деньги «имеют значение», можно сказать так: сон разума рождает чудовищ! Деньги (в идеале выступающие только символом стоимости) должны играть в экономике сугубо пассивную роль.

4. О предпосылках непротиворечивого развития производительных сил и потребления

В предлагаемом ниже обосновании объективных предпосылок непротиворечивого развития производительных сил и потребления мы будем исходить из предположения, что в процессе товарообмена стоимость колеблется вокруг потребительной стоимости товара. Причем так, что можно говорить о точном соответствии между «массой» потребительных стоимостей и стоимостью в динамике.

Открытие источника, обеспечивающего возможность непротиворечивого развития производительных сил и потребления, состоялось благодаря идее, что чистая экономия от применения машин и вызванное этим обстоятельством увеличение «массы» произведенных потребительных стоимостей должны обеспечивать не только воспроизведение стоимости машин, но и равный амортизации прирост дохода, идущего на потребление.

При этом чистую экономию мы определяем как меру возможного роста себестоимости производства, которая не ведет к снижению нормы прибыли в динамике.

Поэтому условие целесообразности применения машин в оптимальной экономике записывается в виде:

$$\frac{\Delta}{c} \geq \frac{2}{k}, \quad (1)$$

где Δ – чистая экономия от применения машины в единицу времени; c – стоимость машины; k – срок службы машины.

Чистая экономия от применения основных производственных фондов, равная двойной величине амортизации, рассматривается в на-

шем исследовании как необходимое и достаточное условие для существования оптимальной экономики.

И таковым оно является потому, что при заявленной эффективности основных средств производства рост амортизации в себестоимости, рассматриваемый нами как критерий развития производительных сил, становится равным возможному росту потребления.

Если чистая экономия от применения машин превышает двойную величину амортизации, складываются условия, позволяющие реализовать одно из трех возможных действий.

Итак, если отношение $\frac{\Delta}{c} \geq \frac{2}{k}$, то, во-первых, можно принять меньший срок службы машин – равный фактической величине отношения $\frac{2c}{\Delta}$. Каковы последствия этого действия?

Прежде всего, при снижении сроков службы машин увеличивается вероятность уменьшения потерь от морального их старения. Кроме того, снижение сроков службы машин выступает общим условием ускорения динамики производства. Разумеется, с ростом амортизации в себестоимости производства растет соответственно величина чистого дохода, идущего на потребление, а норма прибыли остается неизменной в динамике.

Во-вторых, можно снизить сроки службы машин и принять дополнительных работников, чтобы уменьшить продолжительность или интенсивность труда. И в этом случае также сохраняется прежняя норма прибыли.

Наконец, в-третьих, сохранив прежние сроки службы машин и соответственно прежнюю долю чистого дохода, идущего на рост потребления, а также прежние продолжительность и интенсивность труда, можно либо увеличить объем прибыли за счет чистого дохода, обусловленного ростом эффективности основных производственных фондов, либо использовать его для пополнения сбережений.

Основное требование, предъявляемое в оптимальной экономике к эффективности производства, – это неизменная в динамике норма прибыли.

Следует иметь в виду, что при расчете нормы прибыли нужно из объема прибыли исключить тот ее объем, который обусловлен приростом чистого дохода, включив последний в себестоимость производства. Если чистый доход используется для сбережений или для других целей, то при расчете нормы прибыли он также должен включаться в себестоимость производства.

К отношению же $\frac{\Delta}{c} \geq \frac{2}{k}$, определяемому нами как нормальная эффективность использования основных средств производства, предъяв-

ляется требование быть не снижающейся в динамике величиной. Что означает следующее: если в период t_1 нормальная эффективность повышается в сравнении с таковой в период t_0 , в период t_2 она должна быть равна нормальной эффективности в период t_1 .

5. О теории стоимости оптимальной экономики

Теория стоимости оптимально функционирующей экономики призвана, во-первых, выдвинуть и обосновать соответствующий оптимальной экономике источник стоимости, а во-вторых, предложить методы регулирования производства, позволяющие сохранить неизменное в динамике соотношение между «массой» потребительных стоимостей и стоимостью.

При каких же условиях можно говорить об идеальных предпосылках свободного товарообмена? На наш взгляд, товарообмен можно квалифицировать как свободный лишь тогда, когда в экономике нет инфляции.

Объективные же предпосылки для существования инфляции имеют место быть, когда на предприятиях складывается различная норма прибыли. Вместе с тем различная норма прибыли на предприятиях будет складываться и в оптимальной экономике.

Так что даже в оптимальной экономике останется проблема обеспечения неизменного в динамике соотношения между «массой» потребительных стоимостей и стоимостью. Причем, только решив эту проблему, можно обеспечить точное соответствие между уровнем развития производительных сил и уровнем потребления. И тем самым создать идеальные условия для действия основного экономического закона.

В теории стоимости оптимальной экономики принимается, что источником стоимости выступает живой труд. Такое представление об источнике стоимости естественно следует из трактовки предлагаемого нами основного экономического закона. Поэтому достигаемый в процессе реализации произведенных товаров прирост стоимости продукции рассматривается в оптимальной экономике как результат роста производительности труда, обусловленного ростом фондооруженности.

При этом соотношение между темпами роста производительности труда и темпами роста фондооруженности в оптимальной экономике должно оставаться не снижающимся в динамике. То есть в период t_1 оно должно быть равно таковому в период t_0 . Если в период t_1 оно выше, чем в период t_0 , то в период t_2 оно должно быть равным таковому в период t_1 .

Предлагаемый подход к регулированию динамики производства обеспечивает неизменное в динамике соотношение между «массой» потребительных стоимостей и стоимостью даже при различной норме прибыли на предприятиях, поскольку он не позволяет искусственно взвинчивать спрос на товары. Разумеется, предлагаемый подход к регулированию динамики производства не нарушает и свободы предпринимательской деятельности.

При сохранении неизменной в динамике нормы прибыли принцип точного соответствия между уровнем развития производительных сил и уровнем потребления реализуется идеально. Однако если товаропроизводители по тем или иным причинам захотят повысить норму прибыли, то тогда и на нее распространяется требование быть не снижающейся в динамике величиной.

Таким образом, только оптимальную экономику можно квалифицировать как экономику свободную и равновесную.

6. О принципах землепользования в оптимальной экономике

Реализуемая в оптимальной экономике формула собственности исключает частную собственность на землю. Земля в оптимальной экономике является национальной собственностью и передается в пользование тем товаропроизводителям, которые обеспечивают максимальную и не снижающуюся в динамике эффективность использования основных средств производства. При этом дифференциальная рента у товаропроизводителя не изымается.

Во-первых, потому, что более высокое плодородие земли – это не абсолютная категория.

Во-вторых, потому, что обладание дифференциальной рентой в оптимальной экономике не вызывает тех негативных явлений в экономике, которые наблюдаются при капитализме, а, напротив, выступает стимулом к развитию производительных сил, в том числе и к повышению плодородия земли.

При этом в оптимальной экономике реализуется очень важное условие эффективного использования земли. А именно: пользователи земли могут продавать свои производства, включая землю. Поскольку в оптимальной экономике повышение потребительной стоимости земли при продаже будет отражаться в росте стоимости основных средств производства, то благодаря реализуемым в ней методам регулирования динамики производства это повышение их стоимости будет отражать действительный, а не спекулятивный рост потребительной стоимости земли.

Следует, однако, иметь в виду, что в оптимальной экономике прибыль не может использоваться для приобретения существующих про-

изводств. Источником для приобретения таких производств могут быть лишь сбережения чистого дохода, связанного с ростом эффективности использования основных средств производства.

7. Капитализм: российский вариант

При естественном ходе истории именно капитализм призван обеспечить тот уровень развития производительных сил, который позволит осуществить выбор в пользу оптимальной экономики. Но российский капитализм не состоялся. Главным образом потому, что буржуазная революция в России не была ровесницей Великой французской буржуазной революции. А идеи буржуазных свобод в их классическом виде так и не смогли овладеть массами.

Эпоха реального социализма в нашей стране – это сбой в естественном ходе истории. И поэтому она не могла не быть жестокой. Но вопреки всему оказалась и великой. В частности, есть основания считать, что реальный социализм, хотя и огромной ценой, обеспечил в свое время тот уровень развития производительных сил, который позволял стране осуществить выбор в пользу оптимальной экономики. Однако наши интеллектуалы не видели альтернативы капитализму.

Что же можно сказать о последнем капиталистическом эксперименте в России?

Сейчас уже бесполезно гадать о том, мог ли в нашей стране установиться капитализм западного толка. Ясно одно: либеральные экономисты оказались социальными дарвинистами. И поэтому классическая его модель в России не была осуществлена. Либералы в принципе отвергли идею частной собственности непосредственных производителей, тогда как только такая ее форма реализует естественное право индивида на собственность, провозглашенное при капитализме. Таким образом, разделение общества на «два сорта»: людей, могущих быть собственниками средств производства и являющихся носителями прогресса, и наемных работников – это альфа и омега фактически реализованной в России идеологии приватизации, имя которой – социальный экстремизм.

В результате «либеральных» реформ значительная доля собственности скопилась у небольшого числа людей, и владение ею стало их профессией. Ранее мы уже отмечали: капитализм стоит на том, что владение собственностью – это не профессия. Так было лишь при феодализме. Но, к нашему стыду, общество позволило «молодым гениям» реализовать феодальный принцип владения собственностью при построении капитализма в России. Помимо сформированной олигархи-

ческой в стране оставались также коллективная собственность и собственность государственная. Однако все эти три ее типа капитализму противопоказаны.

Единственное, что способны были делать российские собственники в условиях «свободной экономики», – это паразитировать на доставшейся им собственности. Что и предопределило трагедию «либеральных» реформ 90-х гг., причины которой не устраниены до сих пор и продолжают подтасчивать национальную экономику.

В связи с этим возникает вопрос: а есть ли все-таки возможность построить капитализм в России на развалинах советской экономики? Тем более что и в развитых капиталистических государствах галсирование между либеральным капитализмом и моделью капитализма «с человеческим лицом» не позволяет решить фундаментальные социальные и экономические проблемы в обществе.

Здесь мы приступаем к осмыслиению очень сложной проблемы. И сформулировать ее можно так: судьбы капитализма в странах третьего мира.

Не будет ошибкой предположить, что капиталистический выбор в странах третьего мира также осуществляли люди, не обладавшие знаниями, необходимыми для идеальной его реализации. Но дело не только в этом. Есть весьма специфические и в высшей мере фундаментальные объективные причины, не позволяющие в наше время реализовать капиталистический выбор в странах третьего мира. И даже приняв предельно строгую модель строительства капитализма, они вряд ли станут странами с процветающими экономиками.

Объективные факторы, препятствующие успешному развитию капитализма в странах третьего мира, суть следующие:

- сравнительно низкий уровень общественной производительности труда, обусловленный низкой фондооруженностью;
- неоптимальность капиталистической экономики;
- отсутствие возможностей осуществлять неэквивалентный и выгодный для них товарообмен с другими странами;
- отсутствие колоний, так пригодившихся «цивилизованным» странам Запада.

При данных условиях капитализм в этих странах будет обеспечивать такой низкий уровень дохода для большинства населения, что его справедливо считать унизительным для современного человека.

В связи с этим нужно учитывать еще одно объективное обстоятельство. Опираясь на представления об эстетической природе мотивации деятельности человека, мы определяем экзистенциальную свободу как деятельность, не только позволяющую индивиду реализовать стремление к безграничному росту потребностей, но и – в идеале – доставляю-

щую эстетическое наслаждение. Однако капитализм в странах третьего мира не может дать такой свободы большей части общества со всеми вытекающими из этого обстоятельства проблемами.

Поэтому мы утверждаем: попытки построить либеральный капитализм на руинах советской экономики неизбежно приведут нашу страну к проблемам стран третьего мира.

Вообще важно осознавать: продолжая игнорировать несостоительность капитализма, политическая и интеллектуальная элита обрекает свои народы и в XXI в. пережить политические катаклизмы века минувшего. Особенно в странах третьего мира. Одним из предвестников грядущих катастроф является ренессанс ортодоксальных вариантов мировых религий в таких странах.

Их возрождению, на наш взгляд, споспешствовали экономические кризисы не только в тех из них, которые выбрали социалистический путь развития, но и в тех, которые ориентировались на капиталистический выбор. Поэтому есть опасение, что в этих странах возможно возрождение политического экстремизма в форме теократий.

Еще одним источником роста политического экстремизма может стать объективный процесс глобализации экономики, так как, совершающийся в рамках мирового капиталистического хозяйства, он чреват губительными экономическими последствиями для отдельных стран.

Наконец, нужно ясно осознавать, что в тех обществах, где эксплуатация и инфляция выступают в экономике стимулами для развития производительных сил, неизбежны экономические кризисы и социальные конфликты, также чреватые ренессансом политического экстремизма. В последних двух случаях он может реализоваться в форме либо национал-социализма, либо демофашизма.

Поэтому есть все основания предполагать, что Россия капиталистическая, низведенная реформами последних десятилетий до положения страны третьего мира, будет дрейфовать не к демократии, а к той или иной форме тоталитаризма. Как это уже было в ее истории.

Но сегодня еще имеется шанс не попасть в эту ловушку, поскольку, повторяем, реальный социализм обеспечил в свое время такой уровень развития производительных сил, при котором стал возможен выбор в пользу построения оптимальной экономики в нашей стране. Даже сейчас такой выбор, на наш взгляд, вполне реален. И только на этом пути Россия сможет обрести достойное ее будущее.

Следует особо подчеркнуть, что предложенная нами концепция мотивации деятельности человека накладывает табу на любые утверждения о возможности «особых путей» развития у тех или иных этносов. Попытки реализовать «особые пути», игнорируя бессознательную (фатальную) природу мотивации деятельности человека, в истории пред-

принимались. Как известно, они сопровождались жесткими мерами по «перевоспитанию» человека.

Заключение

Общественным наукам нужны новые парадигмы в политэкономии, теории познания, социологии и политологии. Только научный прорыв такого масштаба позволит по-новому осмыслить причины существующих сегодня в мире экономических, социальных и политических проблем.

А пока остается констатировать: мы не знаем общества, в котором живем.

Литература

1. *Брагинский С.В., Певзнер Я.А.* Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. – М.: Мысль, 1991.

Будович Ю.И.

Теория предмета экономического исследования и проблемы экономической теории как фундаментальной экономической науки

Одной из обязанностей экономической теории как фундаментальной экономической науки является разработка теории методологии экономического исследования, что отражено, в частности, в паспорте специальности «экономическая теория». Частью этой теории является теория предмета экономического исследования, главными вопросами которой являются вопросы о критерии экономики, т.е. о критерии отнесения социальных процессов к объектам экономического познания, инструментарии, позволяющем выделять разнообразные экономические процессы, и инструментарии, позволяющем выделять разнообразные общественно полезные результаты познания этих процессов. В условиях же дифференциации экономического исследования (как научного, так и практического) экономическая теория также должна вырабатывать научно обоснованные критерии распределения экономического исследования между его отдельными видами и стандарты формирования теории предмета вида экономического исследования, что является важнейшим проявлением роли экономической теории как теоретической и методологической основы других экономических наук.

Просмотр теоретических частей современных учебников (и учебных пособий) по экономической теории – этих «кристаллов науки», да и специальной литературы по методологии экономического исследования, показывает, что соответствующие знания в экономической теории находятся в крайне неудовлетворительном состоянии¹.

В науке отсутствует адекватное общепризнанное представление о критерии экономики. Поиски критерия в правильном направлении давно остановились – наука, как и сто лет назад, обращается к традиционным «обменным» критериям, которыми являются: 1) обмен (или общественно полезный труд) и 2) рыночный обмен. В действительно-

¹ В данной статье автор опирается, в частности, на теоретические положения, разработанные им в готовящейся к выходу монографии «Дискуссия о предмете экономической теории в XXI в.: перевод в конструктивное русло» (2015).

сти же эти критерии являются лишь крайними точками, между которыми заключен адекватный критерий экономических процессов (таковым, по мнению автора настоящий статьи, является «свободный» обмен и только движение денег в «принудительном» обмене). Да и само это направление поиска критерия экономики в «массовом» сознании ученых-политэкономов не утвердились как «перспективное». Об этом говорит абсолютное торжество «отраслевого» и «аспектного» подходов в трактовках объектов экономического познания, в частности, экономической сферы жизни общества (народа). При этом отраслевой критерий представлен в современной экономической теории в самой неадекватной форме из всего набора отраслевых критериев, когда-либо выделявшихся в науке¹. Это критерий «человек», или «конечное потребление», согласно которому к экономической сфере жизни общества относится вся жизнедеятельность людей. Его признаком является включение в определение экономической сферы жизни людей такого основного процесса экономики, как потребление, — несложно обнаружить, что практически во всех современных российских учебниках и учебных пособиях по экономической теории хозяйственная жизнь общества рассматривается как совокупность четырех процессов — производства, распределения, обмена и потребления².

Следует отметить, что потребление стало включаться в хозяйственную жизнь народа благодаря французскому ученому Ж.-Б. Сэю, поместившему в свой «Трактат по политической экономии» (1803) главы «Частное потребление» и «Потребление общественное». Включение потребления означает подмену политической экономией социологии как науки о жизни общества в целом и наук о неэкономических сферах жизни общества. Такая подмена отчасти была оправданной в начале XIX в. — когда эти социальные науки еще не получили развития, но перестала иметь смысл к его концу — когда они вполне оформились, в частности, возникла социология. Осознавая это, авторы учебных курсов политической экономии с начала XX в. стали убирать потребление из определений хозяйственной жизни и исключать из курсов науки раздел с соответствующим названием, реально «выродившийся» к концу XIX в. в характеристику такого «законного» эко-

¹ Всего можно насчитать четыре отраслевых критерия экономики, когда-либо выделявшихся учеными-политэкономами. Это следующие критерии: 1) материальные блага, 2) материальные блага и невещественные блага, 3) материальные блага, служащие для удовлетворения низших (материальных) потребностей, и 4) человек.

² Как пишут, например, авторы учебника «Экономическая теория (политэкономия)» под ред. В.И. Видяпина и Г.П. Журавлевой (2008), «хозяйственная деятельность людей представляет собой очень сложный и запутанный комплекс разнообразных явлений и процессов, в которых экономическая теория выделяет четыре стадии: **собственно производство, распределение, обмен и потребление**» [11, 34].

номического процесса, как расходование денежных бюджетов населения, общественных и государственных организаций (правда, вместе с водой выплеснули и ребенка — расходование денежных бюджетов после исключения потребления из курсов науки де-факто выбыло из состава объектов ее познания)¹. В современную российскую науку потребление перешло из советской политической экономии, а в последней потребление стало включаться в состав хозяйственной жизни с 70-х гг. XX в. — как раз как реакция на отсутствие политico-экономических исследований вопросов расходования денежных бюджетов семей и организаций.

О торжестве неадекватных аспектных критериев экономики² говорит популярность в нашей науке пришедших из западного экономикса определений предмета как поведения людей в условиях редкости ресурсов, имеющих альтернативные направления использования, и максимизирующего поведения (т.е. управляемого экономическим принципом, или хозяйственным расчетом)³. При этом 1-е определение предмета в российской науке связывают с английским экономистом Л. Роббинсом⁴, хотя его «придумал» еще в 70-х гг. XIX в. австрийский ученый-политэконом К. Менгер, а 2-е — с американским ученым Г. Беккером⁵, хотя экономический принцип как критерий экономики был выдвинут еще в 30-х гг. XIX в. немецким ученым Ф. Германом.

¹ Как писал А. Боровой в «Популярном курсе политической экономии» (1908), «...современная хозяйственная деятельность общества слагается из трех основных процессов: **производства, обмена и распределения**» [2, 92].

² Автор настоящей статьи насчитала четыре аспектных критерия экономики, выделившихся учеными-политэкономами: 1) экономический принцип (хозяйственный расчет), 2) редкость ресурсов, имеющих альтернативные направления использования, 3) хозяйственная ценность и 4) планомерность.

³ Из советской науки в современную российскую экономическую теорию перешли следующие два определения: 1) законы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, 2) производственные отношения.

⁴ Как пишут авторы учебника «Курс экономической теории» под ред. М.Н. Чепурина и Е.А. Киселевой (2007), «наиболее распространенной и общепризнанной в силу своей точности и лаконичности является формулировка определения предмета науки, написанной в 1935 г. — Ю.Б.»: «Именно формы, которые принимает человеческое поведение, когда необходимо **распорядиться редкими ресурсами**, составляет единый предмет экономической науки... Экономическая наука — это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между **целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление**» [4, 28].

⁵ Как отмечают авторы учебника «Экономическая теория» под ред. В.Д. Камаева (1999), «предметом современной экономической теории является поведение, деятельность человека, субъекта с **целью максимизации прибыли** в условиях ограниченности ресурсов и безграничности потребностей» [10, 11–12]. Соответствующая трактовка предмета экономической теории представлена, в частности, в статье Г.С. Беккера «Экономический анализ и человеческое поведение» (1987).

Правда, имеется существенное различие в способах применения данных критериев – если К. Менгер и Ф. Герман считали, что соответствующими свойствами обладают только процессы, обыкновенно именуемые экономическими, то Л. Роббинс и Г. Беккер хотели сказать, что к предмету экономической теории относятся социальные процессы любой природы (даже военное дело – то же самое, что включать в хозяйственную жизнь потребление) в тех случаях, когда у них имеются эти свойства (реальная цель определений предмета Л. Роббинса и Г. Беккера – «захват» предметов других социальных наук). И те и другие были неправы: во-первых, любая деятельность людей (не только традиционно относимая к экономической) осуществляется в условиях редкости ресурсов и управляет экономическим принципом, так что эти критерии не являются критериями экономики; во-вторых, деятельность людей всегда осуществляется в условиях редкости ресурсов и всегда управляет экономическим принципом, так что данные критерии не являются критериями отнесения к ведению экономической теории каких-то исследований.

Интересно, что объединяя определение предмета, пришедшее из советской науки, согласно которому наука изучает законы производства, распределения, обмена и потребления, и рассмотренные выше «западные» определения предмета или рассматривая эти определения как равноценные, отечественные экономисты-теоретики не замечают противоречия между ними. Если, согласно «советскому» определению, наука осуществляет все исследование соответствующих процессов, в частности, их законов, то согласно западным – лишь их выборочное исследование (когда эти процессы имеют соответствующие свойства).

Неудивительно, что в этих условиях экономическая наука, отвечающая за экономические измерения, а именно экономическая статистика, трактует экономическую сферу жизни общества расширительно, относя к ней, в частности, деятельность в целом всех официальных нефинансовых организаций, в том числе министерств обороны, внутренних дел, по борьбе с чрезвычайными ситуациями, в то время как реально к экономике относится деятельность в целом только коммерческих нефинансовых организаций, а в деятельности некоммерческих организаций к ней относится только деятельность их экономических элементов, прежде всего деятельность по расходованию денежных бюджетов, т.е. по снабжению производственными ресурсами за деньги¹. Эта широкая трактовка экономики представлена и в результа-

¹ Как пишут авторы учебника «Национальное счетоводство» под ред. Г.Д. Кулагиной (1997), «экономическая деятельность – это процесс создания полезностей. Она охватывает все виды человеческой деятельности, направленные на создание продуктов

так деятельности статистических органов. Так, «старый» ОКОНХ и современный ОКВЭД, разработанные соответствующими органами, относят к экономике все виды деятельности, в частности, деятельность всех организаций науки вне зависимости от способа ее финансирования¹.

Напомним о важности исследований по вопросу о критерии экономики. Отсутствие ясного и общепризнанного критерия экономики об разует преграду для эффективного разделения социального исследования между экономической наукой, другими социальными науками и техническими (технологическими) науками (по признаку объекта познания).

Очевидно, отсутствие четкого и общепризнанного критерия экономики ставит преграды на пути формирования инструментария для выделения экономических процессов, которые могут выступать объектами познания экономических наук. Разработка такого инструментария является необходимым условием для (полного) закрытия экономическим исследованием своей объективной предметной области. Соответствующий инструментарий представляет собой развитую (т.е. осуществляющую по множеству, разумеется, существенных признаков) классификацию экономических процессов (при этом разновидности экономических процессов выделяются на основе одновременного использования ряда признаков). Между тем в науке существует как общепризнанный элемент классификация экономических процессов – представлены лишь разрозненные группировки, причем вызывающие глубокие сомнения в своей адекватности, как, например, деление всех процессов на процессы производства, распределения, обмена и потребления. Следует отметить, что попытку сформировать более или менее развитую классификацию экономических процессов, правда, уровня не выше деятельности предприятия, предпринял К.Н. Лебедев в работе

и услуг, удовлетворяющих потребности человека и общества» [8, 25]. Соответственно, «...в состав продукта входят блага и услуги, произведенные для рынка, т.е. реализуемые по ценам, превышающим затраты; услуги потребительских благ длительного пользования; услуги органов управления; услуги организаций некоммерческого характера; товары и услуги, произведенные домашними хозяйствами для собственного использования» [8, 27]. Согласно данному учебнику, «к неэкономической деятельности в настоящее время относятся бесплатные домашние услуги (хотя были неоднократные попытки оценить эти услуги и включить их в состав национального дохода), хобби (т.е. увлечения людей, не имеющие экономического характера) и незаконная деятельность (контрабанда, наркотики, гангстеризм и т.п.)» [8, 25].

¹ ОКОНХ – общесоюзный классификатор отраслей народного хозяйства. В соответствии с ним наука относится к такой отрасли непроизводственной сферы, как наука и научное обслуживание. ОКВЭД – общероссийский классификатор видов экономической деятельности. В соответствии с ним наука относится к разделу «операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг».

«Проблемы и перспективы науки «Экономический анализ»» (2013). Среди наиболее важных признаков классификации, в частности, производственных процессов он выделяет такие признаки, как подразделение, работа, отношение к изменениям, элемент деятельности, отношение к внешней среде, тип ресурса, время [6, 310].

Вторым условием для (полного) закрытия экономическим исследованием своей объективной предметной области является формирование инструментария, позволяющего выделять разнообразные результаты исследования экономических процессов. Этот инструментарий также представляет собой классификацию исследовательских результатов по множеству признаков. В экономической теории отсутствует развитая концепция результатов исследования, в частности, приводятся только формы знания (хотя результаты исследования могут различаться изучаемыми сторонами и характеристиками процессов, факторами и условиями их функционирования). Внесистемно приводятся, как правило, такие результаты исследования, как конкретные факты и методы исследования (они считаются исследовательскими результатами конкретных экономических наук, что говорит об их незнании экономистами-теоретиками) и законы и теории (они считаются результатами исследования экономической теории). Интересно, что трактовка общественно полезных результатов самой экономической теории как законов и теорий соответствует представлению об экономической теории как о позитивной теоретической науке, «продавлившемся» в XIX в. из политических соображений, от которого экономическая теория уже давно официально отказалась. Даже в терминах наиболее общих форм знания характеристика общественно полезных результатов научной экономической деятельности является значительно более многообразной. К ним могут быть отнесены: 1) абстрактные и учитывающие национальные особенности основные результаты теоретического исследования – факты, причины, гипотезы, законы, механизмы законов, меры (правила действий) и идеальные модели, а также теории и классификации, характеризующие группы однородных результатов теоретического исследования, 2) результаты практического исследования, т.е. работ по управлению конкретными социально-экономическими объектами, осуществляемых учеными по поручению соответствующих субъектов экономического управления, – проблемные ситуации, факторы (объяснения конкретных явлений), прогнозы функционирования управляемых социально-экономических объектов, конкретные меры хозяйственной политики (рецепты действий) и планы функционирования управляемых социально-экономических объектов (программы), 3) подходы к исследованию и методы исследования, используемые в науке, 4) оценочные суждения (плохо это или хорошо).

В условиях отсутствия развитых классификаций экономических процессов и результатов их познания не представляется возможным навести порядок в учете результатов научного исследования. Отсутствие же такого учета (банка данных) приводит к снижению эффективности научного исследования за счет неполноты знания по теме исследования и повторного исследования, а также не позволяет реально оценивать новизну научных работ, прежде всего диссертаций.

Экономическая теория не играет направляющей роли в разделении экономического исследования между различными экономическими науками, включая саму экономическую теорию. К вопросу критериев распределения экономического исследования между науками она обращается периодически, причем с огромным шагом — длиной в несколько десятилетий, в виде дискуссии о теоретических основах дифференциации экономической науки¹. При этом исследование носит характер не получения руководства к действию, а констатации факта. Важнейшей причиной такой ситуации, очевидно, является отсутствие адекватного представления о составе экономических процессов и отсутствие развитой концепции общественно полезных результатов экономического исследования. О провальности данного направления исследований в экономической теории лучше всего говорит то, что экономическая теория не может верно определить критерии даже своего исследования, в частности критерий выделения объектов ее познания. Исходя из места экономической теории в системе экономических наук, она должна заниматься изучением абсолютно всех экономических процессов (при этом за ней закрепляются наиболее общие результаты их исследования). Давно получив название «экономическая теория» или (ошибочно) считая себя единственной подлинной экономической наукой, она так и «не поняла», что является теорией абсолютно всех экономических процессов, в том числе процессов экономического управления. Последнее означает, что экономическая теория разрабатывает, в частности, теорию (наиболее общую) бухгалтерского учета. Однако попытки некоторых экономистов-теоретиков внедрить эту мысль в экономико-теоретическую среду до сих пор остаются в целом безуспешными (следует отметить, что экономическая теория каким-то «чудом» официально — в паспорте специальности — признала, что она разрабатывает общую теорию национального счетоводства — своего рода бухучета в масштабах экономики страны).

Фактический отказ экономической теории от разработки общей теории экономического управления и общих теорий видов деятельно-

¹ Последняя такая дискуссия в нашей стране проводилась в 1965–1968 гг. Ее итоги получили отражение, в частности, в знаменитом сборнике «Система экономических наук» (1968).

сти по управлению в экономике и привел к той печальной картине, которую является в настоящее время знание об экономическом управлении, формируемое группой соответствующих наук. Отдельные виды деятельности по управлению в том виде, как они представлены в науках, действуют несогласованно, неполны, не стыкуются, а зачастую вообще неадекватны. Как установил экономист-теоретик К.Н. Лебедев в своей работе «Проблемы и перспективы науки «Экономический анализ» (2014), целая наука в течение многих десятилетий занималась разработкой вида деятельности – экономического анализа, абсолютно бесполезного для практики управления (в том ее виде, как он представлялся ученым из данной области) [6, 8–10]. Между прочим, причина такой ситуации в том, что общая теория экономического анализа разрабатывалась не экономистами-теоретиками, а учеными из области бухучета, которые «превратили» экономический анализ – периодическую деятельность по исправлению недостатков, накопившихся в работе управляемого социально-экономического объекта, в продолжение бухгалтерской работы. Как отметил К.Н. Лебедев в данной работе, наука «экономический анализ» после перехода к рыночной экономике официально отказалась от разработки экономического анализа в управлении социально-экономическими объектами выше уровня предприятия (объединения), в связи с чем вопросы экономического анализа, например, функционирования отраслей, экономик регионов оказались в экономической науке «незакрытыми» даже де-юре. Стоит ли после этого удивляться тому, что деятельность российского государства по экономическому анализу работы элементов экономики страны осуществляется в самых неэффективных формах, на что было обращено внимание в работе К.Н. Лебедева «Анализ хозяйственной деятельности субъектов Федерации как инструмент государственного управления экономикой» (2013) [5, 272–280] и работе Ю.И. Будович «Оценка деятельности субъекта управления региона по хозяйственному управлению как инструмент эффективного государственного управления экономикой» (2013) [3, 59–66].

Без теоретического «руководства» со стороны экономической теории существенные проблемы возникают у экономических наук и при их преподавании. Так, в современной науке «бухгалтерский учет» для объяснения сути бухгалтерской работы используется совершенно неадекватная «балансовая» теория этой деятельности. Как отмечает К.Н. Лебедев в статье «Является ли системный подход методом бухгалтерского учета?» (2010), «вот уже более 70 лет двойная запись (отражение хозяйственных операций по дебету одного счета и по кредиту другого счета в одинаковых суммах) в учебной литературе объясняется на основе балансовой теории, стремящейся вывести все категории бухучета из бухгалтерского баланса. В связи с этим учеб-

ный курс науки строится не от простого к сложному, а наоборот, начинается с разъяснения содержания самой сложной учетной категории – бухгалтерского баланса, выступающего и логически и исторически заключительным приемом бухгалтерской работы» [7, 50–51]. По мнению К.Н. Лебедева, адекватной теорией бухгалтерского учета является экономико-теоретическая концепция кругооборота стоимости, вложенной в бизнес, правда, не в варианте К. Маркса (отраженном в его труде «Капитал»), который реально отражает кругооборот не вложенной, или авансированной, стоимости, а стоимости, заключенной в деньгах. Важно отметить, что проблемы науки «бухгалтерский учет» заключаются далеко не только в теории, объясняющей эту деятельность.

Экономическая теория не только не содержит адекватного образца для формирования теорий предметов видов экономического исследования, которым могли бы воспользоваться другие экономические науки для формирования теорий предметов своих наук, а науки об управлении – и для формирования теорий предметов исследования соответствующих видов деятельности по управлению в экономике. Что касается образца формирования теории предмета исследования, то вначале выделяются научные критерии отнесения экономических процессов и результатов их исследования к ведению соответствующего вида экономического исследования (научного или практического). Предмет исследования на основе этих критериев определяется в два этапа. Первым определяется объект познания (точнее – совокупность процессов, выступающих объектами познания науки). Затем определяется собственно предмет исследования – результаты исследования соответствующих процессов, передаваемые на сторону. Закрепление объектов познания и результатов их познания за видом исследования, выделенных на основе соответствующих критериев, должно быть подтверждено анализом общественной пользы от данного разделения труда (необходимость отнесения к ведению экономической теории общих теорий видов деятельности по управлению в сложившейся ситуации может быть доказана «печальными» примерами результатов самостоятельного «плавания» соответствующих экономических наук). Несложно обнаружить, что типичный учебник (учебное пособие) по экономической теории образца подобного исследования не содержит. То же, что он содержит, является собой в значительной мере анти-пример.

Так, в теоретических разделах учебников и учебных пособий по экономической теории понятие «объект исследования» или «объект познания» не используется. В специальной литературе по экономической методологии понятия «объект исследования» и «предмет исследе-

дования» трактуются как синонимы¹. Такой теоретический конструкт, как краткое определение предмета, не выполняет своего назначения – служить наиболее общей характеристикой предмета науки, о чем можно судить по определениям предмета (см. выше). Собственно концепция предмета экономической теории отсутствует. При этом характеристика объектов познания экономической теории и общественно полезных результатов их исследования формируется стихийно. И объекты познания науки, и общественно полезные результаты их познания получают отражение в нескольких методологических концепциях². При этом каждая из отдельных характеристик состава объектов познания науки и результатов их исследования, передаваемых пользователям, отличается неполнотой. Неполнотой отличается и общая их картина.

В этих условиях неудивительны «провалы» с формулировками предметов познания наук и разрабатываемых в них видов деятельности в науках об экономическом управлении. Так, в учебниках и учебных пособиях по бухгалтерскому учету предмет науки «бухгалтерский учет» вообще не формулируется. Что же касается предмета бухучета-практики, то он формулируется как его объект, которым выступает деятельность предприятия, а к объектам бухучета практики относят хозяйствственные средства и их источники, а также хозяйственные операции (факты хозяйственной жизни), которые характеризуют объекты не познания, а объекты исследования, т.е. процессы, изучаемые с целью получения представления о процессе, выступающем объектом познания³. Таким образом, предмет бухучета-практики фактически не формулируется⁴.

¹ Они трактуются как синонимы, в частности, в работе И.П. Суслова «Методология экономического исследования» (1983) [9, 12].

² Состав объектов познания получает отражение в следующих концепциях: 1) определение предмета, 2) концепция объектов познания науки, 3) характеристика проблем, решаемых наукой, 4) характеристика школ и направлений, 5) характеристика отделов науки, 6) характеристика позитивного и нормативного исследований, 7) концепция системы экономических законов. Состав результатов познания получает отражение в следующих концепциях: 1) определение предмета, 2) концепция функций науки, 3) концепция задач науки, 4) характеристика позитивного и нормативного исследований, 5) концепция конечных результатов науки.

³ Так, в учебнике «Бухгалтерский учет» Г.И. Алексеевой, С.Р. Богомолец, И.В. Сафоновой и др. (2013) предмет бухучета-практики формулируется как «производственно-хозяйственная и финансовая деятельность организации» [1, 31]. Далее формулируются «объекты» бухгалтерского учета, к которым относятся факты хозяйственной жизни, активы, обязательства, источники финансирования деятельности, доходы, расходы, иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами (там же).

⁴ Предметом бухучета-практики выступают те полезные результаты исследования деятельности конкретного предприятия, которыми бухгалтерия снабжает подразделения предприятия и объекты внешней среды предприятия. Их можно разделить на три группы

Литература

1. Алексеева Г.И., Богомолец С.Р., Сафонова И.В. и др. Бухгалтерский учет: Учебник. – М.: Синергия, 2013.
2. Боровой А. Популярный курс политической экономии. – М.: Книгоиздательство «Польза» В. Антикъ и К°, 1908.
3. Будович Ю.И. Оценка деятельности субъекта управления региона по хозяйственному управлению как инструмент эффективного государственного управления экономикой // Россия и современный мир: ключевые проблемы и решения в экономической, правовой и социальной сферах. Материалы международной научно-практической конференции / Под ред. О.В. Иншакова, Г.Б. Клейнера, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой. – Краснодар: ЮИМ, 2013. – С. 59–66.
4. Курс экономической теории: Учебник / Под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. – Киров: ACA, 2007.
5. Лебедев К.Н. Анализ хозяйственной деятельности субъектов Федерации как инструмент государственного управления экономикой // Россия и современный мир: ключевые проблемы и решения в экономической, правовой и социальной сферах. Материалы международной научно-практической конференции / Под ред. О.В. Иншакова, Г.Б. Клейнера, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой. – Краснодар: ЮИМ, 2013. – С. 272–280.
6. Лебедев К.Н. Проблемы и перспективы науки «Экономический анализ». – М.: МАКСПресс, 2013.
7. Лебедев К.Н. Является ли системный подход методом бухгалтерского учета? // Вестник Финансовой академии. – 2010. – № 6 (60).
8. Национальное счетоводство: Учебник / Под ред. Г.Д. Кулагиной. – М.: Финансы и статистика, 1997.
9. Суслов И.П. Методология экономического исследования. – М.: Экономика, 1983.
10. Экономическая теория: Учебник / Под ред. В.Д. Камаева. – М.: ВЛАДОС, 1999.
11. Экономическая теория (политэкономия): Учебник. / Под ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. – М.: ИНФРА-М, 2008.

пы: 1) данные о деятельности предприятия (например, об объеме реализации и прибыли за месяц, имеющихся долгах), запрашиваемые руководством предприятия и другими его подразделениями, 2) сведения об отклонениях процессов фирмы от плана, смет, норм и пр. (как фактических, так и возможных), выявляемых бухгалтерскими работниками, инициативно доводимые до соответствующих руководителей предприятия и его подразделений, 3) отчетность и баланс, передаваемые руководству предприятия, в налоговую инспекцию и др.

Макаров А.Н.

О современной методологии исследования земельной собственности

Позиция великой державы не гарантирована России ее прошлыми достижениями или запасами сырьевых ресурсов. При неправильном использовании они больше разворачают и укрепляют привычку отдельной части общества жить на ренту, представляющую незаработанную форму дохода, нежели способствуют развитию человека и инноваций. Для того чтобы быть эффективным, любой подход к земельной реформе необходимо интегрировать в общую стратегию сельскохозяйственного развития — при условии использования понятных правил, придания правам собственности четкого и безусловного характера, способствуя тем самым экономической реализации собственности на землю.

В мировой истории XX столетия Россия может быть отмечена тем, что ни одна страна не сделала столько попыток проводить кардинальные изменения в системе земельной собственности в надежде трансформировать свой аграрный сектор (только значительных можно отметить восемь), и весь период после отмены крепостного права российская земля меняла своих хозяев неоднократно. Несмотря на это, Россия остается одной из немногих стран, которые до сих пор не нашли адекватного способа разрешения вопроса о земельной собственности в аграрном секторе. В этой связи как среди политиков, так и среди ученых не утихают страсти относительно проблем земельной собственности в аграрном секторе России. При этом к решению земельного вопроса в России исторически подступаются только тогда, когда уже трудно дальше откладывать. Сейчас, возможно, как раз и подошли к такому моменту.

О синтезе двух подходов

В XXI в. все чаще даются оценки кризиса экономической науки, необходимости развития ее теории и методологии. Реальность, в рамках которой происходят процессы присвоения в современных условиях, претерпела существенные изменения со стороны производительных сил, процессов обобществления производства, социальной струк-

туры общества и структуры экономических отношений. Судя по всему, экономическая наука, и это стало особенно заметным на рубеже веков, не вполне успевает за изменяющимся предметом своего исследования и не вполне справляется со своей позитивной и нормативной функцией. Главным фактором развития науки является методология. Как справедливо отмечает австрийский физик и философ Филипп Франк: «Коренные изменения в науке всегда сопровождались более интенсивным углублением в ее философские основания... всякий, кто хочет добиться удовлетворительного понимания науки XX в., должен хорошо освоиться с философской мыслью. Но... это относится и к всестороннему пониманию науки, существовавшей в любой период истории» [1, 328]. Это относится и к столь важной проблеме, как земельная собственность и ее экономическая реализация, исследование которой как бы зависло, исчерпав потенциал прежних методологических подходов. Возникла необходимость расширить рамки методологического подхода к исследованию проблем собственности и на этой основе продвинуться в раскрытии ее теоретического содержания [2, 13–73].

Отчетливо обозначавшиеся в последнее десятилетие римская и ангlosаксонская традиции анализа собственности существуют параллельно, иногда пересекаются в конкретных исследованиях, но недостает специального анализа их методологического соотношения и комбинированного использования в позитивных и нормативных исследованиях.

Особенностью римской традиции, из которой исходило большинство экономистов, является абсолютизация персонификации и овеществления собственности, которая отразилась в принципе «одна вещь – один собственник»; триада правомочий (пользование, владение, распоряжение); абсолютизация полной собственности (право распоряжения); социально-экономическая конкретизация исторических форм собственности (феодальная, капиталистическая и т.п.). Наряду с такими преимуществами, как сравнительная простота определения правомочий, жесткая идентификация форм собственности и социального качества экономических агентов, данному подходу присущи и недостатки, которые проявились в период интенсивной индустриализации и перехода к постиндустриальному обществу. Например, акционерная форма капитала, возникшая во второй половине XIX в., стала противоречить персонально вещественной абсолютизации собственности. Наряду с тем, что у предприятия как объекта собственности не один, а много собственников, и каждый акционер, не являясь собственником ни фирмы, ни ее доли (в вещественном выражении), распоряжаться (продавать, дарить, завещать) может только акциями, т.е. вторичным активом, а не долей самой фирмы, представленной в этой акции; возможен и такой случай, когда одной вещью (в том числе, зе-

мельным участком) владеет множество собственников (совместная аренда), или, например, один и тот же экономический субъект соучастует во многих отношениях собственности.

Отсюда необходимость в более развернутой детализации отношений и прав собственности, которые могут быть объектом рыночного оборота, предусматривающей приобретение экономическими субъектами необходимого и экономически эффективного набора прав собственности, когда столь же легко владельцы могут «сбрасывать» избыточные права собственности. В ответ на эти и иные объективные обстоятельства развилась англосаксонская традиция. Имея очевидные преимущества, она также не лишена недостатков. Так, например, при абсолютизации прав собственности без внимания остается социально-экономическое качество оборота прав собственности связанное с превращением количественных характеристик в концентрации прав собственности в качественные социально-экономические изменения. В частности, с позиций неоинституциональной теории прав собственности в тени оказывается качественный скачок в социально-экономическом положении владельца контрольного пакета акций.

В этой связи актуализируется вопрос о критериях нового социально-экономического качества, позволяя при этом органически сочетать две исследовательские традиции и развивать как теорию, так и методологию собственности. Дело в том, что в рамках римской исследовательской традиции выделяется понятие экономической власти, которая характеризуется как возможность распоряжаться имуществом (в том числе и чужим), управлять и контролировать экономические потоки, включая формы доходов. В свою очередь, неоинституциональная теория, продвинувшаяся по пути детализации содержания собственности, приобретет большую теоретическую завершенность дополнением ее социально-экономическими характеристиками форм собственности.

Для экономического подхода расширение, точнее, детализация, правомочий собственности (в частности, дополняя известную триаду правомочий собственности (пользование, владение, распоряжение) правомочием «управление»), необходимо, поскольку для отражения усложняющейся системы смешанной экономики необходимы внутренне расчлененные понятия, которые теоретически богаче ее общих характеристик. При этом классическая экономическая теория, не утрачивая социально-экономического подхода к отношениям и формам собственности, обогатится конкретизацией экономических правомочий собственности. В свою очередь, англосаксонское направление, не утрачивая арсенала детализации прав собственности, обогатится качественными социально-экономическими характеристиками, отражающими критическую количественную концентрацию прав собствен-

ности. В этом видится возможность плодотворного методологического синтеза двух подходов, имеющего дополнительные эвристические возможности в исследовании реализации земельной собственности.

Правда, синтез двух подходов не снимает проблем, не решенных в рамках самих этих подходов. Требуется уточнить соотношение вещного¹ и правового содержания собственности, если они не покрывают полностью друг друга.

О правовом и экономическом содержании собственности

На поверхности явлений собственность выступает как имущественное отношение, фиксирующее, что, кому и в каком количестве принадлежит. Традиционно собственность трактуется чаще всего как юридическое понятие, отражающее законодательное регулирование имущественных отношений, при этом ее экономическое содержание определено менее отчетливо. Юридическое содержание собственности описывается традиционными со времен римского права правомочиями владения, пользования, распоряжения. В рамках нашего исследования можно выделить следующие особенности юридического содержания собственности.

Во-первых, право фиксирует статику имущества физических и юридических лиц, определяя основания законной принадлежности имущества лицам и гарантируя его суверенность. Во-вторых, право регулирует динамику имущества, т.е. его оборот, в результате чего происходит смена собственников. При этом право оперирует с уже существующим имуществом, и его возможности отражения происхождения благ, превращаемых в имущество лиц, ограничены. Право не отвечает на вопрос и о том, как происходит увеличение благ в качестве объектов собственности, как происходит их распределение, в результате чего одни становятся сверхсобственниками, а другие его лишены. То есть право не рассматривает реальный экономический процесс присвоения, результатом которого является образование благ, превращаемых в имущество. Законами реального процесса присвоения в производстве и распределении благ занимается экономическая теория.

Экономический подход к содержанию собственности имеет некоторые существенные отличия от юридического (правового) подхода.

¹ Вопрос о вещном содержании собственности становится более актуальным, если проследить процесс исторической эволюции приоритетов. В Средние века главенствующим объектом собственности была земля. Экономическая власть достигается собственностью на землю. В новое и новейшее время приоритетна была собственность на капитал. В постиндустриальную эпоху на первый план выдвигается собственность на информацию, знания, экономическую политику. Особым является вопрос о собственности на деньги, которая универсально конвертируется в формы богатства, права и власти.

Анализ этих различий позволит выделить основные черты экономического содержания собственности. В самом общем виде собственность как экономическое явление можно определить как *социально определенное приобретение благ*.

Данное определение собственности нуждается в конкретизации. Во-первых: экономическую науку непосредственно не интересует приобретение благ путем завоевания, дарения, наследования, кладоискательства, воровства и т.п., хотя эти способы приобретения благ могут иметь определенное экономическое значение. Экономическая наука изучает *приобретение благ* (средств и результатов производственно-экономической деятельности) *путем производства, обмена, распределения*.

Во-вторых, для экономического подхода существенно важен *объект приобретения*. Разделение объектов на факторы, условия и средства производства, с одной стороны, и потребительские блага, с другой, имеет важное социально-экономическое значение. Лицо, монопольно приобретающее условия производства, получает особый социальный статус по отношению к другим людям, имеющим такие же права и свободы, но не имеющим такой возможности. Это особенно очевидно, если приобретаются уникальные, невоспроизводимые или трудновоспроизводимые условия производства или разрешительные права, не имеющие эластичного предложения. Например, крупное частное землевладение социально-экономически выделяет владельца земли и ставит в экономически зависимое от него положение тех, кто должен использовать землю как необходимый ресурс для производства реальных благ. В таком же особом положении оказывается владелец уникальной оперативной информации на денежном, фондовом и иных рынках.

В-третьих, важным моментом экономического содержания собственности является *характер соединения со средствами производства*. Он определяет социальный характер производственно-экономической деятельности людей и социальную форму продукта. Экономическая власть одних участников отношения собственности порождает *экономическую зависимость* других. Последние могут получить доступ к необходимым условиям производственно-экономической деятельности, соединиться со средствами производства (которые монополизированы тем или иным способом) лишь с ведома лица, владеющего этими средствами производства, и на тех условиях, которые его устраивают. Эта ситуация отличается и даже является противоположной по отношению к той, когда все участники производственно-экономической деятельности имеют независимую возможность соединения со средствами производства.

В-четвертых, понятие «*присвоение*» принадлежит к числу ключевых характеристик собственности. Речь идет не только о присвоении готовых предметов природы, сколько о присвоении в процессе общественно обусловленной производственно-экономической *деятельности*. При этом присвоение (приобретение) блага одним участником предполагает отчуждение (утрату) этого блага другим.

В-пятых, важнейшей экономической формой реализации собственности, ее «*плодоношения*», и вместе с тем важнейшим экономическим признаком собственности являются *доходы*. Формы доходов (зарплата, прибыль, рента и др.) связаны с положением собственников как причина и следствие.

В-шестых, для экономического подхода к раскрытию содержания собственности существенно важным является ответ на вопрос: *кому принадлежит процесс производства?* Плоды собственности (доходы) принадлежат тому, кто присвоил сам процесс их образования. Правовой подход к содержанию собственности отличается тем, что он оперирует с уже готовыми объектами и специфицирует права на них. Процесс их создания, как это было сказано выше, остается за пределами правового подхода.

В-седьмых, и юристы, и экономисты пользуются понятием «*распоряжение*», но в несколько отличных смыслах. Юристы указывают на возможность определения судьбы вещи: продажи, дарения, уничтожения и т.д. Основной экономический смысл распоряжения состоит в создании условий для реального присвоения результатов экономической деятельности – распределения дохода.

Итак, специфика экономического содержания собственности состоит в следующих основных характеристиках:

1. Собственность – это не вещь и не просто отношение людей к вещам, а отношения между людьми, которые могут быть связаны с вещами (средствами и результатами производства). Но эти отношения имеют социально-экономические содержание и формы (соединение работников с условиями производства, формы доходов и др.);

2. Монополизация условий производства одними субъектами и отчуждение их от других или равные права доступа производителей благ к условиям производства характеризуют социально-экономическое содержание отношений собственности и определяют характер соединения основных факторов производства – работников и производственных ресурсов;

3. От характера соединения факторов производства зависит и характер присвоения его результатов;

4. Формы доходов образуют экономическую реализацию собственности и определяются положением субъектов в отношениях собственности.

Экономическая власть и экономическая зависимость

Постановка вопроса об экономической власти является относительно новой, но принципиально важной в исследовании реализации земельной собственности. В экономической науке используется понятие рыночной власти. Под ней понимается степень монополизации рынка, и экономическая власть отождествляется с рыночной властью. Нам представляется, что экономическая власть имеет особое содержание. В чем оно состоит? В самом общем смысле, экономическая власть может быть представлена как наличие у некоторых субъектов (звеньев) экономики неконкурентных преимуществ. Сюда, безусловно, относится и монопольная власть на рынке. Но не только и даже не столько она. И в современных условиях сохраняет свою силу глубоко раскрытая К. Марксом экономическая власть собственника средств производства (ресурсов) над наемными работниками, если у последних нет иной возможности реализовать свою рабочую силу иначе, как вступив в отношения с собственником ресурсов. Трудиться и зарабатывать средства к жизни он будет на условиях собственника, и, кроме того, распоряжение продукцией и распределение доходов является одной из концентрированных отражений экономической власти. Она на стороне собственника ресурсов. И сколько бы ни велось оглушительных разговоров о свободе выбора, собственник средств производства (ресурсов) обладает экономической властью над теми, кто без доступа к этим ресурсам не может реализовать свою способность к труду.

Собственность на средства производства (ресурсы), контроль над процессом создания благ и распределение дохода – триединая формула экономической власти. Но она может существовать и проявляться не только в единстве трех моментов. Важнейшим элементом, очевидно, является собственность на ресурсы. Она не всегда сопряжена с контролем над процессом производства благ, но обязательно требует реализации в соответствующей форме дохода. Экономическая реализация собственности на землю выражается прежде всего в использовании земельными собственниками (звеньями) потребительских свойств земли, ее способностей воспроизводить плодородие, давать урожай сельскохозяйственных культур и приносить доход. Собственность на землю и иную недвижимость реализуется в форме земельной ренты и арендной платы, но не связана с процессом их использования. Государственная собственность на природные (земельные) ресурсы предполагает доходы от лиц, допущенных к их предпринимательскому использованию. Система реализации земельной собственности, содержащая в себе «логику самодвижения», может быть представлена на основе экономических детерминационных факторов, обеспечивающих экономическую

власть: 1) воспроизводственного процесса; 2) хозяйствующего звена; 3) хозяйственных (горизонтальных) связей.

Собственность имеет сложную структуру. Не все права собственности необходимы для экономической власти. Достаточно определенного набора, или кластера, прав. Например, экономическая власть имеется у владельцев контрольного пакета в акционерном обществе, хотя это не есть собственность на функционирующий капитал фирмы. Тем не менее есть возможность контролировать процесс производства, распоряжаться его результатами и распределять доходы. Аналогично обстоит дело и с владельцами земельных ресурсов. Таким образом, собственность на средства производства реализуется в экономической власти как в полном объеме единства, так и отдельных его звеньев.

Степень концентрации прав собственности, которая дает собственнику возможность подчинить себе процесс создания объектов собственности, превращает его в особое экономическое лицо (*звено*), которое может распоряжаться созданным продуктом и созданным доходом. Так, собственниками акций могут быть многие лица (физические и юридические), но и контролировать процессы, и распоряжаться результатами деятельности фирмы могут лишь те, кто обладает контрольным пакетом. Применительно к предприятиям, не являющимся акционерными обществами, право на результат производства и доход имеют те, кто сконцентрировал *монопольные права на средства и условия производства, сам процесс производства и его результат*. Аналогичную логику можно спроектировать и в отношении реализации земельной собственности. Этот существенный момент реального процесса присвоения не фиксируется правовой наукой, и для социально-дифференциированного рассмотрения реального процесса присвоения требуется экономический анализ собственности. Подобный анализ позволяет установить такое распределение прав, когда одни имеют «право» только создавать собственность (объекты присвоения), а другие имеют право распоряжаться этим результатом.

В условиях переходной экономики России существует актуальная проблема перераспределения прав собственности с целью стимулирования роста эффективности реального процесса присвоения или созидания объектов последующего правового регулирования. Чем больше прав на созданный доход и продукт сконцентрировано в руках тех, кто их реально создает, тем больше условий для заинтересованности работников в эффективном функционировании хозяйственной структуры.

Другим существенным источником экономической власти является *экономическая политика государства*. Посредством экономической политики можно установить условия перераспределения прав собственности и перераспределить экономическую власть. Эти процессы актуальны особенно для переходной экономики. Например, либерали-

зация цен привела к тому, что оборотные средства предприятий и денежные накопления граждан стремительно обесценились. Вместе с тем столь же стремительно увеличились денежные ресурсы в сфере торговли, спекулятивного и теневого капитала. Происходившая на этом фоне приватизация резко ограничила доступ к экономической власти работников и трудовых коллективов и столь же резко увеличила возможности торгово-спекулятивного, теневого и даже криминального капитала.

Экономическая политика имеет и другие возможности для влияния на перераспределение экономической власти. Она может усиливать позиции финансового капитала в ущерб эффективному функционированию производительного капитала, и наоборот. В США во время Великой депрессии были созданы условия для эффективного стимулирования производительного капитала. Иная ситуация сложилась в переходной экономике России и стран СНГ в первые годы преобразований, когда государством приоритетно стимулировалось развитие спекулятивного транзакционного капитала. У экономической политики существует много средств влияния на концентрацию экономической власти или ее коррозию: налоговые льготы и санкции, лицензии и квоты, размещение государственного заказа и т.п.

Самым существенным моментом экономической власти является эксклюзивное право на «плодоносящие», т.е. приносящие доход, объекты собственности. Речь, разумеется, идет не о природном, а об общественном отношении. На поверхности экономических явлений представляется, что доход владельцу приносит не труд и не предпринимательская деятельность, а сам титул собственности и что здесь как бы само право порождает доход. Но это лишь на поверхностный взгляд. Земельный участок сам по себе не приносит дохода собственнику, какие бы исключительные права собственности он на них не имел. Даже аренда и субаренда сами по себе дохода не приносят, лишь порождая право на доход. Первоисточником дохода и собственника, и арендатора (и субарендатора) является только реальный процесс со-зидательного присвоения, о котором речь шла выше. Для этого в ресурсную среду должен подключиться труд непосредственного производителя благ, а производитель должен вступить в отношения с владельцем ресурсов (в данном случае – земельного участка). К такому отношению производителя может принудить отсутствие иной возможности реализовать свои профессиональные функции и отсутствие возможности распоряжаться результатами своего труда. Поэтому необходимым спутником и противоположностью экономической власти является экономическая зависимость. Соответственно, *в экономике существует присвоение на основе экономической власти, зависимости или свободы.*

Собственность как предпосылка и результат воспроизведения

Для того чтобы осуществился реальный процесс производства, необходимы природные, технологические, информационные и иные условия. Особое место среди этих условий занимают правовые предпосылки. Прежде чем приступить к реальному (созидательному) процессу присвоения, его участники должны иметь необходимый объем правомочий. На это обращает внимание неоинституциональная теория. Но в тени остается как структура этих правомочий по их важности, так и процесс воспроизведения, т.е. структура и динамика правовых предпосылок.

Во-первых, следует выделять разовые *невоспроизводимые правовые (внешекономические) условия*. Они возникают в исключительные исторические периоды и связаны с приобретением или перераспределением прав собственности в объемах, необходимых для экономической власти. Возникновение таких предпосылок носит разовый и невоспроизводимый характер. Но без них не могут сложиться конкретная общественно обусловленная форма производства и реальный процесс присвоения. Примером возникновения разовых и невоспроизводимых правовых предпосылок могут служить периоды географических открытий, завоеваний, национализации, приватизации.

Другой тип предпосылок имеет тоже *правовой (внешекономический)* характер, но в отличие от первого он является постоянно *воспроизводимым*. Речь идет о системе («пучке») прав собственности, сконцентрированных у того, кто владеет экономическим процессом и распоряжается результатом этого процесса. Примером может служить юридическое оформление права аренды, получения лицензий и т.п. Эти предпосылки могут изменяться, но должны постоянно существовать в объемах, необходимых для сохранения экономической власти.

В третьих, следует выделить *экономически воспроизводимые условия*. Речь идет об экономических отношениях между участниками реального процесса присвоения, которые выступают в форме договоров с взаимными правами и обязанностями.

На одном полюсе этого процесса находятся агенты, имеющие экономическую власть, а на другом – экономически зависимые лица. Их социально-экономическим статусом определяется содержание договоров. Между ними могут находиться промежуточные агенты: управляющий, арендатор и другие. Экономические отношения между субъектами собственности обеспечивают общественно-экономическую среду в обществе. Процесс производства и воспроизведения объектов собственности постоянно должен воспроизводить эти отношения и поддерживать общественную среду своего осуществления.

Между предпосылками, процессом и результатом присвоения существует внутренняя связь. Условия и предпосылки создают социально определенную среду процессу присвоения, а реальный процесс присвоения воспроизводит условия своей общественной определенности. Такая ситуация будет сохраняться до тех пор, пока тем или иным способом не будет осуществлено перераспределение прав собственности в объеме, необходимом для изменения экономической власти. То есть речь идет о приведении в действие первого типа предпосылок (невоспроизводимых и внеэкономических) и формировании второго типа предпосылок (воспроизводимых и внеэкономических). На этом основывается процесс воспроизводства всех предпосылок в новой общественной определенности.

Вся человеческая история в определенном экономико-юридическом срезе может быть рассмотрена как последовательная смена системы прав собственности и экономической власти, придающая общественную определенность процессу производства и присвоения. Соответственно, историческая природа земельной собственности может быть представлена как исторически последовательное формирование детерминантов реализации земельной собственности: *воспроизводственного процесса*, хозяйственного звена, обладающего экономической властью, и хозяйственных (горизонтальных) связей. Каждая из этих детерминант формируется в единстве с эволюцией общественного воспроизводства и выражается в специфических интересах, мотивации и поведении земельного собственника.

Преобразование (реформирование) собственности

Критерии эффективности преобразований собственности. Преобразования собственности, проводимые в России, ассоциируются чаще всего с приватизацией. Однако приватизация является только одной из форм преобразования собственности. Она включает в себя как перераспределение прав в рамках одной и той же формы собственности, так и переход от одних форм собственности к другим. При этом изменение форм собственности, как уже отмечалось, ведет к изменению экономической власти только в случае особой концентрации правомочий в одних руках.

Различие экономического и юридического подходов к преобразованию собственности отчетливо обнаруживается по следующим основным направлениям. Право бесстрастно фиксирует переход прав собственности от одних субъектов к другим. Вопросы о том, насколько эффективно объекты собственности использовались прежде и чем вызвана необходимость смены собственников, не являются предметом специального внимания в правовом подходе. Для экономического же

подхода вопрос об эффективном использовании имущества, переходящего от одного собственника к другому, – главный. Поэтому именно экономические критерии преобразования форм собственности являются важнейшими при определении соответствия конкретных путей и форм преобразования собственности историческому и экономическому прогрессу. Игнорирование этого обстоятельства может привести к выбору таких путей преобразования, которые повлекут большие потери, экономический и общественный регресс.

Другое отличие экономического подхода к преобразованиям собственности от юридического состоит в том, что в рамках одной и той же юридической формы собственности могут произойти существенные преобразования в процессе присвоения. Например, физическое лицо обладает правом собственности на земельный участок. Независимо от того, обрабатывает оно этот участок или нет, его права собственности не изменяются, хотя по экономическому содержанию это две совершенно различные ситуации. Не изменяется право собственности такого лица и в случае, если земельный участок будет обрабатываться наемными работниками. Это уже иная, и принципиально иная, ситуация с точки зрения реального экономического процесса присвоения при одном и том же праве частной собственности. Подобные примеры можно привести и применительно к общественной собственности. Поэтому только экономический анализ позволяет получить более глубокое, конкретизированное и внутренне расчлененное знание о реальном содержании собственности.

Подход к экономическим преобразованиям с позиций критериев экономической эффективности характерен для основных направлений экономической теории. Теория эффективного и рационального распределения ресурсов применительно к превращению негосударственной формы (частной) в государственную (общественную), например, выдвигает следующее требование: преобразование собственности путем перемещения средств и ресурсов из одного (частного) сектора в другой (общественный) возможно и экономически оправданно, если потери от изъятия ресурсов из частного сектора меньше дополнительных выгод от их использования в государственном (общественном) секторе. Иначе говоря, преобразование частной собственности в общественную имеет смысл лишь в том случае, если это приводит к росту производительности (отдачи) ресурсов. Данный экономический критерий, с некоторыми уточнениями, может быть универсально применен ко всем иным формам собственности и перераспределяемым правам собственности.

Однако решения, принимаемые о преобразованиях собственности в переходной экономике, как показывает опыт, могут диктоваться и иными обстоятельствами: политическими, избранным вариантом пре-

образований (радикальным или реформаторским), интересами теневого и криминального капитала. Все это способно существенно повлиять на выработку рациональных экономических решений, что может привести к экономическим потерям в данный момент времени.

Вместе с тем следует учитывать краткосрочные и долгосрочные последствия преобразований собственности. В этой связи существует проблема взвешивания краткосрочных потерь и долгосрочных выгод для общества от преобразований собственности. Ее решение требует целого ряда особых экономических расчетов. В любом случае тщательный научный экономический анализ должен предшествовать преобразованиям собственности и в государственном масштабе, и в каждом конкретном случае.

Аграрная экономика – традиционно более консервативна по сравнению с другими сферами общественной жизни, вследствие чего институциональные изменения в ней происходят в большей мере эволюционно, преимущественно через правовую институционализацию сложившихся правил и норм. При этом к особенностям этой сферы экономики, требующим поиска принципиально новых подходов, относятся также высокая степень политизации вопроса о земле и реформы земельной собственности, учет последствий вступления России в ВТО. Парадигма доминирующей в современной экономической науке неоклассической теории в решении вопросов анализа экономической реализации земельной собственности оказалась малопродуктивной. «Достигнутая в рамках неоклассического направления... степень абстрагирования от социально-экономических и институциональных факторов, задающих рамки функционирования экономических систем, оказалась чрезмерной. Неоклассический анализ, по существу, исходит в неявном, а отчасти и в явном виде из идеализированного набора правил, регулирующих рыночный обмен» [4, 7–8]. На наш взгляд, значительным методологическим потенциалом обладает теория эволюционно-институциональных изменений, которая способна дать теоретическое объяснение как общим, так и специфическим тенденциям модернизации аграрной сферы в контексте реформы земельной собственности и выработать адекватные практические рекомендации. В этой связи методология институционально-эволюционной теории обеспечивает:

- приоритетность анализа эволюции системообразующих отношений и прав собственности, а также механизмов, принуждающих и стимулирующих к их исполнению;
- соотнесение типов производственного и распределительного поведения с конкретными социальными, политическими, экономическими группами, получающими преимущества или те-ряющими свои позиции в рамках того или иного института;

- анализ формальных и неформальных институтов на основе их значимости в формировании правил экономического поведения агентов.

По мнению В.Л. Тамбовцева, формальные институциональные изменения – прежде всего, это «изменения прав собственности и механизмов принуждения к их исполнению» [5, 7]. При этом защищенная система прав собственности расширяет период, учитываемый индивидом при принятии инвестиционных решений, реализации трудовых усилий, а ее отсутствие, наоборот, способствует повышению риска и неопределенности, стимулированию непроизводительной реаллокационной (перераспределительной) активности экономических субъектов. Так, прежде чем начать хозяйственную деятельность в аграрной сфере, необходимо приобрести средства производства (землю, машины, оборудование), т.е. специфицировать на них права собственности (полной или частичной, например, через уровень владения (аренду), чтобы на столь же законной основе получать доходы от использования этой собственности. Эти права предполагают существование «конституционных правил» [4, 12] и их освоение субъектами аграрного рынка, т.е. механизма реализации законов, в том числе, экономической реализации земельной собственности. Собственность на доходы объективно предполагает собственность (владение (аренду) ресурсов. Спецификация прав собственности на ресурсы как начало хозяйственной деятельности любого субъекта аграрного рынка обеспечивает ему вход на рынок и производственное использование объектов собственности [6, 7–10].

Права собственности включают:

- права на использование актива, получение доходов и передачу активов другой стороне;
- способы интеграции хозяйственных организаций и звеньев (в том числе имущественные, финансовые и организационно-правовые);
- правила обмена между экономически обособленными субъектами рынка, включающие свободу выбора партнера, способы заключения контрактов и контроль за их исполнением [7, 185–210].

В целом же экономическая реализация земельной собственности заключается в следующих основных моментах:

- социально-экономический статус субъектов (звеньев) земельных отношений и совокупность отношений (связей) между ними;
- прохождение выделенных субъектов через воспроизводственный процесс, сохраняя свою статусную определенность;
- конечная реализация их экономических интересов в соответствующих формах доходов [8, 30].

Четверть века реформ и «метаморфоза Карлсона»

С момента начала земельных реформ в 2015 г. исполнится четверть века. Одним из юбилейных «результатов» этой очередной российской земельной реформы является то, что особую актуальность для России приобретает проблема потерпевших, обманутых земельных пайщиков; количество совершенных преступлений растет настолько лавинообразно быстро, что суды и прокуратуры с ними уже не справляются; процветает высокодоходный спекулятивный рынок сельскохозяйственных земель, связанный с дешевой скопкой земельных долей у сельских жителей с последующей их перепродажей по рыночной цене с изменением категории земель. Тем более для этого созданы благоприятные условия [9, 83–101].

По существу, нынешний аграрный кризис задан самой идеологией перестройки системы отношений земельной собственности, казалось бы, связанной со стремлением в новой России отдать землю тем, кто ее обрабатывает. При этом в практику мирового землепользования впервые был введен термин «земельная доля» как объект собственности. Перестройка началась с закрепления Земельным кодексом РСФСР (апрель 1991 г.) многообразия форм собственности на землю и наделения работников реорганизуемых колхозов и совхозов земельными долями в рамках приватизации. На сегодняшний день приватизация сельскохозяйственных земель практически завершилась, закрепив большую часть из них в частной собственности в рассмотренной выше форме. В результате реализуемая сегодня земельная реформа по существу свелась к безоговорочному формированию частной собственности на землю, иными словами, превращению формы в самодовлеющую конструкцию земельной собственности и соответственно ее экономической реализации [10, 315–322]. В этой связи не риторическим звучит сегодня вопрос: мы идем назад к частной собственности или вперед к частной собственности [11, 150–193]?

В ходе земельных преобразований в 1990–1998 гг. были реорганизованы 23,5 тыс. хозяйств, более 12 млн жителей сел и деревень, работники бывших колхозов и совхозов, пенсионеры и социальные служащие, проживающие на территории этих хозяйств, бесплатно получили от государства 115 млн гектаров сельхозугодий в виде долей. Собственникам земельных долей (паев) стали принадлежать в целом до 70 % площади сельхозугодий, которые находились в пользовании сельскохозяйственных предприятий [12, 139 и 13, 49]. Однако эта собственность до сего времени является больше виртуальной, чем реальной. Земельные доли не обозначены в натуре ни межевыми знаками, ни бороздами, не имеют границ, координантно-геодезической привязки, не отражены в земельном кадастре. В этой связи на Международной

научно-практической конференции «Роль и значение высшего землеустроительного образования и землеустроительной науки в развитии агропромышленного комплекса страны» (25.05.2010) [14, 328] прозвучало «откровение» д.э.н., проф. В.Н. Хлыстуна (министра сельского хозяйства и продовольствия РСФСР за периоды 1991–1994 гг., 1996–1998 гг.) о том, что идея земельных паев первоначально была задумана исключительно как временная переходная мера сроком на два, максимум на три года. Но, как видим, и спустя четверть века земельные паи сохранились, неуклонно наращивая сложный клубок проблем, связанных с фрагментарностью и «теневизацией» экономической реализации земельной собственности [15, 313–332]. Первоначальные задумки об учреждении Российского земельного банка, о проведении повсеместно землеустройства, о выкупе земельных долей у пенсионеров так и не были реализованы. В результате земли бывших колхозов и совхозов без их оформления и регистрации уже около четверти века используются вновь созданными хозяйствующими субъектами, которые не всегда являются легитимными субъектами земельной собственности. Хотя за весь этот период данные земли находились в постоянном движении (отводились для иных нужд, не использовались, забрасывались и т.д.), однако достоверные данные о сельскохозяйственном землепользовании на сегодняшний день отсутствуют. Поэтому региональные власти ведут работу по выявлению пустующих земельных массивов, особенно подверженных самовольному захвату из-за их коммерческой привлекательности [16, 61–62].

Земельная реформа основана на идее превращения российских крестьян в титульных собственников с закреплением за ними права собственности на земельные участки, выделением их в натуре. Концептуально реформа сопровождается привлекательными лозунгами превратить крестьян в «настоящих собственников», с получением права на ренту, хотя и представляющую, по сути, паразитическую форму дохода. На самом деле реформа, проводимая в соответствии с Федеральным законом «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» от 10.07.2002, имеет парадоксальную общность одновременно как с проведенной столыпинской реформой (осуществленной на основе массового обезземеливания крестьянства¹), так и с «чубайсовской ваучериза-

¹ Так, реализация столыпинской земельной реформы, связанной с выходом крестьян на отруба и хутора, привела к ухудшению положения крестьян в связи и с тем, что, пользуясь попустительством местных органов власти, зажиточная часть деревни (первой откликнувшись в связи с выгодностью реформы для них) по этой реформе начала расширять свое хозяйство путем приобретения за бесценок земли своих же соседей-бедняков. А затем им же отдавала в аренду, что приносило им большой доход без всякого труда. Так, например, в селе Порецком один сккупщик скупил 36 наделов. Этую землю он сдавал в аренду крестьянам за половину собранного урожая [17, 9].

цией» (в результате которой граждане, получившие право на долю государственной собственности, в действительности остались ни с чем).

Земельная реформа зависла на стадии выделения долей. Но еще не прошло межевание, выделение земельных участков в натуре и оформление титульной собственности. В этой ситуации радикально настроенные сторонники аграрных реформ требуют скорее довершить реформу и сделать всех крестьян реальными собственниками. При этом они ссылаются на догму о том, что логическая завершенность земельной реформы в виде выделения земельных участков в натуре сделает их настоящими собственниками, поскольку они могут эти участки продать, заложить и т.д. На самом деле именно этот путь является самым коротким для отделения крестьян от земли. Становится совершенно очевидным то, что узакониванием частной собственности на сельскохозяйственные земли, формированием теневого оборота земли обеспечивается прямое выталкивание земли в сферу спекуляции. Более того, это неминуемо приведет к скупке земель за бесценок, поскольку при низкорентабельном производстве сельхозугодья сегодня не образуют земельной ренты как основы рыночной оценки (цены) земли. Таким образом, «титулизация» собственности крестьян будет иметь последствия, аналогичные ваучеризации.

Вследствие разночтений и противоречивости ряда земельных законов, их произвольного толкования некомпетентными лицами, имеющими право принимать решения, вызывающие юридические последствия, на местах возникли крупные нарушения в области приватизации земельных участков, снимающие какие-либо ограничения на изменение функционального назначения любой земельной собственности. Следствием этого являются самовольный захват, уклонение от оформления прав на землю и от уплаты земельных налогов, незаконное предоставление и изъятие земель, несанкционированное выведение из сельскохозяйственного оборота и сокращение площади плодородных земель, коррупция, спекуляция земельными участками и другие негативные явления, отрицательно сказывающиеся на развитии сельскохозяйственного производства. Сохраняет остроту проблема снижения доходной базы муниципалитетов в результате судебных процессов по кратному занижению кадастровой стоимости земель населенных пунктов, которая является основой для расчета величины земельного налога и платежей за аренду земель. В этой связи в арбитражные суды Республики Татарстан с 2012 г. подано свыше тысячи исков по делам данной категории [18, 26–27]. В регионах отмечены факты необоснованного обогащения физических и юридических лиц в результате неправомерного использования муниципального имущества, а также земельных участков (без правоустанавливающих документов), самовольного захвата пустующих коммерческих привлекательных зе-

мельных массивов [19, 1 и 5] (так, по итогам 2013 г. только в Республике Татарстан всего выявлено 122 самовольных захвата общей площадью 2,3 тыс га; прокуратурой республики обжалованы десятки решений, связанных с необоснованным изменением вида разрешенного использования сельхозземель [20, 61–63]). Еще хуже – прямое выбытие земель из производственного сельскохозяйственного оборота. Посевная площадь в 1990–2014 гг. сократилась более чем на 40 млн га [21, 128].

Сложившееся положение собственников земельных долей, на наш взгляд, удивительно похоже на один из эпизодов в сказочной повести А. Линдгerner «Малыш и Карлсон, который живет на крыше». Как известно, Карлсон предлагает Малышу купить большой палец своей ноги, передавая тем самым титул собственности на него покупателю, а в то же время самому в последующем пользоваться им¹.

О конструктивной позиции

Альтернативная позиция в сложившейся ситуации предполагает разработку концепции корректировки земельной реформы. Основная идея в проведении реформы земельной собственности должна быть в том, чтобы главной фигурой в аграрном секторе с индивидуальной и общественной точек зрения выступал не титульный собственник земли, а предприниматель, т.е. производитель сельхозпродукции. При этом структуру земельной собственности как системы следует рассматривать на трех уровнях: 1) функциональное использование земли для сельскохозяйственного производства; 2) предпринимательское землевладение; 3) титульная собственность с соответствующими каждому уровню субъектами и формами их доходов (заработка плата, прибыль, рента). Имеющиеся теоретические и практические аргументы, а также исторический опыт многих стран доказывают, что 1) для эффективного предпринимательства титульная собственность не требуется ни

¹ «Карлсон снял башмаки, и из его драных носков в красную полоску торчали большие пальцы.

— Вот ты умеешь считать. Прикинь-ка, сколько стоят мои большие пальцы, если всего меня оценили в десять тысяч крон.

Малыш рассмеялся:

— Не знаю. Ты что, продавать их собираешься?

— Да, — сказал Карлсон. — Тебе. Уступлю по дешевке, потому что они не совсем новые...

— Глупый, — сказал Малыш, — как же ты обойдешься без больших пальцев?

— Да я и не собираюсь обходиться, — ответил Карлсон. — Они останутся у меня, но будут считаться твоими. А я их у тебя вроде как одолжил. Подумай только, всякий раз, как ты их увидишь, скажешь самому себе: «Эти милые большие пальцы — мои». Разве это не замечательно?» [22, 322–323].

на одной из фаз воспроизведения; 2) в условиях государственной собственности могут быть обеспечены концентрация земель у эффективно хозяйствующих субъектов и оптимизация размеров землепользования, а также устойчивость и эффективность системы экономической реализации земельной собственности; 3) устойчивость и эффективность системы земельной собственности и ее экономической реализации могут быть обеспечены доступом производителей сельхозпродукции к земельным ресурсам на уровне владения (одной из эффективных форм которой является аренда). Уровень владения является внутренним системообразующим фактором отношений собственности на землю, и именно данный уровень необходим и достаточен для того, чтобы аграрная реформа в России стимулировала не размножение власти титульных собственников, притягивающих паразитические формы доходов, а стимулировала формирование предпринимателей – создателей реальных благ, от которых зависит вся аграрная цивилизация. Именно для предпринимательского землевладения, эффективной реализации земельной собственности необходимым и достаточным является уровень экономической власти арендатора, поскольку позволяет контролировать процесс создания благ, распоряжаться результатами производства, контролировать финансовые потоки. В этом случае в качестве объекта сделки на рынке будет выступать не право собственности на земельный участок, а право пользования и владения им, т.е. хозяйствования на нем. Это будет способствовать обеспечению доступа к земле всех граждан, способных заниматься сельскохозяйственным производством, поскольку приобретение участков в аренду является менее капиталоемким и не требует больших и единовременных затрат. Против аренды как основной формы эффективного землевладения высказываются аргументы следующего рода: арендатор не будет заинтересован в инвестициях долгосрочного периода, поскольку права собственности не защищены. На это можно возразить следующее. Со стороны государства защита прав аренды не отличается от защиты прав собственности. Более того, если арендодателем будет государство, то у него и будут наиболее эффективные средства защиты. В долгосрочных инвестициях не будут заинтересованы временщики на земле. Конкурсное предоставление аренды означает ориентацию на тех, кто приходит хранить на земле всерьез и надолго. Но это не означает обреченную привязанность к земельным участкам, поскольку в мире накоплен опыт возмещения стоимости долгосрочных инвестиций при переуступке прав аренды.

Следует заметить, что в России сложилась уникальная ситуация, когда еще не состоялась полная экспроприация земли частными собственниками. И это оставляет возможность реального решения проблемы собственности на землю в интересах всего общества. Сегодня

очевидно то, что продолжать землепользование в долях явно нецелесообразно и бесперспективно. В этой связи некоторые ученые, признавая разумным вернуть земли государству, предлагают слишком кардинальные меры в виде национализации земель [23, 32]. Представляется, что подобная мера в сложившейся ситуации невозможна по причине того, что придется отнимать доли у тех, кто прежде работали в колхозах и совхозах. У них уже отняли земли как производственный ресурс, обнадежив их собственническими перспективами. Если безвозвратно отнять еще и право на доли (путем национализации), то это будет означать лишение всего.

Исходя из нашей концепции, в сложившихся условиях земельную реформу надо повести в несколько этапов. 1. Следует заморозить земельную реформу по части натурализации паев и запретить куплю-продажу земельных участков, а также запретить перевод земель сельскохозяйственного назначения в другие категории. 2. Государственный выкуп всех земель сельскохозяйственного назначения не по рыночной, а по кадастровой стоимости за счет фондов национального благосостояния и фондов будущих поколений, поскольку земля – это натурализованный фонд благосостояния, включая будущие поколения. Указанные фонды, переведенные в землю, составят стратегический запас нации, который не подвергается инфляции, болезням, смертности. 3. На конкурсной основе выделять земельные участки производителям сельскохозяйственной продукции на условиях аренды.

При этом следует предусмотреть меры переходного периода. Претензии на выделение в натуре земельных участков должны удовлетворяться: во-первых, на конкурсной основе; во-вторых, исключительно для производства сельхозпродукции и без права продажи и залога, но и без обременительной арендной платы. Данная модель интенсифицирует аграрную реформу в сторону развития предпринимательства. Причем доступ к сельскохозяйственному предпринимательству будет открыт для каждого, кто этого пожелает, правда, на конкурсной основе.

В России имеется опыт передачи земель, находящихся в государственной и муниципальной собственности, в аренду, т.е. в условиях ограниченного оборота сельхозугодий аренда на практике получила развитие как важное средство перераспределения прав собственности на землю. Так, например, в структуре доходов местных бюджетов 2013 г. наибольший удельный вес имеют доходы от аренды земельных участков (42 %), доля продажи земельных участков составляет 26 % [24, 13 и 19]. Тем самым сама практика доказывает положение о том, что для предпринимателя самое главное не форма собственности на землю, а экономические условия, в которых реализуется земельная собственность как система. При этом предпринимательство может осу-

ществляться и на земле, арендованной у местных органов власти, поскольку права на полученную продукцию и доход [25, 198], извлечение прибыли прямо не связаны с существованием частной собственности на землю. Таким образом, суть конструктивной позиции состоит в развороте аграрной реформы в сторону максимального благоприятствования созданию массового производителя сельскохозяйственной продукции при сохранении титульной собственности за государством.

Изложенная позиция противоречит сути запущенной модели земельной реформы. Поскольку последняя зашла в тупик и демонстрирует разрушительные результаты своего осуществления, ставит под угрозу продовольственную независимость и суверенную среду обитания, научным и гражданским долгом является поиск альтернативных путей реформы одной из важнейших сфер экономики и социальной сферы.

Литература

1. Философия науки. – М.: Прогресс-традиция, 2005.
2. Отношения собственности в экономическом развитии / Под ред. А.Н. Макарова, К.А. Хубиева, Э.Ф. Назмиева. Филиал Казанского государственного университета в г. Набережные Челны. – Набережные Челны, 2007.
3. Левин С.Н. Формирование конституционных правил в экономике России. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2007.
4. Тамбовцев В. Экономическая теория институциональных изменений. – М.: ТЕИС, 2005.
5. Левин С.Н. Формирование конституционных правил в экономике России. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2007.
6. Фilonич В. Экономический механизм регулирования земельных отношений в переходной экономике России. – Ростов-на-Дону: ИнфоСервис, 2003.
7. Флигстин Н. Рынки как политика: политico-культурный подход к рыночным институтам // Западная экономическая социология / Под ред. В.В. Радаева. – М.: ROCCSPAN, 2004.
8. Макаров А.Н. Кризис реформы земельной собственности в России: причины, реалии и пути преодоления // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. – 2009. – № 8.
9. Законодательные проблемы противодействия незаконному завладению земельными долями // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. – 2008. – № 6.
10. Макаров А.Н. Земельная собственность и ее реализация (системно-философский и историко-эволюционный подходы). – М.: ТЕИС, 2007.
11. Нуриев Р.М. Россия: особенности институционального развития. – М.: Норма, 2009.
12. Исянов Р. Аграрный сектор в рыночной экономике // Вопросы экономики. – 2008. – № 12.

13. *Мамаева Г.* Использование земельных ресурсов Российской Федерации в 2000–2004 годах // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2006. – № 6.
14. Роль и значение высшего землеустроительного образования и землеустроительной науки в развитии АПК страны. Материалы межд. научно-практик. конференции, посвященной 175-летию высшего землеустроительного образования в России. В 2 т. / Под общ. ред. С.Н. Волкова, В.В. Вершинина. Т. 1. – М.: ГУЗ, 2010.
15. *Макаров А.Н.* Реализация земельной собственности: системный и институционально-эволюционный подходы. – Казань: Изд-во Казан. гос. ун-та, 2007.
16. Основные результаты деятельности в 2013 году и задачи на 2014 год в сфере земельных и имущественных отношений / Министерство земельных и имущественных отношений Республики Татарстан. Режим доступа: www.mzio.tatarstan.ru
17. Статистический ежегодник по Симбирской губернии за 1913 г. – Симбирск, 1915.
18. Так, например, рыночная стоимость оспариваемого земельного участка общей площадью 174 га, по заключению эксперта ООО «Оценка Сити», – 34 млн руб., при кадастровой стоимости – 295 млн руб. (см.: Основные результаты деятельности в 2013 году и задачи на 2014 год в сфере земельных и имущественных отношений / Министерство земельных и имущественных отношений Республики Татарстан. Режим доступа: www.mzio.tatarstan.ru).
19. *Чкаников М.* Земля пришла в движение // Российская газета. – 2010. – 10 февраля.
20. Основные результаты деятельности в 2013 году и задачи на 2014 год в сфере земельных и имущественных отношений / Министерство земельных и имущественных отношений Республики Татарстан. Режим доступа: www.mzio.tatarstan.ru
21. Вопросы экономики. – № 10. – 2009.
22. *Линдгрен А.* Малыш и Карлсон, который живет на крыше: сказочные повести / Пер. со шведск. Л. Лунгиной. – М.: Астрель: АСТ, 2009.
23. *Крохта А.В., Габов В.М.* Государственное регулирование земельных отношений // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. – 2010. – № 4.
24. Основные результаты деятельности в 2013 году и задачи на 2014 год в сфере земельных и имущественных отношений /Министерство земельных и имущественных отношений Республики Татарстан. Режим доступа: www.mzio.tatarstan.ru
25. *Хафизов Д.Ф.* Предпринимательство в аграрной сфере / Хафизов Д.Ф., Хисматуллин М.М., Хисматуллин М.М. – Казань: Изд-во Казанск. ун-та, 2007.

О возможных путях вывода социологии и ее ядра – политической экономии из состояния глубокого кризиса, или О видах человеческого общества на будущее

Терминологическое введение

Материя – меняющаяся во времени (эволюционирующая) объективная реальность, существующая вне и независимо от человеческого сознания, но поддающаяся уразумению последним.

Звездная эволюция материи – протекающие в недрах звезд процессы рекомбинации первородного ядерного вещества (ядер атомов водорода и гелия, возникших около 14 млрд лет назад в первые минуты существования нашей Вселенной) в атомы «металлов», т.е. элементов тяжелее гелия. Самые массивные звезды сжигают свое ядерное топливо быстрее других и завершают свой жизненный путь выбросом новых элементов в межзвездное галактическое пространство, обогащая ими водородно-гелиевые облака исходного состава.

Земля – одна из планет Солнечной системы, возникшая 4,6 млрд лет назад вместе с Солнцем и другими протопланетами из сжавшегося газопылевого облака, обогащенного «металлами» – продукта предшествующей звездной эволюции Вселенной и ее фрагмента – нашей галактики Млечный Путь.

Эволюция Земли – процесс физико-химического и биохимического развития вещества и его структур с участием внутреннего (земного) и внешнего (космического) массо- и энергообмена. Водоемы Земли и ее поверхность оказались благодатными для возникновения над физическим уровнем и формой организации материи химической, биологической и, наконец, социальной.

Человеческое общество – феноменальный продукт эволюции материи на планете Земля, уникальный объект, характерной особенностью которого является появление в этом объекте субъектов, познающих окружающий мир (включая само общество) и активно воздействующих на него своей практической деятельностью (и ее сердцевиной – деятельностью производственной) в своих действительных или мнимых (ложно понятых) интересах.

Социология (обществознание, обществоведение) – наука о строении, функционировании и развитии человеческого общества, возведенная О. Контом в ранг естественных, которая возвышается над физикой, химией, биологией (объектами внимания которых являются соответствующие досоциальные исторически возникшие одна над другой формы организации и эволюции материи).

Политическая экономия – один из важнейших разделов социологии, предметом которого является определяющая, ведущая сторона деятельности людей – производственная. Но не вообще и не как технология производства, а в срезе отношений между субъектами. И не столько между отдельными индивидуумами, сколько между *консолидированными субъектами* (например, общественными классами) и по поводу ограниченных и охваченных *отношениями присвоения* ресурсов – факторов и продуктов производства. Именно политэкономия позволяет обнаружить повторяющееся, закономерное в бесконечном разнообразии производственной деятельности людей и свести его к социальному, к действиям структурных составляющих социума – носителей расходящихся, сталкивающихся интересов. Кроме того, политическая экономия по отношению к другим экономическим наукам, как образно выразилась Дж. Робинсон, играет роль «ящика с инструментами».

Школы социологии – множество направлений (течений) социологии, включая ее политико-экономический хребет¹, от близкородственных до несовместных, отличающихся друг от друга лежащими в их основе парадигмами-основаниями. Огромное количество и разнообразие социологических школ требуют их группировки, которая может быть выполнена по разным основаниям. Представляется полезной группировка течений социологии по критерию историзма. В этом случае все ее течения могут быть разбиты на три больших рукава (в скобках приведены их типичные представители):

- а) исторический (auténtичный марксизм, институционализм);
- б) квази- или псевдоисторический (сталинизм под вывеской «марксизма-ленинизма»);
- в) анти- и внеисторический (маржинализм, экономикс).

Позиционирование автора

Считаю себя диалектиком и материалистом, выходцем из школы аутентичного марксизма. И полагаю, что нет другой такой школы со-

¹ Впрочем, не всякая школа социологии имеет свой политико-экономический каркас, как и не всякая экономическая теория имеет свою ярко выраженную социологическую оболочку.

циологии, которая превзошла бы или опровергла идеи диалектико-материалистического понимания истории. Общество во избежание своей гибели обречено на вечное приспособление к меняющейся окружающей среде (производительным силам общества) — меняющейся и в результате, и вне зависимости от воли и действий людей.

Вместе с тем ничуть не считаю, что в социологии свет сошелся клином на одном марксизме, что эта школа одна-одинешенька способна играть в ней роль непререкаемого лидера, да еще в сильном исполнении. Напротив, исключительно велика роль родственных аутентичному марксизму институционалистских школ социологии. Родственных по своему происхождению, по пониманию ими социально-экономической изменчивости общества как необходимого способа приспособляемости к меняющейся среде его существования и в конечном счете — выживания. Родственных и движущихся параллельными курсами, соперничающих между собой, взаимообогащающих друг друга. И не удивлюсь, если в не столь отдаленом будущем эти школы сольются друг с другом, несмотря на то что площади соприкосновения существующих сегодня марксистских и институционалистских школ пока еще невелики.

Что касается сталинизма, или «марксизма-ленинизма», то мое отношение к нему (негативно-критическое в философском и политико-экономическом аспектах) подробно рассмотрено в неопубликованной, но доступной читателю монографии [1], размещенной также и в интернете.

Крупномасштабная ретроспектива пройденного пути

Благодаря однажды освоенному нашими предками способу существования людей за счет производства необходимых им жизненных средств, отсутствующих в природе, сформировался уникальный биологический вид *человек разумный*, а предсоциальные непроизводящие животные стада приматов превратились в *производящие социальные общности*. Тем самым этот новый биологический вид приобрел дополнительные шансы и принципиально новые возможности для своего выживания, сохранения в межвидовой конкуренции. Несколько десятками или даже сотнями тысяч поколений наших прямых предков методом проб и ошибок было опробовано множество систем общественного устройства, в большинстве случаев неудачных и навечно канувших в Лету.

Законы эволюции, состязательности в живучести человеческих общностей безжалостно отбраковывали все, что мешало приспособлению людей к меняющимся условиям своей жизни, что препятствовало ставшему принципиально возможным для них освоению новых

территорий с чуждыми и враждебными их предкам условиями обитания. В итоге, в сухом остатке мы имеем весьма огрубленную (генерализованную) схему прохождения человеческого общества сквозь считанное по пальцам одной руки количество качественно определенных исторических фаз, рассматриваемых либо как способы производства и общественно-экономические формации (марксистскими школами), либо как цивилизации (школами, оппонирующими марксизму).

И при этом два последних (из всего-то трех-четырех) перехода, скачка, превращения-наследования феодальной фазы в капиталистическую и последней в коммунистическую прошли по меркам как минимум многосоттысячелетней истории человечества в ее последние мгновения, причем с кровавыми революционными эксцессами.

Мы видим, что бег социального времени существенно ускорился. Причем так, что общество утратило возможность медленно в течение тысячелетий адаптироваться к меняющемуся миру, его производительным силам стихийным и стохастическим способом Монте-Карло, методом проб и ошибок. Следствием этого стал проявляться как закономерность перегрев общества. В терминах марксизма это выражается как утрата властями (сложившейся системой управления обществом), старой надстройкой общества как формации способности управлять процессами функционирования самого общества в его базисе. Именно это несоответствие и становится причиной взрыва перегретого общества, социальной (социально-экономической) и политической революции. Жестокой и кровавой, но неизбежной для перегретого, неуравновешенного общества-формации.

Заметим, что чем дальше в глубь веков, тем меньшими могли быть размеры социумов как по численности, так и по площади занимаемых ими территорий. Зато количество этих социумов (поначалу родов и племен), как правило, изолированных друг от друга огромными расстояниями, а также естественными трудно- и непроходимыми преградами, было на порядки больше числа нынешних стран-государств и росло по мере освоения людьми континентов планеты.

Фактор рассеянности человеческих социумов в прошлом практически сведен сегодня на нет. Процессы глобализации, ускорившиеся с прогрессом средств транспорта, связи, коммуникаций, неизмеримо усилили взаимовлияние всех локальных обществ друг на друга, хотя еще и не привели к формированию человечества как единой целостной системы с собственной подсистемой управления собой (мировым правительством), но ведут именно к этому.

Хорошо ли это или плохо? Вопрос бессмысленный. Можно и нужно лишь принять во внимание эту данность. И действовать, успевать поворачиваться в пределах возможного, стремясь к достижению оптимума в сочетании глобального с национальным. И понимать, что

альтернативы постепенному уходу все дальше и дальше от пришедших из древности принципов верховенства суверенной национальной исключительности не существует.

Катастрофический «полет» СССР

Уверен, что ни мы сами, ни мировая общественность еще не осмыслили и малой доли значения для будущего нашей страны, для будущего всей мировой цивилизации подвига российского (Российской империи) и советского народа, который отчасти по собственному почину, отчасти вынужденно в силу сложившихся обстоятельств провел на себе в XX в. уникальный исторический эксперимент. Эксперимент, оказавшийся кровавым, жестоким, полным ошибок в его проведении и в итоге потерпевший фиаско. Несмотря на все это и вопреки всему, этот бесценный опыт практически доказал жизнеспособность общественной организации на коллективистских началах. Он выработал действующую в масштабах всей страны, хотя и очень неповоротливую модель общенационального планирования производства, создал реальные предпосылки (хотя и не смог их до конца реализовать) развития и функционирования экономики в общих интересах всех членов общества и каждого в отдельности.

Кроме того, он дал богатейший, но еще не обработанный материал, хранящий в себе тайны того, как *не следует* формировать общественные отношения нового типа, которые при их предвосхищении в XIX в. казались такими безоблачными и такими беспроblemными.

Смею высказать предположение, что, несмотря на обилие литературы (см., например, [3]), посвященной анализу падения власти КПСС и, как считалось, власти Советов, настоящий разбор «полета» СССР, закончившегося катастрофой, быть может, еще и не начался. Поэтому что такой анализ является лишь другой гранью все той же самой проблемы – вывода социологии из ее кризисного состояния. Если мы действительно поймем, почему первый опыт социалистического общества завершился провалом, мы тем самым поймем, что явилось ахиллесовой пятой марксистской школы обществознания. С другой стороны, когда мы выведем социологию из кризиса и поднимем ее на новую высоту, нам станет понятным, какие обстоятельства не позволили советскому обществу раскрыть потенциал своих преимуществ перед капиталистической системой хозяйствования. И напротив, при теоретическом невнимании к такой взаимозависимости мы не уразумеем ни действительных причин падения системы социализма в СССР, ни путей дальнейшего развития экономики страны, а сама социально-экономическая теория останется пребывать в своем кризисном статус-кво. Такое акцентирование мной роли теории в развитии общества

связано, напомню, с ускорением бега социально-экономического времени, которое сужает возможности приспособления общества к меняющейся среде своего существования методом слепого тыка, методом проб и ошибок, как это имело место прежде, когда временной фактор не был столь критическим, как сегодня.

Один из серьезнейших, если не главных, источников произошедшего краха социализма, по моему мнению, лежит, как ни странно, в самом аутентичном марксизме, «вина» которого состоит лишь в том, что он не смог объять необъятного. Научным фактом является то, что открыватели материалистического понимания истории, создатели сплава материализма и диалектики даже не ставили вопроса о социальной диалектике, о поляризации (о раздвоении на имманентные обществу противоположности) обществ, следующих за капиталистически организованной исторической фазой (социализм, коммунизм и далее со всеми остановками). Полагая, видимо, что их ученики и последователи сделают это гораздо лучше и уже не в качестве прогноза, который то ли сбудется, то ли нет, а в качестве теоретических слепков с реальных исторических фаз.

Не следствием ли отмеченного факта является жесточайший кризис современного обществоведения в лице всех его марксистских и окромарксистских (включая псевдомарксистские) школ и течений? Во всех из них все напрочь разваливается без диалектического стержня поляризации общества, раздвоения его на имманентные ему (и придающие ему его уникальную качественную определенность) взаимоисключающие и взаимопроникающие социальные противоположности, затеняются пружины диалектического (который в классовом обществе назывался классовым, а в бесклассовом я его называю классоидным) механизма развития закапиталистических фаз истории человечества.

Еще одним следствием факта отсутствия в аутентичном марксизме постановки вопроса о поляризации обществ, следующих (или которые могут последовать) после капиталистической фазы истории человечества, является прочно укоренившийся как у коммунистов, так и антикоммунистов миф о том, будто вопрос о социально-экономической поляризации обществ закапиталистических исторических фаз основоположниками ставился во весь голос (где и когда?) и, более того, был решен ими отрицательно (где, когда?).

Если аутентичный марксизм даже не поднимал вопроса о поляризации будущих бесклассовых неэксплуататорских обществ, то сталинская школа социологии, известная как «марксизм-ленинизм», взяла на себя ответственность за признание нового общества адиалектичным, которое будто бы более не раздваивается ни на какие социальные противоположности, и тем самым выхолостила социологию, освобо-

дила ее от категорий социальной диалектики применительно к социализму и коммунизму¹.

Полагаю, что социализм в СССР рухнул именно из-за того, что советские идеологи «двинули» марксизм в ложном и безнадежном направлении. Они просто проигнорировали (причем с 1936 г. совершенно открыто) и отбросили прочь ленинскую догадку 1920 г. о сути социализма как бесклассового общества трудящихся, внутри которого идет «самая трудная борьба» за превращение каждого работника из работника наемного в работника коммунистического труда. И подменили эту ленинскую догадку о неклассовой поляризации социалистического общества, конституирующую всю социалистическую фазу истории вплоть до ее превращения в фазу коммунистическую, «убедительнейшим» антитезисом «рабочая сила при социализме не является товаром». Передовая социальная сила социалистического общества, его коммунистический полюс (классоид) оказался даже не пасынком ВКП(б) – КПСС, а просто пустым местом. Вместо него вся сила партии, вся ее пропаганда уходили на восхваление и расписывание всеми красками радуги всем исключительно дружественного «класса» рабочих физического труда.

А между тем социальная структура будущего (его коммунистический классоид), этот социальный носитель общих интересов страны, общих интересов человечества возникает задолго до того, как социалистические производственные отношения становятся преобладающими, господствующими. В качестве неосновного социального полюса коммунистический классоид существует уже в предшествующих социализму исторических фазах, по крайней мере в капиталистической.

Россия: пути и цели предстоящего развития

Итак, современная экономическая система России сложилась в условиях глубочайшего кризиса советской школы обществознания и на этом фоне неоправданно завышенных надежд и упований верхов, пришедших на смену старой власти, на майнстримы альтернативного экономикса. Экономикса (вкупе с маржинализмом), одной из основных задач которого было дезавуировать идеи социальной диалектики марксизма. Экономикса, который оказался таким же бессильным в формировании стабильной, устойчиво развивающейся мировой экономики, как и «марксизм-ленинизм».

¹ По большому счету в этом же ряду стоит факт изгнания из англоязычной литературы термина *политическая экономия*, который подменяется аполитичным *экономикс* даже по отношению к учению А. Смита.

Предваряя обсуждение этого очень непростого вопроса о целях экономического развития России и путях их достижения, хотелось бы заметить следующее. Полагаю, что лежащий в основании социологической науки детерминистский принцип естествознания XIX в. следует дополнить своей диалектической противоположностью индeterminизма и стохастичности развития (парадигма И.Р. Пригожина). В сложно устроенном социальном мире далеко не всегда субъекты действий (классы, народы, правители и т.д.) выбирают оптимальную для себя стратегию, более того, нередко выбранная стратегия ведет к неоправданным потерям, добро бы только для самого субъекта, так и еще и для субъектов, взаимосвязанных с ним и взаимозависимых. Так что от такого рода случайностей никто не застрахован, и с этим тоже следует считаться.

В силу сохраняющейся ячеистой организации человечества как суверенных стран важную роль играют их общенациональные интересы. Реальные национальные интересы не тождественны интересам человечества, но лежат с ними в одном русле, а не поперек или противотоком им. Более того, в единой системе глубоко эшелонированных общих интересов людей (начиная от семейных) общие интересы всех людей планеты объективно имеют наивысший приоритет, хотя на практике в нашем не очень справедливом мире этот верховенствующий интерес часто попирается и растаптывается. Тем не менее политика приоритета и верховенства общенационального интереса какой-либо страны над глобальными интересами землян неизбежно попирает интересы каких-то конкретных других не менее суверенных стран, чем страны, их попирающей. Такая политика в современном мире никак не способствует росту авторитета и идейного влияния страны, отказавшейся от принципов верховенства общих интересов людей планеты. Это ограничение, несомненно, должно приниматься во внимание при выстраивании целей развития и путей их достижения.

Больше шансов не просто выжить, но и добиться успеха у тех обществ, где власть умеет оперативно адаптироваться к меняющимся условиям существования общества и подкреплена системой общественного контроля за властью (*институтами гражданского общества*), принуждая ее служить интересам общества. Парадоксальным исключением из этого правила сегодня выглядит Китай, который умело и результативно применил в своих интересах идеи многоукладности, соревновательности и состязательности предприятий разного социально-экономического устройства, отложил создание мощных институтов гражданского общества на будущее.

Часто теоретики склонны рассматривать локальные общества *моноинформационными,monoукладными*, полагая это нормой. А ведь современные успешные общества поняли, что на деле они *многоукладны* и

полиформационны. Экономически неконкурентоспособные и недотируемые уклады тихо отмирают, зато власть не ставит препон нетрадиционной производственной самоорганизации граждан и образованию новых укладов производства. Ленинская коренная нэповская *перемена точки зрения на социализм*, не понятая советскими коммунистами, успешно реализуется в КНР.

Уже отмечалось, что помимо классовой формы поляризации общества объективными интересами противоположной направленности существует неклассовая форма поляризации, без деления общества на противостоящие группы людей. Примером неклассового полюса является социальный носитель общих (common, коммунистических) интересов человечества, объективно имеющих наивысший приоритет среди всех прочих интересов людей. Без признания *неклассовых форм поляризации общества* невозможны результативные методы борьбы *носителей общих интересов* тех или иных общностей людей в общественных процессах, усекаются возможности инструментария социологов, которым в рамках парадигмы аутентичного марксизма не остается ничего иного, как все сводить лишь к столкновению интересов больших групп людей, антагонизмам и революциям.

Сегодня стала недостаточной 2-частная теоретическая модель общественного производства с подразделениями производств средств производства (I) и жизненных средств (II). Прошел уже век, как институционалисты забили в набат (а сегодня в него бьет А.В. Бузгин) о бессмысленности показушного потребления праздными классами, породившими *III подразделение* производства пустышек — симулякров. Но еще более опасным становится мощно разросшееся *IV подразделение* — производство средств уничтожения людей и среды их обитания.

Путь предстоящего развития всякого общества (включая и человечество в целом) состоит из огромного веера возможностей и фатально не предопределен. Хотя, если оставить в стороне природно-космические факторы, сам веер возможностей в значительной мере формируется самими людьми, а не какими-нибудь морскими львами, кротами или белыми медведями. В этих условиях представляется, что наивыгоднейшими для предстоящего социально-экономического развития России были бы цели и принципы, которые следовало бы открыто и внятно продекларировать в соответствии с выверенными положениями международных стандартов ИСО серии 9000, универсальных для предприятий, структур и организаций любой сферы созидательной деятельности, а именно:

- Россия — равноправный член мирового сообщества, а ее народ — равноправен со всеми другими народами, составляющими человечество;

- общенациональные интересы России, интересы ее народа лежат в русле общих интересов человечества, которые она признает верховенствующими по отношению к своим общенациональным;
- Россия ожидает, что все остальные страны либо открыто поддержат такую же позицию, либо открыто выразят свое несогласие с ней и назовут причины, по которым они вступают в конфронтацию с общими интересами человечества;
- Россия осознает пагубность разрастания III и IV подразделений общественного производства, абсолютное несоответствие последних общим интересам человечества. Вовлечение в эти сферы огромных сырьевых, энергетических, финансовых и трудовых ресурсов человечества только ради того, чтобы создавать бесполезные симулякры и средства убийства людей и среды их обитания, бессмысленно;
- Россия выступает инициатором коренного оздоровления всей международной обстановки и на этой почве призывает все другие страны и народы исключить из отношений между ними даже саму мысль о военных методах решения международных проблем. Это позволило бы остановить функционирование всех производств средств убийства людей и уничтожения среды их обитания, уничтожить зловещие арсеналы оружия, уже сегодня достаточные для того, чтобы многократно уничтожить все живое на Земле.

Уверен, что если с такой инициативой не выступит Россия, или, скажем, Китай, или, например, Франция, то рано или поздно это сделает какая-нибудь другая страна. Понятно, что последняя инициатива потребует существенной ломки всей сложившейся структуры и национальной промышленности, и промышленности многих других стран, делающих бизнес на производстве носителей смерти и разрушений. Зато такая инициатива позволила бы надеяться, что по прошествии определенного времени мир на Земле станет действительно безопасным для продолжения существования страны Россия, для продолжения существования человечества. Этот путь очень привлекателен, и не думаю, что он безумен и неосуществим. Хотя уже априори известно, что противников его реализации найдется более чем достаточно во всех уголках мира.

Выводы

Первый. Научной общественности предложена новая социальная и политико-экономическая парадигма-гипотеза, дополняющая теорию

поляризации общества на общественные классы и классовой борьбы. В сочетании с классовой теорией выдвинутая парадигма неклассовой (классоидной) поляризации общества позволяет гораздо гибче, всестороннее и полнее анализировать и предвосхищать течение социальных процессов, а тем самым и иметь возможность направлять их на благо социума.

Второй. Вниманию социологов и политэкономов предложена расширенная по отношению к аутентичному марксизму четырехчастная модель общественного воспроизводства, включающая помимо подразделений производства средств производства (I) и жизненных средств (II) два других, не пересекающихся с первыми. Новые подразделения суть: производство пустышек, симулякров, понтов, мнимых потребительных стоимостей, приобретаемых людьми для удовлетворения их пустого тщеславия или под воздействием агрессивнейшей рекламы (III), и производство средств уничтожения людей и разрушения среды их обитания (IV).

Третий (продолжение второго). Просматривается задача статистикам мировой и национальных экономик научиться отслеживать динамику роста или угасания объемов производства III и IV подразделений, поглощаемых ими ресурсов на фоне тех же показателей по I и II подразделениям и доводить эту информацию до широкой общественности как свидетельство о процессах и тенденциях загнивания или оздоровления экономик отдельных стран, соответствующих им наций и человечества в целом.

Заключительные замечания

По мнению автора, высказанные в статье идеи сегодня витают в воздухе как альтернатива философиям, практическим политикам и мировоззрениям о невозможности глобального сотрудничества народов планеты, их фатально предопределенной конфронтационности по тем или иным плоскостям (англосаксонско-евразийской, золото- и не-золотомилиардной, клерикального фундаментализма и др.). Вечный вопрос «быть или не быть» будущему человечества должен найти свое верное практическое решение и не может его не найти.

Я не претендую ни на научную новизну высказанных в статье соображений, ни вообще на их принадлежность мне как автору-«первооткрывателю». Вполне возможно, что все эти соображения по праву должны принадлежать другим людям; по крайней мере по отношению к некоторым из идей мне доподлинно известно, что они были подняты задолго до меня. Но дело не в научных приоритетах авторов, а во введении этих идей в научный оборот для их серьезного науч-

ного обсуждения как имеющих прямое отношение к поиску путей вы-вода социологии (и ее важнейшего раздела политической экономии) из кризиса. А тем самым и придания общественным наукам той прогностической и идеологической силы, которая сможет не просто объяснить мир людям, но и помочь им направить его развитие, изменение в общих интересах людей. А не в противоположном направлении, не в интересах той или иной частной группы людей, какова бы ни была ее природа.

Потому что самое главное состоит в том, чтобы наша цивилизация не стала последней. Вот почему эстафету будущим поколениям людей мы должны передать со снижающимся порогом непонимания, конфронтации и ненависти людей друг к другу по причине того, что избранный одними способ организации своей общественной жизни не соответствует идеалам других. Для обеспечения этого не вижу ничего иного, как опоры на коммунистический классоид человечества, социальный носитель общих интересов всех землян и общих интересов каждой страны и ее народа (включая, разумеется, и Россию), соправленных с объективно существующими общими интересами всех людей планеты. К огромному сожалению, пока еще спящий.

Убежден, что общенациональные и глобальные интересы всех людей существуют не в одних моих грезах, равно как не только в них, но и в самой реальности существуют и их неклассовые коммунистические (общенациональные и плантарный) социальные носители общих интересов людей. Интересов, которые в глобализующемся мире беззастечиво попираются относительно малыми группами людей – носителями узкогрупповых частных интересов, хищнически раздербанивающих богатства планеты и ради своей частной наживы стравливающих одни народы с другими и даже самих с собой: арабов с арабами, славян со славянами...

Так не пора ли политикам, озабоченным будущим России, которое неотделимо, неразрывно связано с судьбой человечества, не кинуть, наконец, клич: «Коммунисты страны, коммунисты планеты, просытайтесь!»

Потому что в противном случае политиков и народы, над которыми они властвуют, так и будет, как щепки, швырять по стихии «глобальной нестабильности», «неуправляемых и неблагоприятных внешних факторов» и даже «угроз» и толкать страну в тупик изоляционизма, опоры только на собственные силы, преимущественно вооруженные.

И последнее. Через несколько лет мы будем отмечать 200-летие со дня рождения К. Маркса и Ф. Энгельса. Убежден, что мы многое можем и обязаны сделать, чтобы достойно встретить эти даты. Во благо России и всех землян.

Литература

1. *Архангельский В.А.* Концепция социализма как общества диалектических противоположностей : Неизданная монография. Куйбышев, 1983 // РНБ АДП. Ф. 1476. Общественные движения, политические партии. Оп. 4. Материалы разных лиц. Архангельский В.А. (нумерации пока нет).
2. *Паульман В.Ф.* Прогноз судьбы человечества. – Таллин, 2007.
3. Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее. – Киев, 2014.
4. *Попов В.П., Крайнюченко И.В.* Глобальный эволюционизм и синергетика ноосфера. – Ростов-на-Дону, 2003.
5. *Пригожин И.Р.* Философия нестабильности // Вопросы философии. – 1991. – № 6. – С. 46–52.
6. *Архангельский В.А.* Наука об обществе и его развитии. Сжатый исторический обзор, некоторые проблемы, возможные пути их решения // В интернет-ресурсе <http://www.alternativy.ru/files/vaSocSciense.pdf>

Судьба политической экономии в КНР

В отличие от большинства бывших социалистических стран, пошедших в рыночные отношения путем отрицания и разрушения всего прежнего не только практического, но и теоретического багажа, в КНР на протяжении всех лет реформ, внимательно исследуя как свой, так и зарубежный опыт, как правило, после экспериментального апробирования, вводили в практику страны то, что еще до недавнего времени считалось «табу» для социалистического общества.

Уже в начальный период реформ Дэн Сяопин говорит о необходимости при строительстве социализма с китайской спецификой творчески подходить к существующему теоретическому наследию: «Основные принципы марксизма-ленинизма и маоцзэдун-идей мы никогда не отвернем, это не подлежит сомнению. Однако их обязательно надо сочетать с практикой, необходимо в процессе исследования анализировать реальную обстановку, разрешать практические вопросы». Определение курса работы в соответствии с реальной действительностью он называет при этом «самым главным идеологическим методом работы КПК» [1, 109].

Констатируя наличие в КНР двух крайностей в отношении к марксизму-ленинизму – решительное отрицание его или же, напротив, догматическая приверженность ему, – ведущие китайские ученые определили свой новый подход следующим образом. Нельзя под видом защиты всего наследия марксизма-ленинизма и отстаивания его чистоты придерживаться закостенелых позиций в теории социалистического строительства. Необходимо проанализировать: что в наследии основоположников марксизма-ленинизма действительно сохраняет жизненную силу сегодня, что изменилось в силу новых условий времени и места, что не получило отражения по объективным условиям прежнего времени, но выдвигается практикой сегодняшнего дня, какие выводы не подтвердились или пошли вразрез с действительностью, а какие были правильны, но получили неверное толкование последующими поколениями ученых.

Такого рода анализ привел их к следующему выводу:

- основные принципы и методология марксизма, являясь научным обобщением всеобщих законов развития общества и мыш-

ления, представляют собой объективную истину. Они много раз подтверждали свою правильность на практике и должны оставаться истинными все время;

- отдельные суждения, выводы и обоснования, сделанные в отношении некоторых вопросов, потеряли свою ценность в силу изменения конкретных условий, а потому их не следует применять. Но руководящая идеология, мировоззрение и метод анализа, которые имели место при решении этих вопросов, по-прежнему сохраняют свое значение;
- в силу неизбежной исторической ограниченности и социальных условий некоторые марксистские идеи относительно будущего общества нуждаются в пересмотре в процессе практики, но общую тенденцию и направление общественного развития, определенных К. Марксом и Ф. Энгельсом, следует признать правильными.

Подобный анализ, по мнению китайских ученых, позволял сохранить объективно взвешенное отношение к марксизму-ленинизму, который должен оставаться идеино-политической платформой КПК; «основные принципы» его должны реализовываться не непосредственно, а через преломление в конкретно-исторических условиях, а «отдельные положения и выводы» — меняться в зависимости от последних. В целом же марксизм-ленинизм требует непрерывного творческого развития, движущей силой которого должна быть практика.

Особые причины для появления в КНР мнения, что «марксизм — устаревшая теория», виделись в том, что в КНР с самых первых лет социалистического строительства были допущены «левые» ошибки в руководящей идеологии, поскольку партия неправильно понимала или догматизировала некоторые выводы и положения из работ классиков марксизма. Поэтому, когда КПК стала исправлять свои «левые» ошибки, некоторые впали в другую крайность, посчитав, что марксизм стал бесполезной, устаревшей теорией, ибо не поняли, что в ходе наведения порядка в КНР начался процесс «отказа от догматического марксизма и развитие истинно научной марксистской теории».

Знаменательно в этой связи относящееся ко времени «взрыва» в КНР критики догматизма марксистско-ленинской экономической теории высказывание крупнейшего политэконома страны Сунь Ефана: «Искривления в нашей теоретической работе и практике финансово-экономической деятельности произошли не потому, что мы копировали какие-то догмы «Капитала», а потому, что нарушили многие основные принципы, давно и четко выдвинутые в «Капитале» [2, 16].

В отличие от нашей страны, где с первыми же ориентирами на рыночные реформы началась повальная критика прошлого, закрытие кафедр политической экономии или переименование их в кафедры «эко-

номических теорий», в КНР марксизм наряду со многими другими экономическими учениями все годы реформы продолжали углубленно изучать в ведущих вузах страны, и не потому, что этого требовала идеология, а для того, чтобы быть грамотными, ибо без знания, к примеру, теории воспроизводства, наиболее глубоко и полно разработанной именно К. Марксом, не может быть грамотного экономиста.

Характерно, что роль политической экономии как науки, определяющей все содержание политики партии, была подчеркнута уже в 1978 г. в программной речи бывшего в то время президентом АОН Китая Ху Цяому «Действуя в соответствии с экономическими законами, ускорить осуществление «четырех модернизаций». Тогда же была поставлена задача «резкого увеличения рядов исследователей-экономистов», «распространения экономической науки и всемерного повышения ее уровня».

Тематика научных исследований с началом рыночных реформ в КНР определилась крутым поворотом в экономической политике от прежних левацких экспериментов к учету действия объективных экономических законов, поиску средств повышения эффективности экономики для решения выдвинутой в качестве программы экономического развития задачи по модернизации народного хозяйства страны и проведения в связи с этим реформы экономической системы. Именно поэтому наиболее крупные исследования посвящаются вопросам экономической теории, и в первую очередь характеру действия экономических законов, вопросам стратегии социально-экономического развития КНР и модернизации «китайского типа», строительству «социализма со спецификой» Китая и реформе экономической системы страны.

Изучение этих вопросов закономерно сопровождается углубленным исследованием работ основоположников марксизма-ленинизма. Уже в 1981 г. было организовано первое всекитайское научное обсуждение «Капитала» К. Маркса и создано общество по изучению его, изданы комментарии к «Капиталу», «Теориям прибавочной стоимости» и «Биографии Ф. Энгельса». В 1986 г. завершилась продолжавшаяся 30 лет работа по выпуску в свет сочинений К. Маркса и Ф. Энгельса на китайском языке в 50 томах. Много внимания стало уделяться работам В.И. Ленина, написанным по поводу осуществления новой экономической политики.

В главной «теоретической кузнице» страны – Пекинском университете при изучении истории развития социалистических экономических теорий чаще всего главные этапы определялись следующим образом: представления социалистов-утопистов; учение К. Маркса и Ф. Энгельса; взгляды В.И. Ленина и И.В. Сталина; обсуждение основных политэкономических вопросов в послеоктябрьской России, в 20–

30-е годы в СССР, а также советская практика; взгляды Мао Цзэдуна и китайская практика; теоретические дискуссии по вопросам политэкономии в практике строительства социализма со спецификой Китая. Особое внимание обращается на изучение экономической истории СССР в 1919–1953 гг. При этом исследуются особенности хозяйственного развития России и экономическая программа Октябрьской революции, социалистические преобразования в начальный период (земельная реформа, национализация, вопрос о мирном выкупе у буржуазии в целях социалистического строительства), основное содержание и особенности политики «военного коммунизма», исторические условия выдвижения и осуществления НЭПа, основные задачи, важнейшее содержание и практическая эволюция НЭПа, борьба взглядов по вопросам социалистического строительства в СССР (особенно много внимания уделяется изучению работ Н.И. Бухарина), система управления, обстановка в народном хозяйстве и жизнь народа во времена и после И.В. Сталина. Детально изучается опыт выработки стратегии социально-экономического развития Советского Союза в 60–70-е годы, особое внимание обращается на идеи СОФЭ и комплексной программы НТП, большой интерес проявляется к проблемам хозяйственной перестройки в СССР.

При исследовании социально-экономического развития социалистических стран Восточной Европы особое внимание обращается на процессы социалистических преобразований частной собственности в городе и деревне. Проводится сравнительный анализ различных «моделей экономических систем» европейских социалистических стран и определяются тенденции их изменения. Переводятся на китайский язык отличающиеся реформаторскими идеями работы Э. Карделя, М. Корача, В. Бруса, О. Ланге, О. Шика, особым вниманием пользуются идеи «Дефицитной экономики» Я. Корнаи. Созданы общества по изучению экономики отдельных социалистических стран. Издаются специальные работы по изучению теоретических основ социализма на разных континентах. В частности, основные разделы изданной в 1985 г. работы «Социализм в современном мире» посвящены «теории социалистического общества в СССР», «системе самоуправляющегося социализма в Югославии», «еврокоммунизму», «современному социал-демократизму» и «социализму в третьем мире».

Возродился интерес к истории западных экономических учений. В начале 80-х гг. вновь изданы переводы трудов А. Смита, Д. Рикардо, У. Петти и др., на китайский язык переведены «Общая теория занятости, процента и денег» Дж.М. Кейнса и «Экономика» П. Самуэльсона, особое внимание китайские экономисты проявили к концепции преодоления экономической отсталости английского теоретика У.А. Льюиса и взглядам немецкого буржуазного экономиста Ф. Листа.

Все больше переводится работ представителей современной западной экономической мысли. Издаются специальные работы по изучению зарубежных экономических идейных течений. Созданы общества по изучению мировой и западной европейской экономики. Публикуется большое число статей, освещающих опыт экономического развития капиталистических стран, особое внимание уделено изучению организации трестов, методов управления крупными, а также мелкими предприятиями, основным течениям западной теории управления, а также опыту Японии.

Огромный размах получило исследование вопросов политэкономии и издание соответствующих учебников и учебных пособий. Вышедшее в 1986 г. «Собрание теоретических систем политической экономии социализма» вобрало в себя, как сказано в предисловии к нему, «теоретическую квинтэссенцию» примерно двадцати уже изданных и предназначенных к изданию учебников и специальных работ по политической экономии социализма.

Судя по многочисленным статьям, монографиям, сборникам материалов, публикуемым в 80–90-е гг., в которых представлены точки зрения ведущих ученых из самых различных регионов страны, китайские политэкономы, отбросив не одно десятилетие существовавшие шаблоны, смогли творчески подойти к исследованию проблем обновляемого хозяйственной реформой общества и продвинуть тем самым теоретический поиск на новую ступень.

Росту масштабов дискуссий и углублению проблематики экономических исследований способствовала публикация большого количества конкретных материалов, характеризующих состояние экономики КНР, что позволило перейти от абстрактных исследований к конкретному анализу. Большой конкретный материал давали и те хозяйствственные эксперименты, которые проводились в ходе реформы.

Интенсивный теоретический поиск, которым отмечен период после 3-го пленума ЦК КПК 11-го созыва, пленума, заложившего в основу хозяйственной реформы принцип «практика – критерий истины», выявил целую группу вопросов, связанных с попытками соотнести существующие в рамках классического марксистско-ленинского наследия представления о социализме с социально-экономической реальностью Китая. Выводы, которые на этой основе сделаны китайскими экономистами, назывались ими «вызовами» и «прорывами» в экономической теории социализма. В качестве одного из таких «прорывов» в современной экономической теории КНР названо «творческое отношение к марксистско-ленинскому наследию». Не претендую на безусловность и окончательность, эти «вызовы» и «прорывы» выдвинули на первый план сущность и особенности китайской реформы, заставляющие по-новому посмотреть на многие моменты экономиче-

ской теории социализма, они же постепенно сформировали и модель «социализма со спецификой Китая».

Идеи «непоколебимой веры в марксизм» как условия успешности практической деятельности в стране «и открытия новых горизонтов в китаизации марксизма», высказанные на XVII съезде КПК в 2007 г., пожалуй, несли в себе больше всего новаторских элементов по сравнению с трактовками отношения в КНР к марксистскому наследию в предшествующие годы рыночных преобразований.

О необходимости «переноса центра тяжести» в партийно-государственной работе на экономическое строительство было сказано еще в 1978 г. на 3-м пленуме ЦК КПК одиннадцатого созыва, а затем неоднократно повторялось в различных документах и исследованиях. В практической деятельности за годы реформы в КНР также отказались от мышления категориями классового антагонизма и очень постепенно, но открыто и легально допустили в рамках социалистического государства формирование регулируемой на макроуровне рыночной экономики, плюральной структуры собственности и распределения, отведя на их существование, по сути, не ограниченный во времени срок.

И только на XVII съезде КПК, т.е. впервые на высшем форуме страны, Ху Цзиньтао говорит не просто о «переносе центра тяжести» работы с классовой борьбы на экономическое строительство, но и подчеркивает, что ЦК второго поколения, ядром которого был Дэн Сяопин, «в корне отверг ошибочную теорию и практику, ставящие классовую борьбу во главу угла», призвав идти собственным путем и строить «социализм с китайской спецификой» [3].

Признавая, что научное, соответствующее объективной действительности понимание характера существующего общества может быть достигнуто только посредством постоянного перехода от практики к теоретическим обобщениям и обратного движения (посредством многократного повторения подобного двустороннего процесса), китайские ученые относят к особенностям и новшествам современного поиска превалирование эмпирического анализа.

Одним из основных уроков из опыта теоретических исследований в КНР по вопросам экономической реформы стало, по мнению вице-президента АОН Китая Лю Гогуана, то, что «отстоять марксизм можно только путем его дальнейшего развития», если же «цепляться за устаревшие и рутинные представления, бояться поколебать суждения, уже не соответствующие духу эпохи, не осмеливаться ставить новые задачи, адекватные требованиям времени, тогда теоретико-экономические воззрения так и будут пребывать в состоянии окостенения» [4,31].

Именно поэтому сегодня в КНР подчеркивается, что научностью обладает только такая экономическая теория, которая исходит из прак-

тики, подвергается проверке экспериментом, к тому же вслед за развитием практики развивается дальше.

Литература

1. Дэн Сяопин вэньсюоань (Избранные произведения Дэн Сяопина, 1975–1982). – Пекин, 1983.
2. Цзинцзи яньцзю. – 1981. – № 10.
3. Жэныминь жибао. – 25.10.2007.
4. КНР на путях реформ. – М.: Наука, 1989.

Теория метода экономического исследования и проблемы экономической теории как фундаментальной экономической дисциплины

Роль экономической теории в современном мире реализуется в небольшой степени и через ее место в системе экономических наук как фундаментальной научной дисциплины. Как таковая экономическая теория обязана отвечать за разработку теории метода научного экономического исследования в целом, в том числе основ методов исследования других экономических наук и видов практики экономического управления, также осуществляющих экономическое исследование. К сожалению, экономическая теория (политическая экономия) давно не ставит перед собой такой широкой задачи, реально ограничиваясь в этом вопросе обслуживанием собственных нужд. В данном случае ее «скромность» уместна, так как похвальиться успехами в разработке метода исследования экономическая теория явно не может.

Современная теория метода самого экономико-теоретического исследования, представленная как в теоретических отделах современных российских учебников и учебных пособий по экономической теории, так и в специальной методологической литературе, является результатом «переработки» (а точнее – разгрома) традиционной теории метода политической экономии, сформировавшейся в конце XIX – начале XX в., в советской науке – в духе марксизма-ленинизма, а затем – системного подхода Л. Берталанфи, а в западной – «математического шарлатанства», осуществленной в 30–70-е гг. XX в.

Традиционный метод политической экономии является экономическим переложением научно-логического метода социального исследования Дж.Ст. Милля из его «Системы логики...» с добавлением оригинального анализа пределов применимости в экономическом исследовании математического и статистического методов. Хотя и в архаичной форме и в применении к весьма неполному кругу объектов познания и видов их исследования, тем не менее разработчикам традиционного метода (У.С. Джевонс, Дж.Э. Кэрнс, Дж.Н. Кейнс, А. Маршалл, К. Менгер, Г. Шмидлер, В.Ф. Левитский, А.И. Чупров, А.А. Мануилов, М.И. Туган-Барановский и др.) удалось сформировать адекватные основы метода экономического исследования.

Прежде всего, разработчиками традиционного метода были выделены научные логические методы вывода зависимостей в экономике (или разработки процессов), а именно методы научной индукции и дедукции. Метод научный индукции представлял собой метод разницы (или единственного различия) из списка индуктивных методов Дж.Ст. Милля (см. ниже) и определялся как сравнение двух случаев, сходных во всем, кроме одного обстоятельства, зависимость от которого изучается¹. Метод научной дедукции также в духе Дж.Ст. Милля характеризовался как мысленное суммирование следствий отдельных причин, определяющих изучаемое явление. В нем выделялись два этапа: 1) этап нахождения следствий (законов) отдельных причин, 2) этап суммирования следствий отдельных причин (собственно дедукция)².

Всего в традиционном методе науки обоснованно выделялись три научных метода вывода зависимостей – вышеуказанные методы индукции и дедукции и математический метод, в том числе его графический вариант, хорошо известный по графическим моделям из современных учебников по экономической теории. При этом математический метод определения не получал. Следует отметить, что статистический метод совершенно справедливо относился создателями традиционной теории метода политической экономии к методам вывода эмпирических, или «нестрогих», зависимостей, т.е. зависимостей, нуждающихся в проверке научными методами, в связи с чем входил в состав метода «наблюдение».

Разработчики традиционного метода науки осуществили исследование пределов применимости методов вывода зависимостей в экономическом исследовании, а также эксперимента, для чего изучали их возможности с учетом особенностей процессов, выступающих объектами экономического познания, и видов их исследования, поскольку возможности методов исследования зависят как от особенностей изучаемых процессов, так и от вида (характера) осуществляемого исследо-

¹ Вот как определяется метод разницы в работе Дж.Н. Кейнса «Предмет и метод политической экономии» (1890): «Суть метода разницы состоит в сравнении двух случаев, сходных между собой во всех существенных отношениях за исключением того, что в одном из них присутствует известная причина, отсутствующая в другом: следствия этой причины и становятся таким образом явными» [2, 136].

² Вот как кратко характеризуется научная дедукция в «Политической экономии» А.И. Чупрова (1-е изд., 1892): «Первая ступень дедуктивного процесса состоит в том, что при помощи индукции или основанного на ней вывода определяется закон каждой из причин, влияющих на отдельные явления. Когда законы простейших причин обнаружены, предстоит вторая ступень дедуктивного процесса: должно определить по законам причин, какое действие произведет данная их совокупность. Это процесс вычисления: нужно вычислить, как видоизменяется каждая из причин при соединенном их действии, когда одни из них подпадают под влияние других...» [12, 45].

вания, т.е. их подход к разработке теории метода науки был вполне научным.

Создатели метода политической экономии также осуществили исследование возможностей в экономическом исследовании организмических (т.е. с организмами) аналогий.

При всех признаках «прорыва» в разработке метода науки тем не менее результаты, полученные разработчиками теории метода политической экономии на рубеже XIX–XX вв., страдали существенными недостатками, некоторые из которых также объясняют его последующий демонтаж (вернее – его легкость).

Главным недостатком теории метода с рассматриваемой точки зрения являются неадекватные определения научных методов вывода зависимостей. Формулировки научных методов индукции и дедукции откровенно плохо передавали содержание соответствующих методов исследования. Главной же причиной неадекватности их формулировок выступило то, что объект познания в них не передавался в терминах процесса. Это было простительно для Дж.Ст. Милля, написавшего свою «Систему логики...» в 1843 г., но непростительно для ученых, работавших в конце XIX – начале XX в. Передовая философская мысль уже заявила, что современной формой объекта научного познания является не физический предмет (например, в экономике – хозяйство), а процесс (в экономике соответственно – хозяйственная деятельность)¹. Из-за неиспользования процессного подхода научная индукция представлялась как сравнение двух случаев (фактически – двух тел до и после какого-то воздействия). Между тем еще комментатор Дж.Ст. Милля (как философа и логика) английский философ В. Минто, хорошо известный ученым-политэкономам, работавшим на рубеже XIX–XX вв., часто ссылавшимся на него, показал, что в методе единственного различия речь фактически идет об изучении одного случая – до и после введения в него исследуемого фактора².

Адекватными являются следующие определения соответствующих методов. Индукция – вывод о том, что данный процесс всегда будет иметь место при наличии таких-то обстоятельств, т.е. условий и факторов, или о том, что такие-то условия и факторы обязательно приводят

¹ Как пишут В.П. Кохановский, В.И. Пржilenский и Е.А. Сергodeева в работе «Философия науки» (2006) об изменениях, возникших при переходе от классического к неклассическому этапу развития науки, совершившемся в конце XIX в., «новую трактовку получил и объект познания. Он понимается не как тело, а как процесс...» [3, 230].

² Пример, который приводит В. Минто в работе «Дедуктивная и индуктивная логика» (рус. издание, 1905): «Представим себе, например, такой случай: человек ранен в голову и падает мертвым. Мы исследуем явление смерти: случай, где его нет, это – прежнее состояние человека, пока он не получил раны, а случай, где оно есть, это – его состояние после раны» [9, 380].

к данному процессу, сделанный на основе изучения всех существенных условий и факторов одного случая, в том числе путем замены изучаемого объекта аналогом, т.е. на основе экспериментального исследования [5, 176]. Дедукция – мысленное (а также с помощью технических средств – ручки, бумаги, калькулятора, ЭВМ и др.) представление изучаемого процесса как взаимодействия осуществляющего его объекта (его элементов) и его внешней среды (ее элементов) на основе знания законов их функционирования, или, по-другому, конструирование (синтез) изучаемого процесса из его элементов на основе знания их ситуационных вариантов и обстоятельств процесса. При этом законы поведения элементов выводятся посредством той же дедукции, научной индукции или математического метода [5, 177].

Существенным недостатком работы, проделанной творцами метода политической экономии, было то, что они «не обнаружили» в «Системе логики...» Дж.Ст. Милля и соответственно не выделили важной разновидности метода научной индукции, также опирающейся непосредственно на факты, а именно метода полной аналогии. Она может быть определена как распространение на изучаемый процесс ситуационного варианта процесса, разработанного в ходе изучения другого случая, в частности, предсказание процесса путем установления сходства обоих случаев во всех существенных обстоятельствах или выявление необходимых для данного процесса отдельных обстоятельств, т.е. условий и факторов, путем установления полного сходства процессов и всех остальных их обстоятельств [5, 176–177].

Как уже отмечалось выше, не была дана формулировка математического метода вывода зависимостей. Он может быть определен как операции с математическими символами, заменяющие дедукцию¹. Из этого определения следует, что осуществление простейших математических операций (сложение, деление и пр.) и использование математических форм отражения (графиков, неравенств и др.) или действия, «не заменяющие дедукцию», не являются специфическим признаком математического метода. Индуктивное и дедуктивное исследование также может включать осуществление математических расчетов и ис-

¹ Классический пример математического метода в графической форме – модель рыночного равновесия из микроэкономики. Она позволяет установить влияние на объем продаж и цену на рынке какого-то товара рыночных факторов не на основе знания законов поведения покупателей и продавцов под влиянием отдельных факторов (как предполагает дедуктивный метод), а путем осуществления право- или левосторонних сдвигов кривых рыночного спроса или предложения, соответствующих отдельным рыночным факторам (изменение доходов населения, изменение цен на товары-субституты, появление новых технологий производства товара и т.д.), и изучения положения проекций новой точки их пересечения на осях цены и объема продаж относительно проекций точки их пересечения до сдвигов.

пользование математических форм отражения¹. Важнейший вывод состоит в том, что использование ЭВМ не является специфической чертой математического метода.

Еще одним недостатком традиционной теории метода, сыгравшим роль в его демонтаже, стало то, что научные методы индукции и дедукции, также трактовавшиеся как методы вывода зависимостей непосредственно от фактов и от умозаключений соответственно, в работах по методологии политической экономии и в теоретических разделах курсов науки, написанных в конце XIX – начале XX в., не противопоставлялись формально-логическим методам индукции и дедукции² с теми же названиями. Этот недостаток не имеет оправдания, так как образец характеристики научных методов индукции и дедукции в противопоставлении их формально-логическим методам индукции и дедукции уже существовал в философии науки и был представлен в хорошо известной ученым-политэкономом работе В. Минто³.

Очевидно, что существенную роль в демонтаже традиционного метода сыграло и то, что его разработка не была доведена до уровня конкретных методов экономического исследования.

У традиционной теории метода политической экономии есть множество недостатков, не связанных с его демонтажем. Так, возможности общенаучных методов исследования не изучались применительно к процессам управления. В анализе границ их применимости не были учтены все особенности процессов, изучаемых в экономике. При этом возможности методов изучались фактически применительно только к исследованию, осуществляющему позитивной теоретической наукой, к которой официально сводилась политическая экономия из политических соображений – с целью предохранить ее от нападок со стороны властей, не терпящих критики своей экономической политики. Таким образом, не изучались возможности общенаучных методов в конкретном исследовании, нормативном исследовании, исследовании бу-

¹ Так, К. Маркс в процессе дедуктивного исследования условий простого и расширенного воспроизводства посредством простейших арифметических приемов определял величину и структуру продуктов 1-го и 2-го подразделений общественного производства, а сами результаты исследования представил в форме уравнений и неравенств (речь идет о записях условий реализации продукта: $I(v + m) = \Pi c$; $I(v + m) > \Pi c$ и др.).

² Пример формальной индукции (вывода от частного к общему): Иван, Петр, Степан и пр. – смертны; Иван, Петр, Степан и пр. – люди; все люди – смертны. Пример формальной дедукции (вывода от общего к частному): все люди смертны; Семен – человек; Семен – смертен.

³ Как отмечал В. Минто в работе «Дедуктивная и индуктивная логика», «в основе всех этих учений лежит одно и то же стремление предотвратить заблуждения и предохранить разум от ошибок» [9, 17], «...нет никакого антагонизма между этими двумя ветвями логики; они задаются различными целями: одна дополняет другую, но ни одна не может заместить другой» [9, 19].

дущих процессов. Следует также отметить, что разработчики традиционного метода необоснованно отрицали возможность использования в экономическом исследовании аналогий с организмами. Допускалось их использование лишь при разъяснении экономических истин невежественным слоем населения¹. С позиций современной науки организационные аналогии могут принести пользу исследованию, но на ранних стадиях его осуществления и на ранних стадиях развития социально-экономических объектов, деятельность которых изучается.

На рубеже 20–30-х гг. XX в. в нашей стране была осуществлена «переработка» традиционного метода политической экономии в духе марксизма-ленинизма, реально подобная его полному разгрому. Суть преобразований состояла в исключении из метода научно-логических методов вывода зависимостей, а именно научных методов индукции и дедукции, и замене их в исследовании философскими законами, в том числе законами взаимодействия парных философских категорий (например, форма и содержание, явление и сущность). Именно таким «методом» исследования в значительной мере пользовался К. Маркс, а точнее – гегелевской диалектикой, ярым поклонником которой он был. Весьма полезным его свойством является то, что путем произвольного причисления экономических явлений к тем или иным философским категориям на основе соответствующих законов имеется возможность получать заранее заданные выводы. Так, главной целью марксистской теории было доказать, что отношения собственности (выступающие частью производственных отношений), соответствующие капиталистическому способу производства, через некоторое время будут неизбежно заменены отношениями общественной собственности

¹ Как писал австрийский ученый К. Менгер в работе «Исследование о методах социальных наук и политической экономии в особенности» (1883), «...перенесение результатов исследования физиологии и анатомии по аналогии в политическую экономию – такой абсурд, что ни один исследователь-методолог даже не удостоит его серьезным выражением... Указанные ложные пути исследования, очевидно, те же, что физиолога или анатома, который вздумал бы законы и методы народно-хозяйственного учения без всякой критики переносить в свою науку, т.е. функции человеческого тела объяснять господствующими теориями народно-хозяйственного учения, например кровотечение – одной из господствующих теорий денежного обращения или товарного обмена, пищеварение – одной из господствующих теорий потребления вещей, нервную систему – учением о телеграфном сообщении, функцию отдельных органов человеческого тела – функцией различных классов народа и т.д.» [8, 394–395]. Как он отмечал далее, «...я никак не могу, однако, отрицать пользу известных аналогий между естественными организмами и социальными явлениями для определенных целей изложения... Как способ изложения, аналогия может, конечно, быть полезной для известных целей и известных стадий изучения социальных явлений. Замечательнейшие умы пытались нередко выяснить своим современникам сущность социальных явлений сравнением с явлениями органическими, особенно в те эпохи, когда сущность первых явлений была еще более непонятна народу, чем в наши дни» [8, 395–396].

на средства производства, и произойдет это в силу внутренних причин — под воздействием развивающихся внутри способа производства производительных сил, и что новые производственные отношения обеспечат небывалый простор для последующего развития производительных сил и соответствующего способа производства¹. Как же К. Маркс осуществил соответствующее доказательство? Дело в том, что с начала XIX в. существовала общепризнанная трактовка хозяйственной деятельности как отношений людей друг к другу и одновременно их отношений к вещам. Отношения друг к другу постепенно переименовались в производственные отношения, а к вещам — в производительные силы. При этом существовал философский закон взаимодействия формы и содержания, согласно которому содержание определяет форму, а форма, соответствующая содержанию, способствует развитию последнего. Этим законом и воспользовался К. Маркс для решения рассмотренной выше теоретической проблемы. Осталось только объявить отношения людей формой развития экономики, а их отношения к вещам — содержанием этого процесса. Произвольность Марксовской трактовки сторон хозяйственной жизни в терминах данных философских категорий очевидна. С таким же успехом развитие экономики можно представить как последовательность революционных изменений в производительных силах, прежде всего в технике, вызываемых совершенствованием производственных отношений. Следует отметить, что ранее на произвольность Марксовых обращений с философскими категориями для решения теоретических вопросов науки обратила внимание Ю.И. Будович в статье «Курс отечественной политэкономии середины XIX — начала XX в. о методе экономического исследования» [1, 84].

Образцом «революционного» метода экономико-теоретического исследования стала глава XXXVII «Метод политической экономии» учебника для комвузов и вузов «Политическая экономия» под ред.

¹ Рассмотренные выше зависимости наиболее четко охарактеризованы в предисловии произведения К. Маркса «К критике политической экономии» (1859 г.): «В общественном производстве своей жизни люди вступают в определенные, необходимые, от их воли не зависящие отношения — производственные отношения, которые соответствуют определенной ступени развития их материальных производительных сил. Совокупность этих производственных отношений составляет экономическую структуру общества, реальный базис, на котором возвышается политическая и юридическая надстройка и которому соответствуют определенные формы общественного сознания. На известной ступени своего развития материальные производительные силы общества приходят в противоречие с существующими производственными отношениями, или — что является только юридическим выражением последних — с отношениями собственности, внутри которых они до сих пор развивались. Из форм развития производительных сил эти отношения превращаются в их оковы. Тогда наступает эпоха социальной революции» [11, 123].

Б.Д. Кофмана (1932 г.) [10, 617–708]. В этой главе подробно рассматриваются элементы марксистской теории в терминах законов диалектики.

С научными методами индукции и дедукции «расправились» таким образом, что придали им формально-логическую трактовку, что неудивительно, так как классики марксизма-ленинизма не знали иной трактовки этих методов. В результате метод индукции превратился в генерализацию, не требующую учета всех существенных условий и факторов изучаемого процесса, но в качестве компенсации основанную на изучении нескольких одинаковых случаев. Он фактически превратился в метод, на рубеже XIX–XX вв. именовавшийся низшим типом индукции и рассматривавшийся как элемент метода наблюдения, используемый для предварительной разработки законов, которые на данной стадии их вывода назывались эмпирическими¹. Дедукция же превратилась в метод исследования по аналогии, состоящий в применении к изучаемым процессам ранее выведенных на основе рассмотренной выше «нестрогой» индукции эмпирических законов².

Ликвидация научно-логической части метода была «прикрыта» введением в метод дополнительных «логических» общенаучных методов: научной абстракции, которая рассматривалась в качестве главного метода данного ряда в силу соответствующего высказывания о методе науки К. Маркса³; анализа и синтеза, которые в лучшем случае могут рассматриваться как отражение этапов научной дедукции.

Примечательно трогательное отношение творцов «подлинно» научного метода политico-экономического исследования к статистике и математике – иного и не могло быть в условиях, когда К. Маркс и В.И. Ленин питали слабость к этим наукам.

В 70-х гг. исследовательский арсенал советской политической экономии «пополнил» системный подход Л. Берталанфи, представляющий собой методологию исследования организмов и машин. Систем-

¹ Как писал Дж.Н. Кейнс в своей работе «Предмет и метод политической экономии» (1890), «господство низшего типа индуктивного мышления в разработке экономических вопросов является одним из самых обильных источников заблуждений в этой области...» [2, 162].

² В «Курсе экономической теории» под ред. М.Н. Чепурина и Е.А. Киселевой (2007) приводится следующий пример дедуктивного вывода подобного рода, «характер» которого отражает реальную «ценность» соответствующего метода: «Дедукция (в применении которой, как известно, был силен Шерлок Холмс) – метод познания, предполагающий умозаключения от общего к частному. Например, общее заключение: военные имеют отличную осанку. Увидев на улице человека даже в гражданской одежде, вы можете по его прекрасной исправке заключить, что он имеет отношение к армии» [4, 33].

³ Речь идет об утверждении К. Маркса, что «...при анализе экономических форм нельзя пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами. То и другое должна заменить сила абстракции» [7, 6].

ный подход абсолютизировал эксперимент, научную индукцию и математический метод, исключал из исследования научную дедукцию как задерживающую исследование. Но самое главное — системный подход требовал применения к изучаемым объектам свойств организмов и соответствующих им свойств саморегулирующихся машин (наличие определенного набора элементов, взаимодействие между элементами, целостность, дифференциация, интеграция, целенаправленность, открытость, гомеостазис, саморегулирование на основе обратной связи, наличие памяти и т.д.), приписываемых системам разного типа (сложная, саморегулирующаяся, целенаправленная, открытая и т.д.), лишь на том основании, что объект, деятельность которого изучается, имеет свойство, отраженное в названии соответствующей системы. «Буржуазная» методология была «присоединена» к методу советской политической экономии на том основании, что действительными основоположниками системного подхода были классики марксизма-ленинизма, в частности, они широко использовали термины «система», «элементы», «взаимодействие» и пр.

На метод марксистско-ленинской политической экономии, успешно перекочевавший в рыночную российскую экономическую теорию, прекрасно «лег» метод современной западной экономической теории, представляющий собой в части вывода зависимостей те же формально-логические индукцию и дедукцию и фактически абсолютизованные статистический и математический методы. Утрата представления о научных методах индукции и дедукции и замена их формально-логическими методами с теми же названиями в западной науке первоначально происходила вследствие математизации науки — необоснованного упора на применение в исследовании математического метода, в результате чего сокращается сфера использования других научных методов вывода зависимостей — дедукции и индукции. Затем в печальной судьбе научного логического метода сыграл роль официальный отказ западного методологического истеблишмента от изучения контекста открытия, означенный в экономической теории М. Фридменом и подтвержденный позднее М. Блаугом, фактически обязавший методологов заниматься только вопросами того, как экономисты подтверждают свои теории.

Важно отметить, что в процессе переработки традиционного метода науки фактически так и не возникла теория метода экономико-теоретического исследования на уровне конкретных методов.

Рассмотренная выше (лишь в общих чертах) общепринятая картина метода экономико-теоретического исследования не может служить адекватным образцом для формирования теорий методов других экономических наук и теорий методов различных видов деятельности по управлению, разрабатываемых в науках об экономическом управ-

лении. В этих условиях нет ничего удивительного в том, что во многих экономических науках вообще отсутствуют теории методов их исследования (как общепринятые элементы наук). Так, в учебниках и учебных пособиях по анализу хозяйственной деятельности и по бухгалтерскому учету, как правило, не представлены попытки охарактеризовать методы исследования соответствующих наук. В них получают отражение лишь методы исследования соответствующих видов практики управления.

В условиях отсутствия должного руководства со стороны экономической теории процессами формирования теорий методов видов экономического исследования характеристики методов, используемых различными видами практики управления, в соответствующих экономических науках страдают существенными недостатками, что неизбежно сказывается на эффективности хозяйственного управления. В работе К.Н. Лебедева «Системный подход и методология менеджмента» (2008) отражены многочисленные недостатки характеристики метода менеджмента-практики в учебниках и учебных пособиях по менеджменту, в частности, то, что в работах по общему менеджменту, исследованию систем управления и теории организаций в качестве общеучастных методов, используемых в управлении предприятиями, не приводятся научные методы индукции и дедукции [6, 223–230]. В работе К.Н. Лебедева «Проблемы и перспективы науки «Экономический анализ»» (2013) приводятся многочисленные недостатки теории метода экономического анализа-практики, отраженной в учебной литературе по анализу деятельности предприятия, в частности, то, что в характеристике конкретных методов экономического анализа не получают отражения логические методы разработки процессов, как индуктивные, так и дедуктивные [5, 224], в качестве принципа анализа-практики рассматривается системный подход [5, 216–217].

Литература

5. *Будович Ю.И.* Курс отечественной политэкономии середины XIX – начала XX в. о методе экономического исследования // Вестник Финансовой академии. – 2004. – № 1. – С. 78–85.
6. *Кейнс Дж.Н.* Предмет и метод политической экономии. – М.: Типография И.А. Баландина, 1899.
7. *Кохановский В.П., Пржиленский В.И., Сергодеева Е.А.* Философия науки: Учеб. пособие. – М.: МарТ, 2006.
8. Курс экономической теории: Учебник / Под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2007.
9. *Лебедев К.Н.* Проблемы и перспективы науки «Экономический анализ». – М.: МАКС Пресс, 2013.

10. *Лебедев К.Н.* Системный подход и методология менеджмента. – М.: Красная звезда, 2008.
11. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. Т. I. Кн. 1. Процесс производства капитала. – М.: Политиздат, 1983.
12. *Менгер К.* Избранные работы. – М.: Территория будущего, 2005. – С. 394–395.
13. *Минто В.* Дедуктивная и индуктивная логика. – М.: Типография Товарищества И.Д. Сытина, 1905.
14. Политическая экономия. Т. 2 / Под ред. Б.Д. Кофмана. – М.-Л.: Партийное издательство, 1932.
15. Философская энциклопедия. Т. 1. – М.: Советская энциклопедия, 1960.
16. *Чупров А.И.* Курс политической экономии. – М.: Издание М. и С. Сабашниковых, 1918.

Общая политическая экономия как фундамент формирования глобального общества

В современную информационную эпоху мировое экономическое сообщество вновь обращается к политической экономии, призванной, как и 100 лет назад, решить назревшие проблемы глобального общества.

Политическая экономия возникла в недрах капиталистического строя, когда наметился раскол западного общества и его культуры под влиянием классового антагонизма буржуазии и пролетариата в XIX в. В соответствии с принципом циклического развития экономики общая политэкономия (авторское название современного этапа развития политической экономии) призвана исследовать остро стоящие глобальные проблемы современности и предложить пути их решения с учетом многообразия факторов, к ним приводящих, что обеспечивает ей выход на более серьезный фундаментальный уровень осмыслиения выживания человечества.

Политэкономическая наука изначально была призвана выявить экономические, идеологические и организационные проблемы общества на всех стадиях его развития. Отходу от политэкономии в обозначенный период способствовал прагматический рыночный индустримальный путь развития большинства развитых стран мира, построенный на математических экономических категориях, необходимых транснациональным корпорациям для достижения коммерческих целей в мировом масштабе. Это привело к обособлению экономики, превращению ее в обслуживающую научную теорию крупного бизнеса, ориентированного на максимизацию своих доходов и реализацию геополитических амбиций с позиции силы.

Названные обстоятельства подтверждают параллельное существование на протяжении XX в. взаимодополняющих друг друга различных течений двух основных групп экономических теорий:

- экономикса, использовавшего узкий практико-ориентированный подход к исследованию экономических проблем микро- и макроуровня при помощи математических методов;

- институционализма, начавшего применять междисциплинарный подход к изучению экономических проблем на основе развития системы институтов, учитывающих социальные, политические, правовые факторы.

Одновременно во второй половине прошлого века стали оформляться три группы политэкономических теорий, пытавшихся осмыслить взаимодействие формирующихся политических и экономических систем как результат территориального передела Второй мировой войны. К ним относятся:

- экономическая теория демократии, подтвердившая непосредственное влияние политики на экономику;
- теория политического делового цикла, выявившая взаимосвязь политических и экономических циклов;
- позитивная политическая экономия, изучавшая отдельные составляющие влияния политических институтов на экономику (механизмы лоббирования, роль опросов общественного мнения, механизмы финансирования политических партий и др.) [4, 22–57].

Подчиненное положение экономики в исследуемый период времени потребовало углубления знаний в смежных сферах деятельности, таких как история, философия, управление/менеджмент, политология, социология, культурология, экология, психология и пр. В настоящее время политическая и экономическая ситуация в мире характеризуется крайней степенью напряженности: политический кризис в Украине и последовавшие за ним антироссийские экономические санкции развитых стран, стагнация ряда государств еврозоны, нестабильное положение на Ближнем Востоке, резкое снижение цены на нефть и пр. Отсюда для поиска решения специфических конкретных глобальных проблем необходимо объединение знаний всех перечисленных наук на экономической основе, т.е. формирование политической экономии как науки, объясняющей мировое устройство, его законы, правила взаимодействия на всех уровнях иерархии.

Тем самым с начала XXI в. экономическая наука все больше приобретает общеметодологический характер, необходимый для изучения глубинных экономических явлений существующего информационного общества во взаимосвязи с факторами, на них влияющими, что актуализирует потребность в общей политэкономии (табл. 1). При этом требуется новое осмысление человеческой деятельности в глобальной экономике.

Таблица 1

Вклад общей политэкономии в развитие глобального общества

Признак	Рыночная экономика (XX в.)	Экономика знаний (XXI в.)
Преобладающая экономическая теория	Экономикс и институционализм	Общая политическая экономия
Главный хозяйствующий субъект	Бизнес, государство	Глобальное общество
Базовый критерий функционирования	Экономическая эффективность	Социальная, экологическая, политическая, экономическая и другие виды эффективности во взаимосвязи
Уровень реализации экономики	Микро-, макро-	Наднациональный
Мировоззренческий принцип	Обогащение без границ. Животное существование	Разумное существование на принципах уважения, доверия в гармонии с природой
Результат развития общества	Деградация и вымирание	Творчество и процветание

Традиционно структура экономической теории по уровням регулирования представлена следующим образом (рис. 1).



Рис. 1. Трансформация экономической теории рыночного общества XX в. в общую политическую экономию глобального общества XXI в.

- мегаэкономика изучает законы и поведение всей мировой экономики (мегауровень);
- макроэкономика исследует функционирование экономики страны в целом, в том числе темпы роста национального производства, инфляцию, безработицу, бюджетный дефицит, государственный долг, методы государственного регулирования и др. (макроуровень);
- мезоэкономика изучает законы и поведение определенных подсистем национальной экономики (комплексов, отдельных регионов) (мезоуровень);
- микроэкономика исследует поведение отдельных экономических субъектов – покупателей, фирм, анализирует механизмы функционирования отдельных рынков, распределение ресурсов, формирование доходов и т.п. (микроуровень).

В соответствии с данными уровнями в отдельно взятой стране реализуются разные виды политики. В частности, в системе государственного управления России сложилась следующая вертикаль власти по перечисленным экономическим уровням.

1. Макроуровень представлен высшими государственными органами страны (законодательной, исполнительной, судебной властью), осуществляющими федеральное управление в рамках функций, на них возложенных, в том числе основных:

- организационно-правовых (правоустанавливающей, регулирующей, охранительной);
- политических (обеспечивающей, координирующей, функции развития);
- экономических (производительной, регулирующей, распределительной, стабилизационной, стимулирующей, функции развития). Здесь формируется межотраслевое (посредством корпораций – транснациональных (ТНК) и финансово-промышленных групп (ФПГ) и территориальное управление по рассматриваемой вертикали сверху вниз;
- социальных (регулирующей, распределительной, защитной, поддерживающей);
- психологических (культурной, воспитательной, образовательной);
- экологических (гарантирующей, регулирующей, охранительной).

2. На мезоуровне осуществляется региональное управление. Если федеральный Центр на всей территории страны проводит единую фискальную, монетарную, социальную, экологическую, другие виды политики, то регион имеет право проводить свои специфические реформы при условии соблюдения общегосударственных интересов без

причинения ущерба другим регионам. Представляется, на уровне региона в силу меньшей территориальной протяженности можно более качественно решить ряд проблем:

- экологических (использование природных ресурсов, охрана окружающей среды, сохранение биологического разнообразия);
- некоторых экономических, например, поддержка малого предпринимательства;
- социальных (в части жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, здравоохранения, социальной защиты населения, повышения занятости) [9, 92].

3. Микроуровень включает муниципальное (местное) и частное (корпоративное) управление. Муниципальные образования непосредственно взаимодействуют с гражданами, решая их насущные проблемы и тем самым повышая их уровень жизни, но действуя в условиях ограниченности средств в местных бюджетах. Отнесение корпорации к сфере государственного управления объясняется следующим: государство делает заказ бизнесу на выпуск продукции, необходимой для развития страны, также участвует в ее управлении пропорционально владению пакетом акций государственных предприятий. Корпорация же получает в доверительное управление и государственную долю акций ранее приватизированных предприятий, и акции других владельцев – частных лиц.

Перечисленные структурные элементы образуют систему государственного управления Российской Федерацией, построенную по принципу координации уровней управления сверху вниз. В системе органов государственной власти в рамках реализуемого процесса управления традиционно используют такие базовые категории, как принципы, функции и методы.

Поскольку государственное управление имеет всеобщий характер управляемого воздействия и затрагивает все сферы человеческой деятельности, то отношения собственности являются определяющими, регулируя которые государство должно создавать равные условия для всех субъектов хозяйствования (фирм, домохозяйств, иностранного сектора).

Так, в качестве принципов государственного управления, совпадающих с принципами организации общества, можно назвать следующие:

- 1) собственность (капитал);
- 2) экономическая свобода;
- 3) ответственность;
- 4) правопорядок;
- 5) личная заинтересованность.

Следуя в полной мере данным принципам, государственные служащие должны показывать пример поведения, качественного выполнения своих должностных обязанностей, ответственного отношения к делу не только своим подчиненным, но и избирателям.

Функциональный подход к государственному управлению заключается в последовательной реализации этапов, называемых функциями: постановка цели, прогнозирование, планирование, организация и контроллинг.

Особенность государства состоит в том, что оно обладает монополией на законное насилие [12, 72]. Отсюда его главная цель заключается в обеспечении порядка в стране, неукоснительном соблюдении всеми гражданами ее законов. Это достигается путем разработки научно обоснованной экономической, социальной и экологической политики, вырабатываемой на основе положительного зарубежного опыта. Только в этом случае оно достигает поставленных целей при соответствии определенным моральным ценностям, сформированным в стране. В последние столетия в России пытались найти вариант лучшего устройства общества через радикальные перемены, целесообразность которых многими экономистами, историками, политиками подвергается сомнению.

Органы государственного управления занимаются прогнозированием на основе анализа явлений общества, функционирования социально-экономических систем, поведения людей в форме наблюдений, опросов, анализа документов, других способов сбора информации. В результате обработка собранных данных завершается их классификацией, выявлением закономерностей, которые затем переносятся на будущее через соответствующие показатели.

Далее планирование, используя прогнозные данные, выявляет все многообразие связей и отношений, имеющихся внутри объекта управления и в его взаимоотношениях со внешней средой, и устанавливает реально достижимые плановые задания в рамках разрабатываемых при помощи информационных технологий государственных целевых программ. Так реализуется ситуационный подход в полной мере в организации государственного управления, проявляющийся в приложении научных выводов (теории) к конкретным условиям (практике). При выборе ситуации, как было сказано, определяются цель и пути ее достижения, прорабатываются альтернативные варианты с выбором оптимального, по которому принимаются конкретные управленческие решения. Здесь особое внимание уделяется управленческим инновациям, зависящим от человеческого фактора и значительно повышающим эффективность государственной службы, а также снижающим коррупционную составляющую, тормозящую не только ее развитие, но и всей страны в целом.

При этом нужно помнить следующее. Согласно управлеченческому закону Паркинсона, всякая управлеченческая структура в своем развитии со временем сосредоточивается на самой себе, увеличиваясь в размерах вне зависимости от состояния объекта управления. Поэтому необходим постоянный контроль над управлеченческим аппаратом в части преодоления тенденции увеличения его численности, в противном случае оказывается, что формируется государство в государстве, которое живет только по понятым ему законам, а население вынуждено выживать и решать свои проблемы самостоятельно, не прибегая к помощи чиновников («слуг» народа).

На самом деле такие важные контрольные функции государства позволяют регулировать деятельность общества на основе существующего законодательства, прежде всего при помощи административных и экономических методов. В меньшей степени используются социально-психологические методы.

Рассмотренная система государственного управления с использованием функционального, системного, ситуационного подходов позволяет оценить эффективность (результативность) проводимых видов политики как отношение достигнутых положительных ее результатов и понесенных затрат.

Самый распространенный показатель экономической эффективности, соотносящий результаты деятельности с затратами, для системы государственного управления может быть представлен рентабельностью (прибыль, полученная от ведения субъектом государственной деятельности и деленная на затраты по содержанию госаппарата). Например, эффективность использования бюджетных ресурсов в субъекте Российской Федерации, разносторонняя комплексная балльная оценка последствий введения страной экономических санкций (как для населения, фирм, так и для государства).

Социальная эффективность показывает удовлетворенность населения качеством предоставляемых государственных услуг и деятельностью органов государственной власти, которая оценивается также соотношением выраженных в баллах воспринятых услуг к ожидаемым, полученным при помощи методов экспертных оценок через коммуникации с населением в сети Интернет. Ее показателями могут быть: зависимость показателей эффективности профессиональной служебной деятельности от должностных обязанностей конкретного гражданского служащего; сопоставление уровня благосостояния жизни людей в расчете на душу населения по окончании срока избрания чиновника и в момент его вступления в должность.

Экологическая эффективность системы государственного управления определяется сравнением полученных результатов от разработанных природоохранных мероприятий в денежной форме к фи-

нансированию государством данных мероприятий. В загрязняющих окружающую среду компаниях уже внедряется система экологического менеджмента по ISO 14000 (СЭМ), увязанная с системой менеджмента качества по ISO 9000 (СМК). СЭМ содержит ряд измеряемых количественных экологических показателей, которые на макроуровне необходимо увязать со спецификой соответствующих государственных органов, их контролирующих. Системная проблема здесь заключается в нерешенности вопроса о содержании экологических функций государства, поскольку государственное управление в области охраны окружающей среды является способом их реализации. Поэтому содержание последней предопределяет пределы государственного воздействия на экологические отношения (экологическую сферу) [10, 5679].

От эффективной системы государственного управления напрямую зависит эффективность социально-экономического развития страны, регионов, муниципальных образований и хозяйствующих субъектов. Отсюда – потребность в кардинальном улучшении деятельности органов исполнительной власти, строгом соблюдении государственными служащими принципов законности, предоставления ими качественных услуг населению, обеспечения прав граждан на полную и объективную информацию.

Описанная взаимосвязь политики и экономики, сложившаяся в рыночной экономике и затрагивающая три наиболее изученных традиционных экономических уровня (макро-, мезо-, микро-), в условиях глобализации претерпевает изменения в направлении усиления наднационального регулирования глобальной экономики. На рис. 1 предложенная структура общей политэкономии включает три уровня: наднациональный, национальный и индивидуальный.

Если наднациональный уровень формирует глобальные стандарты поведения всех стран мира в политической, экономической, социальной, экологической и других сферах посредством принимаемых международными экономическими и финансовыми организациями управлеченческих решений (наднациональное регулирование), то национальный раскрывает законы построения национального общества на основе важнейших экономических категорий (товар, деньги, собственность, стоимость, цена и т.д.). В свою очередь, индивидуальный уровень определяет роль человека в экономике, придавая ей ярко выраженную социальную направленность.

Наметившийся переход к глобальному рынку (глобализация) в конце XX в. привел к употреблению нового, более емкого термина «человеческие ресурсы», смыслом трудовой деятельности которых является постоянное совершенствование и развитие знаний, умений, навыков. Отсюда – спрос в мировом масштабе на квалифицированных

работников (креативных личностей), обладающих врожденными творческими способностями, которые могут раскрываться в благоприятных условиях глобального общества и служат источником прибыли, а значит, и инновационной деятельности.

Место творчества в системе трудовой деятельности обосновал Б.М. Генкин [1, 112–117]. Он выделил три компоненты труда:

- регламентированная (α -труд), выполняемая по заданной технологии, инструкции, схеме и зависящая от затрат рабочего времени и энергии человека;
- творческая (β -труд), направленная на создание новых методов производства и определяемая творческими способностями и активностью их реализации;
- духовная (γ -труд), действующая на нравственные основы человеческого общества и зависящая от совести работника.

В инновационной социально ориентированной экономике важны две последние компоненты труда: если творчество лежит в основе любой инновационной идеи, воплощенной в инновационном проекте благодаря человеческому капиталу, то духовный труд повышает ее эффективность. Информационная эпоха уже сейчас смещает акцент в направлении управления знаниями, формирования инновационного потенциала компаний, а не инновационного капитала, поскольку экономический подход переводит показатели инновационной деятельности в чисто экономическую плоскость, затеняя определяющую творческую [6, 36].

На современном этапе именно человеческий фактор определяет научно-техническое и экономическое развитие общества благодаря знаниям, творчеству индивидов, групп людей, создающих инновации, и влияет на глобальную и национальную экономику (наднациональный и национальный уровень). Достигнуть соответствующих высот в экономике, политике не представляется возможным без бережного, уважительного отношения к природе, обеспечившей человечеству благоприятную среду обитания. Этот факт подтверждают уже имеющие место ограничения экологического характера, сырьевых ресурсов, серьезная дифференциация населения по экономическим (уровню доходов), культурным (религиозным), профессиональным (квалификационным) и прочим признакам.

Указанные ограничения свидетельствуют о существовании глобальных проблем современности, угрожающих самому существованию человеческой цивилизации на планете Земля.

Специалистами предлагаются различные классификации новых, все появляющихся в связи с развитием общества глобальных проблем. Наиболее удачным представляется выделение их типов по сферам проявления (рис. 2).



Рис. 2. Глобальные проблемы современности

К первой сфере относятся политические и социально-экономические проблемы, связанные со взаимоотношениями между государствами, представляющими разные уровни и системы развития в современном мире [3, 299–300].

Вторая сфера включает социальные проблемы (экономико-демографического характера, проблемы человека и его будущего в постиндустриальном, информационном мире) [8, 220–223].

Третья сфера охватывает проблемы, связанные с природно-экономическим развитием (использованием ограниченных природных ресурсов, возникающих из взаимоотношений природы и общества) [2, 237–246].

Применительно к последней сфере в качестве примера рассмотрим практику решения экологической проблемы, вызванной наличием факторов глобального характера:

- истощение возобновляемых ресурсов на фоне невозможности их быстрого восстановления, аналогично и невозобновляемых;
- нарушение экобаланса в природе;
- увеличение зон экологического бедствия;
- серьезные климатические изменения.

Способами решения данной проблемы на наднациональном уровне являются:

- 1) снижение численности населения планеты, например, посредством пропаганды западного образа жизни, ориентированного на реализацию карьерных амбиций;

- 2) максимально эффективное использование всех видов ресурсов во всех сферах человеческой деятельности на основе природоохранной идеологии;
- 3) комплекс административных и экономических мер с целью увеличения заинтересованности бизнеса в применении экологически чистых технологий и др.

В то же время развитие современной глобальной экономики сопряжено с серьезным углублением социальных и экономических противоречий между развитыми странами во главе с США и развивающимися с небольшим количеством олигархов и остальной частью населения страны, которых разделяет непреодолимая пропасть в не поддающиеся представлению суммы спекулятивного капитала. Решить вышеназванные проблемы не под силу международному олигархическому капиталу в одиночку, поскольку различия в национальных культурах, уровне образования, правовых институтах сформировали в отдельных странах мира разные политические системы, исходя из специфики их исторического развития, не учитывать которые нельзя. Широко используемые развитыми странами социально-политические информационные технологии не в состоянии обеспечить равновесие в глобальной экономике [7, 37].

Поэтому существование и развитие мирового сообщества обусловливают необходимость создания механизма согласования его субъектами совместных действий по сохранению мира, решению глобальных проблем, координации и взаимной информации. Система межгосударственного регулирования охватывает отдельные блоки (национальные государства): промышленно развитые страны, развивающиеся страны, страны с переходной экономикой – и регулирует взаимоотношения между ними через созданные международные экономические организации, которые представляют собой межгосударственный механизм координации экономической политики, созданный после Второй мировой войны. Различаются международные правительственные (межгосударственные) экономические организации и международные неправительственные экономические организации. Именно первые осуществляют регулирование мировой экономики, поскольку создаются на основе межгосударственных соглашений и являются субъектами международного права.

По сфере деятельности выделяют четыре группы международных экономических организаций:

1. Международные экономические организации (ООН, МАГАТЭ, ОЭСР, Комитет содействия развитию, Международное энергетическое агентство (МЭА), Агентство по ядерной энергии (АЯЭ), Центр исследований и нововведений в области образования (ЦИНО) и пр.) регулируют вопросы содействия развитию, а также осуществляют многостороннее

роннее сотрудничество в экономической, социальной и экологической областях;

2. Международные финансовые организации образованы МВФ, Группой организаций Всемирного банка, Банком международных расчетов (БМР);

3. Международные торговые организации включают ВТО, ЮНКТАД, ВТАО, МТП;

4. Прочие международные экономические организации, в том числе:

- региональные экономические комиссии ООН, например, Азиатский банк развития, группа Африканского банка развития, Межамериканский банк развития и т.д.;
- международные и региональные объединения предпринимателей: Трехсторонняя комиссия, Круглый стол КО, Тихоокеанский экономический совет и др.;
- неправительственные международные экономические организации, образованные по отраслевому или профессиональному принципам, например, Институт международных финансов, и пр.

В этих условиях целостную экономическую политику для мирового сообщества могли бы разработать специализированные организации ООН и при делегировании соответствующих полномочий выполнять роль «всемирных министерств». В частности, роль всемирного правительства мог бы выполнять Совет Безопасности ООН, роль всемирного парламента – Генеральная Ассамблея ООН (главный орган ООН). Мировыми отраслевыми министерствами могли бы стать:

- всемирным министерством финансов – МВФ;
- всемирным министерством торговли – ВТО;
- всемирным министерством промышленного развития – ЮНКТАД и ПРООН;
- всемирным министерством труда – МОТ;
- всемирным министерством здравоохранения – ВОЗ;
- всемирным министерством экономического и социального развития – ЭКОСОС и т.д.

Эти международные организации ООН в ходе своей полувековой деятельности накопили огромный опыт, имеют талантливых сотрудников, привлекают к своей работе выдающихся ученых и специалистов из всех стран мира. Они готовят и издают доклады высокого профессионального уровня как по отдельным крупным проблемам, так и в плане странового и межстранового анализа, который малодоступен даже очень крупным странам мира [11, 51–55].

В итоге в рамках наднационального регулирования глобального общества, исходя из сотрудничества в общепланетарном масштабе, со-

вместных действий всех стран и народов, требуются конкретные решения, направленные, прежде всего, на решение глобальных проблем современности, которые уже сейчас могут уничтожить Землю с ее обитателями. Здесь очевидно повышение глобальной регулирующей роли названных международных экономических и финансовых организаций (ООН, ВТО, МВФ, Всемирного банка, ОЭСР и др.), разработка под их эгидой общепринятых универсальных норм, стандартов и правил для мирохозяйственного общения.

Озвученные ранее виды экономической, социальной, экологической эффективности государственной системы управления Российской Федерации на национальном уровне могут лежать в основу разработки аналогичных критерииев на наднациональном уровне. Очевидно, проводимая оценка эффективности российской системы государственного управления в достаточной мере уже количественно проработана. В добавление так необходимый качественный аспект, заключающийся в повышении качества государственной деятельности, содержится в специфике человеческого фактора: на государственной должности должны находиться профессионалы, обладающие соответствующими деловыми и личностными качествами с учетом следующих требований:

- 1) ограничение возрастного ценза госслужащего, занимающего высшие государственные должности в стране, 60 годами;
- 2) присутствие в команде государственных управленицев людей с внушительным практическим опытом ведения бизнеса за плечами;
- 3) серьезный отбор кандидатов на государственную службу по результатам тестирования на знание истории России, экономики, юриспруденции, политологии, других необходимых наук (разработка экзаменов по типу ЕГЭ и их периодическое проведение по примеру аттестации работников компаний);
- 4) тесное личное и виртуальное коммуникационное взаимодействие с населением, в том числе с использованием сети Интернет, с обратной связью (в частности, с отзывами обратившихся за государственными услугами и т.д.) [5, 63].

Перечисленные меры можно реализовать не только в условиях России вместе с формированием на национальном уровне идеологии патриотизма (любви к своей родине и людям, ее населяющим), обращением госслужащих к этике служения народу, тщательным изучением и в дальнейшем уничтожением института коррупции на базе четкой разработки законодательства и ужесточения Административного кодекса, решением политических, экономических, социальных, экологических и других глобальных проблем.

Таким образом, очень непростые задачи стоят перед общей политической экономией, представляющей собой определенным образом

выстроенный фундамент общественного знания на основе экономики и менеджмента с использованием информации смежных дисциплин (культурологии, истории, философии, политологии, социологии, психологии и др.). Она призвана сгладить, прежде всего, гражданские противоречия отдельной национальной экономики, решить гуманитарные и политические проблемы, создаваемые человеческим фактором. В каждой стране мира необходимо сформировать механизм управления национальной экономикой, встроенной в определенный региональный блок, отталкиваясь от сформулированных политэкономией общих (некоммерческих) подходов, принципов, функций, методов организации глобального общественного института. Это окажется возможным при учете специфики ее национального менталитета, нацеленного не только на благо жителей конкретной страны, но и увязанного с интересами всего мирового сообщества в целом.

Для достижения поставленных целей на национальном уровне необходимо выполнить следующие рекомендации для существования глобальной экономики на наднациональном уровне.

1. Всем странам мира следует осознать глобальный характер взаимоотношений между ними в сложившихся условиях, когда лидеры страны-лидеры свои политические амбиции вынуждены согласовывать не только со своими партнерами, но и со своими противниками, спаянными через бизнес существующими международными экономическими отношениями. Тем самым развитие человеческого общества достигло такого уровня, что спровоцированные кризисы, потрясения экономические и военные в отдельно взятых странах неминуемо ударают по всем, вызвав в дополнение и экологические катаклизмы.

2. Ожидаемая смена развитыми странами во главе с США приоритетов формирования глобальной политики с геополитических (с позиции силы) на геоэкономические (на принципах экономической, политической, социальной, экологической и других видов эффективности во взаимосвязи) позволит обеспечить баланс интересов всех субъектов глобального хозяйства. Данную аксиому подтверждает функционирование транснационального бизнеса, создавшего мощные сетевые, виртуальные структуры на основе рационального использования имеющихся межстранных ресурсов. Именно он несет колоссальные убытки в ситуации принятых западными странами экономических санкций против России в связи с украинскими событиями.

В добавление транснациональный бизнес уже обладает современными инновационными информационными технологиями с использованием робототехники, что стремительно уже в ближайшее время приведет к достаточно высокому уровню безработицы среди населения. Данные антагонизмы сможет решить новая индустриализация, которая поможет создать новые рабочие места внутри страны (также на основе

расчета всех видов эффективности), в итоге снизить международные людские миграционные потоки и экономическую зависимость определенной страны, например, через продукцию, от другой.

3. Основой будущей глобальной политики должно стать формирование нового глобального мировоззрения, в корне противоположного потребительству. Оно затронет усиление когнитивных (познавательных) способностей человека во благо общества, подчеркивающих индивидуальный характер отдельной личности (гуманизация экономических и политических процессов во всех их проявлениях, приводящая к улучшению качества жизни всего человечества).

4. Экологизация и социализация экономических и политических процессов, ориентированных на создание системы международной безопасности глобального общества на базе успешной реализации инновационного процесса. В свою очередь, он зависит от эффективной системы высшего образования, нацеленной не на максимизацию доходов руководства вузов, а на получение студентами качественных, вос требованных экономикой знаний, направленных ими не только на служение своей Родине, но и на продление жизни человечества на Земле.

Указанные рекомендации развития общей политической экономии на наднациональном и национальном уровнях невозможны без совершенствования самого человека, его образа жизни в направлении разумных потребностей и ограничений, через формирование новых базовых ценностей, таких как красота природы, здоровье, личная безопасность, семья и др. Тем самым базисом глобального общества является индивидуальный уровень, изучающий и раскрывающий способности человека и управляющий ими.

Литература

1. Генкин Б.М. Управление человеческими ресурсами: Учебник / Б.М. Генкин, И.А. Никитина. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2013. – 464 с.
2. Глобализация мирового хозяйства: Учебное пособие / Под ред. проф. М.Н. Осьмовой, доц. А.В. Бойченко. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 376 с.
3. Даниленко Л.Н. Мировая экономика: Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2010. – 320 с.
4. Данков А.Н. Ретроспектива новой политической экономии: эволюция взглядов во второй половине XX века / Препринт # WP/2003/161. – М.: ЦЭМИ РАН, 2003. – 78 с.
5. Иванова Н.Г. К вопросу об эффективности системы государственного управления Российской Федерации // Таможенные чтения-2014. Актуальные проблемы государственного управления: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / Под общ. ред. А.Н. Мячина. – СПб.: Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал РТА, 2014. – С. 56–63.

6. Иванова Н.Г От инноваций компаний к инновационному потенциалу мирового сообщества // Innovation &. – 2012. – № 01 (01). – С. 35–37.
7. Иванова Н.Г. Политическая экономия как отражение острых социальных и экономических противоречий общества // Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее: сборник тезисов Международной научной конференции 15 мая 2014 года. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. – С. 35–39.
8. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник / Под ред. проф. А.С. Булатова, проф. Н.Н. Ливенцева. – Изд. с обновлениями. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. – 654 с.
9. Пикулькин А.В. Система государственного управления: Учебник для вузов. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 399 с.
10. Русин С.Н. Государственное управление в области охраны окружающей среды // XII Всерос. совещание по проблемам управления. 16–19 июня 2014 г. – М.: ВСПУ, 2014. – С. 5679.
11. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика: Учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2012. – 884 с.
12. Шамхалов Ф.И. Государство и экономика: основы взаимодействия: Учебник для вузов. – М.: ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2000. – 382 с.

Кретов С.И.

Экономическая теория на рубеже шестого технологического уклада

Историческая ретроспектива. В античные времена существовала лишь одна наука – философия, которая подразделялась на натурфилософию и моральную философию. Она дополнялась целым рядом искусств. Искусство ведения домашнего хозяйства и искусство накопления богатства переросли в экономику. Впоследствии от философии отпочковалось множество искусств, которые специализировались и формировали свой специальный понятийный язык и методологию исследования. После появления теории систем [1] и кибернетики в XX в., науки объединяются в три кластера: науки об искусственном (математика, физика, химия), науки о живом и науки о социально-экономических явлениях, порождаемых сознанием.

Развитие кибернетической эпистемологии (теории сложности) приводит к методологическому объединению наук на новом витке эволюции сознания. Главным «клеем», скрепляющим научные тектонические плиты, является известная в квантовой физике теорема Дж. Белла, номинированная на Нобелевскую премию. Она утверждает, что не существует изолированных систем. Каждая отдельная частица находится в мгновенной связи со всеми остальными частицами. Мгновенная связь подразумевает взаимодействие со скоростью, бесконечно превышающей скорость света. Все компоненты сверхсистемы, даже разделенные бесконечно большими расстояниями, функционируют как единый и неделимый организм. Теорема математически доказана. Ее выводы касаются как самой природы, так и всех наук, которые с разных сторон пытаются познать эту единую и неделимую природу.

Теория сложности как методологический интегратор познавательной парадигмы исследует явления окружающего мира с позиций не только всеобщей взаимозависимости, но и внутренней присущности, имманентности данного свойства любой сложной системе.

Науки об искусственном были созданы разумом человека для упрощения сложных природных явлений. Например, в Природе практически не существует прямых линий, процессы носят рекурсивный характер, но классические науки, кроме кибернетики, исходят из этой искусственной аксиомы.

Математики линейность на графике в прямоугольных декартовых координатах изображают прямой линией. Математическая линейность противопоставляется всей прочей нелинейности.

В кибернетическом смысле [3] линейный означает такое отношение между рядом причин или аргументов, при котором эта последовательность никогда не возвращается в исходную точку. Кибернетическая нелинейность – рекурсивность. Она предполагает включение каждого нового результата взаимодействия сил природы в качестве аргумента при следующем шаге своего развития [4]. Это то, что Дж.М. Кейнс называл фундаментальной неопределенностью.

Труднее всего с социально-экономическими науками. Предметом их изучения является совокупность бумажных законов [3], создаваемых той или иной руководящей подсистемой общества (РП) для властования над управляемой подсистемой (УП). Эти бумажные законы (БЗ) каждой РП самозабвенно выдаются за объективные законы Природы, хотя они такими не являются. Получается, что сначала РП сознательно выдумывает различные нормы, правила, законы и т.п. в своих корыстных целях, а потом ученые начинают изучать фактические последствия своих субъективных творений, стремясь выдать их познание за объективные социальные или экономические процессы.

Что изучает современная экономическая теория? В наиболее общем виде – законы рыночной экономики в форматах капиталистических или социалистических идеологических парадигм. Но законы в США радикально отличаются от законов Евросоюза и какой-нибудь Греции. Каждая из стран признает свои законы верховенствующими. Но все они противоречат друг другу, так как это лишь бумажные законы – продукт человеческого сознания, – созданные данной локальной руководящей подсистемой общества корыстно в своих меркантильных интересах.

Политическая экономия как наука сохранила в своем арсенале проверенные практикой и временем фундаментальные методы познания наблюдаемых явлений в природе и обществе. Предметом ее исследования являются не сиюминутные БЗ расчета капитализации компаний на бирже, не жонглирование бессмысленными с точки зрения науки показателями ВВП и др., а система экономических отношений людей в процессе взаимодействия с Природой и между собой. Да, эти отношения РП разных стран и в разные времена пытались подстроить под себя через череду короткоживущих БЗ. Но исследовать необходимо саму систему отношений в их многообразии и единстве, а не последствия пестрого субъективного набора БЗ, навязываемого сверху УП. В этом смысле экономисты и большинство современных экономических умозаключений мейнстрима напоминают правила игры в «Монополию» для взрослых, нежели науку, понимаемую в ее родовом зна-

чении древнегреческого издания. Именно это антагонистическое и неразрешимое противоречие между инструментами, которые абсолютизируются в рамках современного мейнстрима, но которые практически бесполезны и даже бессмысленны при пестроте национальных систем бумажного законодательства, мотивирует США и НАТО силой оружия навязывать свои ценности (читай Б3) другим суверенным странам, выдавая это за торжество демократии. Но с точки зрения сущности процессов такая силовая попытка подгона объективных законов социально-экономического развития стран мира под малоэффективные и абсурдные рецепты экономикс с научной точки зрения абсурдна, а с общечеловеческой – преступна.

Современную эпоху развития экономической науки легко сравнить с периодом человеческой цивилизации, вплоть до XVI в., когда она попала под господствующую католическую религию и который принято называть мрачным Средневековьем. Наука «политическая экономия» сейчас также попала под прессинг ущербных сакральных либеральных верований в вечность и бессмертность рыночной парадигмы. Это есть современный протестантский аналог католического хомута на классической науке в Средние века. Вторая Реформация, которая неизбежна и которую невозможно остановить никакими Б3, объективно выдвигает на сцену политическую экономию как науку о динамической системе отношений людей с природой и между собой по мере объективной эволюции сознания [9, 130].

Когда мы говорим о теоретической модели экономики совершенной конкуренции К. Маркса, то понятен предмет науки. Но если мы переходим к политэкономии социализма или тем более к экономикс, то они чрезвычайно далеки от науки. Политэкономия социализма есть лишь идеологизированная копия науки о капитале. Они как негатив и позитив одной и той же капиталистарной общественно-экономической формации [2].

Экономикс – это сакральные правила выживания рыночной парадигмы вопреки объективным процессам эволюции сознания людей, обернутые в научообразную терминологию и пропитанные абстрактными математическим моделями, сквозь которые трудно разглядеть сущность происходящих процессов развития производительных сил и производственных отношений как функциональных производных от эволюции человеческого сознания.

Исторически первым шагом к новому объединению всех отраслей знаний в понимании природы как целостной и неделимой сложной системы стало зарождение новой науки, которая стала заниматься проблемами контроля, рекурсивности и информации в системах. А.А. Богданов, Л. фон Берталанфи, Н. Винер, фон Нейман, Розенблют, Бигелоу, Бейтсон и др. совместно создали кибернетику.

Формированию кибернетики, а в последствии и кибернетической эпистемологии в их современном понимании предшествовали: трансформизм Ламарка (1809), изобретение Д. Уаттом регулятора для парового двигателя, понимание естественного отбора А.Р. Уоллесом (1856), математический анализ парового двигателя с регулятором, произведенный К. Максвеллом (1868), понятие «внутренняя среда» К. Бернара, введение в научный оборот категории «мудрость тела» У. Каннона (1932), анализ социального процесса, осуществленный Гегелем, Энгельсом и Марксом, создание двухфакторной рыночной модели «занятость—прибыль» Дж.М. Кейнсом (1937) и некоторые другие достижения ученых, представлявших мир, как мы сейчас можем констатировать, через призму теоремы Дж. Белла или в рамках зарождавшейся парадигмы теории сложности.

Классическая наука и теория сложности. Выделим лишь один базовый постулат классической науки – Декартов дуализм, обособляющий «материю» и «разум». Он был нужен, чтобы подогнать сложные социально-экономические отношения под математическую логику наук об искусственном. Сложные метрические и топологические свойства явлений живой природы и общества оказываются намного обширнее упрощенного инструментария наук об искусственном. Большинство био-, социо- и экономических явлений не умещаются в столь узкие и весьма неубедительные границы классических представлений о природе и обществе. Сейчас уже очевидно, что классические заблуждения имеют катастрофические последствия в нашей жизни.

Сакральная вера адептов мейнстрима приводит к объективному результату: безудержной гонке за богатством, номинированном в выдуманных фантиках (долларах, евро), которые уже давно не выполняют своих существенных функций, возведению экономического роста во вселенскую проблему выживания человечества, непреодолимым войнам, все более извращенным формам тирании и как итог – к разрушению ноосферы и созданию реальной угрозы параноидального рыночного самоуничтожения человеческой, а возможно, и всей биологической жизни на Земле. Вспомним, что социально-экономические законы осуществляются через свое неосуществление!

В интеллектуальном отношении эти предпосылки устарели потому, что кибернетика, теория сложных систем, холистическая медицина, глубокая экология и гештальт-психология, несомненно, лучше объясняют мир и поведение людей, нежели наука современного мейнстрима.

Из этой парадигмы следует, что когда идея «логических типов» переносится из абстрактной области категорий, которыми оперируют математико-логические философы, в мир реальных людей, она принимает совсем другой вид. Иерархия классов трансформируется в иерар-

хии порядков рекурсии. И в этом смысле политическая экономия [8, 511] оказывается бесконечно ближе к современной парадигме теории сложности, по сути, является ее органической частью, нежели все прочие экономические теории.

Понятийный аппарат теории сложности. Кибернетическая эпистемология — это, в наиболее общем, философском понимании, естественный ответ человеческого самосознания на исторический тупик науки и человеческого бытия, куда завели их классические постулаты науки, включая и псевдонаучную истерию о вечности и неизменности капиталистической рыночной экономики. Теория сложности как новая наука формирует новый инструментарий познания в формате специфических категорий, также совершенствует и унифицирует методологию исследования природы и общества как единого целого. Предметом изучения теории сложности являются сложные системы, в том числе и все социально-экономические системы.

Сложная система. Компонентой подсознательного образца (паттерна организации) простой системы является синергия (холизм). Сущностными характеристиками сложной системы являются: синергия (холизм); аутопоэз; рекурсивность.

Разграничение простых и сложных систем проще всего проиллюстрировать следующим фактом. Индивидуум как субъект отношений является простой системой, у которой всегда есть даты рождения и смерти. Каждый индивидуум состоит из множества взаимосвязанных и довольно мудреных подсистем, но он не способен к самосозиданию на промежутке времени более 100 лет. Синергетическим свойством человеческого сообщества в целом является его «бессмертие», т.е. способность к аутопоэзу. Именно совокупность биологических видов, эволюционно развивающихся в условиях преодоления роста энтропии, и составляет сложную систему, которая вступает в отношения с природой и обществом, изучаемыми, в том числе, и политической экономией.

Категории теории сложности. Паттерн организации системы (международный термин), или подсознательный образец системы (российский аналог), — это минимальная конфигурация имманентных процессов-компонент, синергетически определяющих сущностные характеристики сложной системы. Это сущностный уровень анализа, его «родовая форма» в терминологии, применявшейся Аристотелем. Например, компонентами подсознательного образца (КПО) товара являются две компоненты: «потребительная стоимость» и «стоимость». У нетовара лишь одна, первая компонента. КПО рынка совершенной конкуренции является свободный доступ наиболее эффективных производителей ко всем факторам производства. Однако на сегодняшний день у всех ученых экономистов КПО того, что продолжает называться рынком, совершенно различные. Более того, апологетические

либеральные учения не приемлют исследования современной системы экономических отношений, по инерции именуемых рыночными, но уже давно таковыми не являющихся. Их точнее можно назвать капиталистическими. Поэтому и выписываемые ими в кризис рецепты-экономики отличаются в весьма значительных пределах.

КПО системы введены в теорию сложности для раскрытия сущности исследуемых явлений. При этом надо учитывать, что самая глубинная сущность любого факта отражается в следующем практическом примере. Представим себе, что звуковые колебания от произношения слова «товар» поступают в уши человека. Там они, без участия сознания, преобразуются в некие электрохимические сигналы, мгновенно поступающие в мозг но слуховому нерву. Подсознание в ответ на эти сигналы достает из своей библиотеки КПО для расшифровки полученной комбинации электрохимических сигналов, а это «потребительная стоимость» и «меновая стоимость». Подсознание, предъявляя эти КПО в неком внутреннем, не осознаваемом человеком, диалоге, сообщает его сознанию, что означали те звуковые колебания, которые поступили в ухо. Это если поступили знакомые звуковые колебания от слова «товар». Если же пришли сигналы, трансформировавшиеся от незнакомых звуков, например, иностранного языка – «commodity», то подсознание молчит до тех пор, пока ему не будет по другому каналу или другим способом сообщено, что этим новым электрохимическим сигналам соответствуют те же КПО – «потребительная стоимость» и «меновая стоимость». Подсознательный образец не зависит от языка, на котором человек получает информацию. КПО – это те «первокирпичики», которые в наиболее чистом виде характеризуют сущность данного явления или факта и которые определяют взаимоотношения сознания с природой посредством органов чувств. КПО – это феномен, проявляющийся внутри мозга в процессе мыслительной деятельности независимо от человека. В этом смысле подсознательный образец более точное и органическое понятие, чем паттерн организации системы.

Таким образом, именно подсознание является неустранимым и доминирующим посредником, который обеспечивает взаимопонимание между людьми на основе своего внутреннего диалога с сознанием. Ученые в своих теориях оперируют не реальными фактами, а только, и исключительно, КПО. В кибернетике этот факт formalized весьма лаконично: «Карта образов не есть территория фактов». Понимание этого лежит за пределами собственно экономической теории, но полностью соотносится с гениальными теоремами Гёделя о неполноте [6].

В рассмотренном выше примере реальный товар может отсутствовать. Те же самые компоненты подсознательного образца подсознание достанет, если человек увидит один из бесчисленных видов това-

ров, прочтет это слово в газете, почувствует его знакомый запах или даже услышит характерный звук падающего предмета в магазине. КПО предъявляются подсознанием на любые знакомые сигналы, поступающие от слуха, зрения, обоняния, осязания, вкуса и даже ощущений, именуемых шестым чувством человека. Именно подсознание «рулит» сознанием и миропониманием любого человека и ученого, доводя до его сведения посредством соответствующих компонент подсознательного образца то, что они услышали, увидели, ощутили и т.д. Этот процесс характерен не только для обыденной жизни человека, но и, самое главное, для процессов познания экономических явлений учеными. Абсолютное превосходство политической экономии над экономикой кроется в ее эпистемологической оплодотворенности Марксом.

Процесс познания природы и общества опосредуется по крайней мере двумя факторами. Первый – это процесс обучения, когда у ученого формируется его собственная «библиотека КПО», которыми он впоследствии будет исследовать явления окружающего мира. В этом смысле исключение политической экономии из образовательных стандартов является не просто ошибкой, но преступлением перед будущими поколениями, волонтистски лишенными доступа к фундаментальным знаниям, создаваемым лучшими умами человечества почти 400 лет. Второй – это период времени и неосознаваемые процессы, которые определяют текущее человеческое восприятие реального окружающего мира с помощью КПО, размещенных в «библиотеке» в процессе предыдущего обучения и опыта и хранящихся в подсознании, без осознанного участия самого ученого. Современная методика натаскивания студентов с помощью внедрения в подсознание механистических образцов микро-, мезо-, макроэкономических регуляторов без раскрытия сущности социально-экономических процессов больше напоминает дрессуру животных, нежели образование людей.

Хочется еще раз подчеркнуть, что КПО любого экономического понятия – это категории специфического языка подсознания, которое сообщает исследователю значения сигналов, воспринимаемых органами чувств. Эти процессы пока не познаны. Ясно лишь, что любой ученый оперирует в своих умозаключениях не реальными фактами, а КПО явления, о котором его подсознание представило сознанию узнаваемые компоненты, знаки, образы. Поэтому единственным и определяющим для понимания ученым сказанных слов, прочитанных текстов и изучаемых феноменов является не сам факт, а тот набор КПО, который был сформирован в ходе предыдущего опыта и образования. В естественных науках и науках о живом понимание этих процессов активно формируется с середины прошлого века. В гуманитарных науках, изучающих социально-экономические закономерности окружающего мира, эти фундаментальные принципы игнорируются и находят

дятся за пределами понимания процессов получения, обработки информации и выработки реалистичных выводов. Экономическая теория находится на самом раннем этапе освоения мегаметодологического инструментария кибернетической эпистемологии, т.е. она еще не знает, что она этого не знает.

Можно сказать, что, в самом общем виде, КПО экономики совершенной конкуренции раскрыт в первом томе «Капитала». Но КПО существующих ныне в разных странах моделей экономики нет. Вернее, их два: неолиберальный и неомарксистский. Оба страдают от доминирования индуктивности получаемых выводов и вырабатываемых прогнозов будущего. Они зациклены на эмпирическом уровне и не дают ответ на теоретические и мировоззренческие вопросы.

На более низком уровне научной абстракции наука рассматривает теоретическую модель системы отношений (российский термин) либо структуру (международный аналог). Теоретическая модель (ТМ) системы – это допустимая, физическая материализация подсознательного образца системы, ее сущности. В наиболее обобщающем виде ТМ рыночной экономики представлена во втором и третьем томах «Капитала». На примере «товара» понятно, что из абстрактных «потребительной стоимости» и «меновой стоимости» можно сделать очень большое количество типов и видов предметов, изоморфных подсознательному образцу «товара». ТМ «товара» находится в промежуточном положении между его КПО, т.е. сущностью, и «процессом функционирования» – реальным процессом производства, обмена и потребления различных благ во всем многообразии форм реализации. Поэтому подхода к формированию теоретической модели два: сверху дедуктивным методом от сущности и снизу индуктивным методом обобщения наблюдений. Научная интеграция «дедуктивного озарения» и индуктивных возможностей есть процесс научной рекурсии. Применение методологии кибернетической эпистемологии к исследованию новейшей экономики позволяет сделать вывод, что капитализм и социализм – это две допустимые материализации подсознательного образца единой капиталистарной общественно-экономической формации, соответствующей завершающемуся историческому этапу эволюции сознания.

Процесс функционирования системы – это практическая, конкретная деятельность, направленная на применение допустимой структуры системы, ее теоретической модели в реальных условиях жизнедеятельности (в самом широком смысле) и воспроизведение подсознательного образца системы. Процесс функционирования системы – это просто научная формулировка обычной жизни и уровень эмпирического познания окружающего мира учеными. Например любой конкретный товар можно употребить, сгноить, выбросить и т.п.

Диссипативная структура (международный термин) – это сложная неравновесная термодинамическая система (российский аналог), которая, поглощая энергию из окружающего пространства и избавляясь от отходов своей жизнедеятельности, может совершать качественный скачок к усложнению или исчезать. Такой скачок не может быть предсказан, исходя из классических законов статистики.

Инновационная система, экономика, человеческое сообщество и т.п. являются типичными диссипативными сложными системами. Накапливаемые количественные изменения время от времени приводят к качественной трансформации и усложнению допустимой структуры. Чаще это происходит по линии восходящего тренда. Однако не надо забывать и пример высокоразвитой греко-римской цивилизации, которая разрушилась, и человечество на века погрузилось в пучину Средневековья, утеряв большинство из уже известных знаний древности.

Точка бифуркации (международный термин), или критический порог устойчивости (российский аналог), – это порог устойчивости, где диссипативная структура может либо разрушиться, либо прорваться к одному из нескольких новых состояний порядка. Причем это не просто циклический кризис. Это такая тупиковая ситуация, из которой нет выхода на основе уже имеющихся у людей знаний и накопленной статистики. Римляне знали очень многое, но спасти свой мир от уничтожения не смогли. Они даже представить себе не могли, что, попирая их интеллектуальное и технологическое превосходство, может восторжествовать варварство. Точно такая же ситуация сейчас и у современного мира, РП которого пытается решить возникшие проблемы методами экономикс, которые работали несколько десятков лет. То, что мы достигли точки бифуркации, аналогичной моменту, предшествовавшему гибели и деструктуризации римской цивилизации, пока говорят лишь единицы ученых [7]. Однако, к сожалению, это факт, и очень скоро от нашего привычного мира может не остаться ничего, как это стало в Средневековье.

Методологическая специфика теории сложности. При исследовании реальных сложных систем теория сложности представляет их в форматах теоретической модели посредством заявленных категорий, как это сделал К. Маркс. То есть, чтобы приступить к научному анализу любой сложной системы с помощью методологии кибернетической эпистемологии, необходимо изучаемую систему описать в категориях теории сложности: «товар», «благо», «деньги Маркса», «деньги Гезелля», «стоимость», «объективно обусловленные оценки» и т.п.

Следует отметить, что по мере развития представлений об окружающем мире у исследователей расширяются не только знания о предмете, но и изменяются мировоззренческие подходы к изучению явлений окружающей природы. Для целей настоящего анализа возьмем

лишь три фактора, которые отличают классические взгляды от парадигмы кибернетической эпистемологии.

Неопределенность. Одним из своих достижений классическая наука считала способность предсказывать будущее состояние исследуемого явления на основе накопления сведений о траектории его предыдущего развития (индукция). Действительно, во многих случаях, особенно в технических системах, такое предсказание довольно часто осуществлялось с высокой надежностью. Однако накопились факты движения сложных систем по непредсказуемым траекториям через точки бифуркации. Фактор неопределенности был многократно отмечен при изучении неживой природы. Это и форма трещин на стекле после удара шарика, и структура снежинок, и процессы кристаллизации в насыщенных растворах и т.д. Практически все явления, в которых присутствуют живые существа, подпадают под известное изречение древнего философа: «Нельзя дважды войти в одну и ту же реку». Неопределенность как результат рекурсивности сложных систем, можно в схематичной форме записать следующим образом:

$$y_n = f(x, y_1, \dots, y_{(n-1)}) + \xi_1 + \xi_2,$$

где: y_n – это будущий, прогнозируемый результат взаимодействия параметров системы, познанных и не познанных наукой; $f(x, y_1, \dots, y_{(n-1)})$ – это нелинейная, рекурсивная формализованная система взаимодействия изученных и учитываемых параметров системы, которые получили научное объяснение, и учёные познали порядок зависимости будущего состояния системы от значения данных параметров; ξ_1 – это некие неизвестные в данный момент аргументы функции, которые влияют на будущее состояние системы, но в настоящий момент нет никаких свидетельств, что эти неизвестные факторы не могут быть познаны по мере развития научного инструментария; ξ_2 – это параметры системы, которые в рамках современной научной парадигмы признаются принципиально не познаваемыми человеком. Это в первую очередь связано с тем фактом, что человек является лишь малой частью природы, а часть не может иметь больше знания, чем целое.

Иными словами, человечество всегда будет находиться внутри замкнутого, непрозрачного шара природы, в силу чего знания, находящиеся на поверхности данного шара будут для человечества принципиально недостижими. Новые научные познания могут бесконечно расширять радиус этого шара, но его поверхность всегда будет оставаться «непрозрачной». Здесь следует особо отметить понятие фундаментальной неопределенности рыночных производственных отношений, составляющее важное место кейнсианской модели экономики, которое было изъято его последователями, так как оно не позволяет развивать экономическую теорию, обобщенно именуемую экономикс.

Необратимость. Точность инструментария ученых выросла настолько, что при исследованиях значимые величины принял фактор необратимости. Классические науки об искусственном продолжают рассматривать повторяемость опытов как доказательство некоторых закономерностей. В науках о живом и исследованиях социальных процессов уступкой этому принципу доказательства стал тезис о движении исторического процесса по спирали, т.е. не через точки, повторяющие пройденное, а через некоторые точки проекций. Это связано с тем, что принцип необратимости является всеобщим и очевидным в этой сфере научных изысканий. При этом гуманитарии в своих исследованиях применяют еще и формулу: «Социально-экономические законы осуществляются через свое неосуществление». Или законы рассматриваются лишь как законы-тенденции, а не функциональная зависимость будущих параметров системы от нынешних. Теория сложности стоит на позиции, что при каждом следующем эксперименте необходимо учитывать изменения, которые произошли в ходе предыдущего опыта. Практическим выводом является то, что предыдущий опыт данной экономики и успешная практика других экономик часто оказываются неэффективными на любом следующем шаге динамического развития системы.

Капитализм и социализм. Если во времена Советского Союза учёный嘗试着 бы доказывать, что между капитализмом и социализмом как между двумя моделями единой капиталистической общественно-экономической формации (ОЭФ) нет фундаментальной разницы, то его посадили бы либо в тюрьму, либо в психушку. Сейчас уже понятно, что споры между капитализмом и социализмом были чисто идеологическими и бессодержательными.

Производственные отношения капиталистических государств сформированы системой БЗ, закрепляющих за РП права собственности на средства производства. Наёмные рабочие существенно расширили свои права по сравнению с крепостными крестьянами, но остались при этом УП. Совершив социалистическую революцию по образу и подобию древних рабов-революционеров, победители-пролетарии так и остались наёмными рабочими, а вот РП, как птица Феникс, восстала из пепла и приняла форму коллективного государственного капиталиста. Видимость участия наёмных тружеников в управлении всячески подчеркивалась в БЗ главного советского капиталиста – Политбюро и его расширительного состава – ЦК КПСС. Руководящая партийная элита между собой и наёмными работниками поставила боевой авангард в виде миллионов рядовых членов КПСС. Именно партийная элита владела, пользовалась и распоряжалась всем создаваемым прибавочным продуктом, начиная со спецпайков, спецполиклиник и прочих спецблаг для узкого круга партноменклатуры и заканчивая рас-

тратой громадных сумм на избыточное вооружение, бессмысленные расходы на экспорт коммунизма в другие страны и т.п. Таким образом, если отбросить идеологическую шелуху и твердо стать на научные позиции, можно однозначно констатировать, что социализм и капитализм есть не что иное, как две допустимые теоретические модели производственных отношений единого капиталистического способа производства.

Для подтверждения этого научного вывода можно посмотреть на главное декларируемое отличие капитализма от социализма — стохастически-рыночные и планово-директивные принципы управления под углом зрения теории сложности.

На общефилософском уровне понятно, что вся деятельность отдельного человека, групп людей и государств в целом никогда не осуществлялась без планов РП по стабилизации своего главенствующего положения. Если сконцентрироваться на планировании в эпоху капиталистической ОЭФ, то можно сделать неожиданные выводы. Планирование производственно-хозяйственной деятельности на уровне микроэкономики, т.е. на предприятиях и в компаниях, всегда было лучше организовано, было точнее и результативнее в условиях рыночной модели капиталистической ОЭФ. Сравнение любого производственно-сбытового плана западной корпорации и директивных заданий советского предприятия «от достигнутого» будет в пользу рыночного планирования микроэкономики по всем статьям. То есть на уровне микроэкономики именно рыночная экономика была плановой, а советская микроэкономика плановой только называлась.

Не лучше обстоит дело с мезо- и макроуровнем. В СССР и на Западе применялись различные инструменты макроэкономического планирования и регулирования, но все без исключения показатели плана и факта в рыночной экономике были не хуже нашего уровня исполнения государственных планов социально-экономического развития. Это ярко подтверждается тем, что при капитализме были и станки, и продукты потребления, и инфраструктура, а при социализме разрастался дефицит всего. Сейчас РП США применяет для макроэкономического планирования не менее пяти моделей, конкурентные расчеты будущего по которым формируют оптимальный план развития американской рыночной экономики. Мы о таком мечтали во времена СССР, а сейчас лишь приступили к воссозданию межотраслевого баланса и системы стратегического планирования. Поэтому набивший оскомину спор о советской планомерности надо сдать в утиль. Планомерность в рыночной экономике была не хуже, а скорее всего лучше квазипланомерности советской экономики распределительного типа. Надо также подчеркнуть, что уровень директивно-командного управления внутри 6–10 крупнейших ТНК, контро-

лирующих практически всю мировую экономику, никогда не был достигнут Госпланом.

Приходится констатировать, что мы о планомерности много говорили, но не достигли сколь-нибудь значимых успехов в этом. Капиталистические страны на словах полностью отрицали планомерность как фактор своего развития, но добились более значимых фактических результатов на микроуровне и сопоставимых с СССР – на макроуровне.

Гуманистическая общественно-экономическая формация (далее – ГОЭФ). Объективные законы природы, продолжающие эволюционное развитие человеческого сознания и продвигающие людей к новой формации, остановить не представляется возможным. Однако, если будущая РП в лице интеллектуального авангарда [5] не осознает своей великой роли, если он останется добровольным затворником УП по отношению к капиталистарной олигархии и решительно не вмешается в ход развития цивилизации, нас ждет катастрофа, падение в темное средневековье кибернетического века. Сколько времени понадобится для возврата на уровень точки падения, неизвестно. После чудовищного прошлого средневекового провала на это потребовалось более шести веков. В масштабах Вселенной и природы – это сущий пустяк, но для людей это необозримый горизонт. Поэтому оставим эту линию жизни человечества без рассмотрения. Лучше все-таки представить, что разум возобладает, преодолеет апологетические заклинания современных защитников капитализма и сделает крутой поворот к вершинам новой общественно-экономической формации.

Здесь, ссылаясь на теорию сложности, необходимо сделать несколько замечаний.

Первое. В силу всеобщего, объективного и непреодолимого принципа неопределенности нарисовать яркую и детальную картину будущей ОЭФ на современном этапе научного познания не удастся никому. Сейчас можно лишь в общем, рамочно проиллюстрировать рождающуюся интерпретацию будущей ОЭФ.

Второе. Учитывая всеобщий принцип необратимости, необходимо учитывать, что так же как феодализм не имеет ничего похожего на рабовладение, а капитализм – на феодализм, то также будущая ОЭФ не будет иметь ничего общего с существующим сейчас капиталистарным социально-экономическим устройством.

Третье. Облик новой ОЭФ будет интегральным результатом объективного процесса эволюции общественного и личного сознания в форме генерации инноваций шестого технологического уклада, новых, демократических БЗ, реализующих принцип «выиграла руководящая подсистема – выиграла управляемая подсистема» (эффект-

тивность по Парето), и новых мотивов практических действий людей в процессе функционирования модели экономики витального потребления.

После этих замечаний, в качестве научной гипотезы, рассмотрим два аспекта будущей формации. Сначала необходимо ответить на вопрос «что?». В самом общем виде ГОЭФ будет представлять собой пространственно-временную живую диссипативную сложную систему, базирующуюся на нескольких фундаментальных принципах.

Духовное выше материального.

Семья значимее индивидуума.

Будущее важнее настоящего и прошлого.

Справедливость выше бумажных законов.

Общественное важнее частного.

Любая вера значимее безверия.

Обязанности приоритетнее прав.

Этот синергетический набор КПО ГОЭФ отражает суть будущей формации, формирование которой объективно происходит помимо воли и сознания современной РП по универсальным законам природы.

Цель современного этапа развития России как мирового лидера цивилизации состоит в том, чтобы создать духовный центр кристаллизации, вокруг которого начнет собираться лучшая часть общества и который станет магнитным полем для созревания производственных отношений ГОЭФ и государства принципиально нового типа. Политическая экономия должна занять ведущее место в исследовании процессов перехода и дальнейшего развития ГОЭФ.

Следующий вопрос, на который надо попробовать ответить: «Какова миссия, цель ГОЭФ?» Производительные силы на базе технологий шестого уклада радикально сокращают потребности производства в рабочей силе. Поэтому занятость, в понимании ее Дж.М. Кейнсом, не может стать целью ГОЭФ. В самом общем виде теоретическая модель будущей экономики должна иметь в качестве целевой установки реализацию следующих этапов.

Первый этап: на планете есть бедные, но нет голодных.

Второй этап: на планете есть бедные, но нет голодных и бездомных.

Третий этап: на планете нет бедных.

Необходимо отметить, что данная стратегия, как и все прочие прогрессивные планы будущего мироустройства, зарождается в недрах предшествующей ОЭФ. Например, германский ХДС и Радикально-демократическая партия Швейцарии в своих программах декларируют борьбу за безусловный основной доход каждого гражданина по факту его рождения [5]. Выплата безусловного основного дохода должна осу-

ществляться всем лицам, не имеющим данного уровня дохода, из общественных источников.

В основе будущей ГОЭФ будет лежать ассоциированная собственность граждан (далее – АСГ), компонентами подсознательного образца которой являются:

- владение – есть результат восстановления прав и законных интересов граждан, несправедливо лишенных коллективной долевой собственности на природные ресурсы и производительные силы страны в ходе умышленного нелегитимного извращения экономической сущности процесса приватизации БЗ того времени;
- пользование – есть процесс добровольного делегирования своих прав, передачи объектов АСГ наиболее квалифицированным управленцам, которые действуют в интересах граждан-собственников и под их строгим контролем. АСГ гарантирует свободный и равный доступ всех собственников-граждан к результатам функционирования АСГ, в том числе и в принятии на себя функций управляющего;
- распоряжение – есть средство решения задачи постепенного улучшения качества жизни граждан страны и не предусматривает ликвидацию действующих производств без создания рабочих мест для технологий шестого уклада. Главным распорядительным органом АСГ является Совет ассоциированных собственников или другой избираемый населением орган. Демократичность принимаемых решений обеспечивается безусловным выполнением принципа «выиграл–выиграл», чтобы не повторился олигархический принцип «выиграл–проиграл», реализованный в ходе приватизации в России.

Заключение. С учетом всего изложенного выше можно постулировать, что кибернетическая эпистемология (теория сложности) – это наука шестого технологического уклада, всесторонне исследующая сложные системы независимо от их классификации согласно классическим представлениям об отраслях научных знаний, куда органически вольются позитивные научные достижения других наук, включая и политическую экономию.

Задачей исследователей экономической теории осознать цивилизационный характер современного кризиса, завершить дискуссию о способах сохранения капиталистарной ОЭФ в любых ее форматах. Неомарксисты и неолибералы должны осознать принцип необратимости и сконцентрироваться на исследовании реальных процессов эволюции сознания человечества, которые подвели всех нас к новой ГОЭФ.

Литература

1. *Богданов А.А.* Тектология: всеобщая организационная наука. – М., 1989.
2. *Василенко В.И., Кретов С.И., Федоров М.В.* Гуманистическая общественно-экономическая формация как безальтернативное будущее человечества // Управление собственностью: теория и практика. – 2013. – № 2.
3. *Кретов С.И.* Инновации как форма эволюции сознания. В свете теории сложности. – Germany, LAP, 2012.
4. *Кретов С.И.* Методология и практика исследования социально-экономических явлений в свете теории сложных систем // Путеводитель предпринимателя. Выпуск XV. – М.: РАП, 2012.
5. *Саррацин Т.* Германия: самоликвидация. – М.: АСТ, 2013.
6. *Успенский В.А.* Теорема Гёделя о неполноте в элементарном изложении. Сборник «Успехи математических наук». Т. XXIX. – Вып. 1 (175). – Январь-февраль 1974.
7. *Фурсов А.И.* Накануне «бури тысячелетия», <http://www.moskvam.ru/2007/01/fursov.htm>
8. *Энгельс Ф.* Диалектика природы / Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 20.
9. *Galbraith J.K.* The New Industrial State, Houghton Mifflin Company Boston.

Крайнов Д.Ю.

Многомерная политэкономия

Исторический обзор

В конце XX – начале XXI в. человечество подошло к очередному историческому рубежу, кризису, который требует ответов на главные вопросы, которые всегда его волновали – на протяжении всей его истории: кто мы, зачем мы пришли в этот мир, как мы должны жить, по каким законам, что такое «справедливость» и куда мы движемся в исторической перспективе.

Конечно, вопросов существует куда больше, но кризис человеческой цивилизации, который выражается в бесконечных войнах и противостоянии одних наций другим, одних идеологий другим, – налицо. Сегодня на планете Земля из 9 млрд жителей только 1 млрд обладает приемлемыми условиями для жизни. Этот миллиард называют «золотым», а остальные 8 млрд вынуждены бороться за свое существование друг с другом и с бесконечной нуждой, болезнями и страданиями. Мир сегодня явно далек от понятия «справедливость», от того идеала, который завещали нам все мыслители всех эпох, всех религий и национальностей. Заповеди, которые являются основными в христианстве, – «не убий» и «возлюби ближнего своего, как самого себя» – являются такими же нравственными постулатами во всех религиях человечества и бесспорно принимаются сегодня всеми, но не всеми соблюдаются.

Политический и экономический кризисы планетарной цивилизации имеют причиной кризис духовный и нравственный, отсутствие в обществе единого и признанного всеми понимания о целях развития общества планетарного, а следовательно, и обществ внутригосударственных.

Разные государства сегодня представляют свою роль по-разному и, исходя из своих представлений, решают свои проблемы без учета мнения других государств, других обществ и их проблем. В этом есть причина войн и конфликтов, в этом есть причина несправедливого распределения экономического продукта между государствами, народами, корпорациями и непосредственными участниками экономических отношений. В этом кроется и причина экологических проблем планеты – неэффективное использование ограниченных и неограниченных ее ре-

сурсов, неэффективное производство и потребление, неэффективная утилизация и переработка отходов и мусора.

В итоге – человеческая цивилизация подошла к самому большому в своей истории кризису, за которым либо смерть цивилизации, либо ее жизнь, но уже по новым принципам.

Таким образом, мы можем высказать первую мысль, первый тезис – кризис развития цивилизации порождается отсутствием единого понимания у человечества относительно целей своего существования.

Сократ говорил¹, что люди изначально все хорошие, а плохое в них проявляется оттого, что они не знают, что такое «хорошо» и что такое «плохо». Исходя из этой его парадигмы, родилась целая научная и цивилизаторская школа, направление мысли, целая эпоха – Просвещение.

Эпоха Просвещения² находится от нас ближе, чем мы думаем. Фактически мы все еще существуем в ее рамках, на ее завершающем этапе, когда стремления науки в большей степени уже разрешены, основные проблемы получили свое решение, основные законы мироздания уже изучены.

Эпоха Просвещения, которая началась в Европе в XVIII в.³, продолжилась в IXX и XX вв., и все еще работает в начале XXI в. Посмотрите, например, на развитие наук в этот период.

Физика. Астрономия. Математика. Основы современной физики были заложены Ньютоном, затем происходило бурное развитие на

¹ Люди поступают плохо от невежества (от незнания). Этую мысль приписывают не только Сократу, но и другим древним философам, например Харону (6 тыс. лет до н.э.). В буддизме есть аналогичное мнение. Но более известно следующее. Однажды на рынке в Древних Афинах Сократ известил сограждан, подошедших вкусять его мудрости: «Я намерен посвятить всю оставшуюся жизнь выяснению только одного вопроса – почему люди, зная, как надо поступать хорошо, во благо, поступают все же плохо, себе во вред».

² Эпоха Просвещения – одна из ключевых эпох в истории европейской культуры, связанная с развитием научной, философской и общественной мысли. В основе этого интеллектуального движения лежали рационализм и свободомыслие.

Начавшись в Англии под влиянием научной революции XVII века, это движение распространилось на Францию, Германию, Россию и охватило другие страны Европы. Особенно влиятельными были французские просветители, ставшие «властителями дум». Принципы Просвещения были положены в основу американской Декларации независимости и французской Декларации прав человека и гражданина.

³ Относительно датировки данной мировоззренческой эпохи единого мнения не существует. Одни историки относят ее начало к концу XVII в., другие – к середине XVIII в. [2]. В XVII в. основы рационализма закладывал Декарт в своей работе «Рассуждение о методе» (1637). Конец эпохи Просвещения нередко связывают со смертью Вольтера (1778) или с началом Наполеоновских войн (1800–1815) [3]. В то же время есть мнение о привязке границ эпохи Просвещения к двум революциям: «Славной революции» в Англии (1688) и Великой французской революции (1789).

протяжении IXX и XX вв., и только к началу XXI в. человечество осознано основные законы физики, сформулировало теории мироздания, определило возраст Вселенной, нашло и описало базовые элементарные частицы вплоть до кварков, начало осваивать Космос, начало использовать информационные технологии, подошло к созданию искусственного интеллекта.

Химия. Материаловедение. Толчок развитию химии, а вместе с нею и других наук положил Менделеев, систематизировав химические элементы в периодическую таблицу и предсказав существование новых элементов, но обладающих определенными свойствами и характеристиками. Это привело к развитию фармакологии и медицины, промышленного производства и созданию новых материалов и структур, развитию строительства и военного дела.

Биология. Медицина. Современные представления человечества о строении живой ткани, о строении клетки сформировались совсем недавно – в IXX в. И только в XX в. биологи пришли к достаточному пониманию принципов функционирования клетки, обнаружили и расшифровали ДНК, смогли создать трансгенные продукты и организмы. Достижения биологов, физиков и химиков позволили продвинуться далеко вперед медицине, а ведь еще в IXX в. люди умирали миллионами от массовых эпидемий и даже от простых, поддающихся сегодня лечению заболеваний. Только в XX в. были созданы пенициллин и другие антибиотики, которые коренным образом изменили способы лечения болезней. Медицина стала использовать новые материалы и приборы, компьютеры и сложную технику для лечения пациентов.

Все это примеры того, что эпоха Просвещения фактически еще не завершилась, хотя и подходит к своему концу. Человечество должно перейти на новый уровень понимания мироздания, чтобы пойти дальше изучения базовых законов природы.

Все приведенные выше достижения науки показывают нам, что ее целью является не только познание принципов мироздания, но и разработка методов использования этих принципов на пользу человеку.

Если наука не создает методов использования новых знаний, если она не способна предсказать и объяснить движение природы, значит, она еще не вполне соответствует понятию науки, а относится скорее к искусству или «писательской науке».

Примеры таких наук тоже существуют, понятия и теории в которых неконкретны и субъективны. Например – психология. Как наука она стала развиваться в XX в. на основе теорий нескольких ученых, имеющих большой вес в качестве именно практикующих специалистов. Они создали свои школы, свои методы описания процессов и достигли в этом определенных результатов, но существует противоречие: каждая

школа по-своему будет описывать причины и следствия одного и того же явления и, возможно, придет к разным выводам относительно прогноза.

Еще один пример такой науки – социология. Как статистическое наблюдение, как процесс исследования, как метод познания – эта наука заслуживает множество похвал. Но с точки зрения практического применения, прогнозирования – она пока не может дать человечеству никаких конкретных идей и предложений.

Таким образом, следует констатировать, что среди множества видов наук человечество существенно продвинулось лишь в нескольких из них, а другие, в основном общественные науки находятся на стадии «описательной науки». То есть сейчас происходит накопление материала для этих наук, чтобы в дальнейшем перейти к разработке и созданию цельных и гармоничных научных теорий.

Этот вывод касается (почти) всех общественных наук, поскольку изучение общества, принципов жизни и работы человека, сообществ людей и прогнозирования их поведения было до настоящего времени еще невозможно в силу ограничений, налагаемых отсутствием достижений в базовых, прикладных научных отраслях.

Это вовсе не критика данных научных дисциплин, а попытка объяснить разную скорость развития наук. Математические и технические науки развиваются быстрее, а общественные и социальные науки – медленнее. Но и у тех, и у других – одна цель: познание, объяснение и предсказание хода развития изучаемых процессов.

Из библиотеки «Википедия»: наука – сфера человеческой деятельности, направленная на выработку и систематизацию объективных знаний о действительности. Основой этой деятельности является сбор фактов, их постоянное обновление и систематизация, критический анализ и на этой базе синтез новых знаний или обобщений, которые не только описывают наблюдаемые природные или общественные явления, но и позволяют построить причинно-следственные связи с конечной целью прогнозирования. Теории и гипотезы, которые подтверждаются фактами или опытами, формулируются в виде законов природы или общества [1].

Наука в широком смысле включает в себя все условия и компоненты соответствующей деятельности:

- разделение и кооперацию научного труда;
- научные учреждения, экспериментальное и лабораторное оборудование;
- методы научно-исследовательской работы;
- понятийный и категориальный аппарат;
- систему научной информации;
- всю сумму накопленных ранее научных знаний.

Таким образом, кризис развития человеческой цивилизации, который мы имеем сейчас, связан с отсутствием научной картины мира в сфере общественных наук, с отсутствием понимания принципов функционирования человека и общества.

Поэтому роль политологии как науки, синтезирующей все общественные науки в единую картину мира, становится абсолютно доминирующей.

Я полагаю, что целью политологии в настоящее время является саморазвитие, построение новой, научной картины мира, описание человеческих отношений и отношений обществ внутри планетарной цивилизации и выработка прогноза на развитие цивилизации при соблюдении тех или иных исходных условий.

Такой подход вполне согласуется с общепризнанным, изложенным в общественной всемирной библиотеке «Википедия».

Отступление 1. О «Википедии» как о научном ресурсе. Развитие базовых (технических) наук позволило человечеству создать уникальное сооружение, уникальную структуру, уникальную библиотеку – интернет¹, которого не было никогда на протяжении всей, известной нам, истории человечества.

Фактически интернет является мегабиблиотекой, местом хранения всех знаний человечества. Знания могут быть смешными или серьезными (на взгляд некоторых ученых), но это все равно – знания. И без «смешных» знаний развитие человека тоже невозможно. Нельзя изучать высшую математику, не изучив курс школьной арифметики, а до этого не получив представления о базовых понятиях в нашем мире. Человек рождается, получает все больше и больше знаний по мере своего роста и развития, и пренебречь знаниями – недопустимо. Нельзя, категорически нельзя отвергать знания, изложенные в общественных ресурсах, подобных «Википедии», ибо это и есть, по сути, знания человечества. Если раньше отдельному человеку были доступны только одна-две библиотеки, где он мог ознакомиться с бумажными книгами, то сегодня человечество вступает в век информационных технологий и переходит на безбумажные виды хранения информации, на альтернативные формы распространения информации. Это все равно, как если бы в каменном веке жрецы начали протестовать против использования бумаги для хранения информации и защищали бы единственno пра-

¹ Интернет (англ. Internet, [1]) – всемирная система объединенных компьютерных сетей для хранения и передачи информации. Часто упоминается как Всемирная сеть и Глобальная сеть, а также просто Сеть [2]. Построена на базе стека протоколов TCP/IP. На основе интернета работает Всемирная паутина (World Wide Web, WWW) и множество других систем передачи данных. К 30 июня 2012 г. число пользователей, регулярно использующих интернет, составило более чем 2,4 млрд человек, более трети населения Земли пользовалось услугами интернета [3].

вильный способ ее хранения — на камне. Позиция многих современных ученых ничем не отличается от такого сравнения и подобна упорству: отвергаются новые технологии, новые способы, устанавливаются новые запреты и догмы. Я думаю, это происходит не от желания использовать больше информации, а от желания сохранить свою степень влияния на общественное развитие, которую они имеют в настоящее время. Такая позиция действительно подобна позиции шаманов каменного века, борющихся против бумажных записей.

Поэтому я смело использую доступные знания, изложенные в интернете, и призываю ученых всего мира спорить не с формой или источником этих знаний, а с их сутью. Если в процессе спора будет доказано, что они неверны, — это будет торжество научного подхода. Ибо, как говорил Сократ: «В споре рождается истина»¹.

Развитие общества как показатель развития цивилизации

Развитие наук в эпоху Просвещения привело к сдвигам в человеческом сознании глобального масштаба. Люди осознали, что мир един, что он конечен, что он замкнут. Это хотя и было известно еще со времен путешествия Магеллана, впервые² осуществившего кругосветное путешествие через Атлантический, Тихий и Индийский океаны, окончательно вошло в понимание людей гораздо позднее — в XVIII в.

Ярким примером, подтверждающим существование и развитие новых представлений о мире, может служить литература того времени. Например, сочинение Джонатана Свифта «Путешествия Гулливера»³,

¹ Фраза «в споре рождается истина» происходит от Сократа. Но диалоги Сократа вовсе не похоже на обычные споры, это особая форма беседы со своими правилами, называемая маевтикой. В них один собеседник задает другому серии вопросов, подразумевающих предельно краткие ответы, обычно — «да» или «нет». Вроде «согласен ли ты с тем, что так-то и так-то?». Оппонент не имеет права перебивать или давать развернутые комментарии, пока не дойдет его очередь.

² Путешествие Магеллана (1519–1522) — первое в истории человечества кругосветное плавание под командованием португальского мореплавателя Фернана Магеллана и Хуана Себастьяна де Элькано (каракка «Виктория»). Первый человек, совершивший кругосветное плавание, — это Энрике де Малака, переводчик и раб Фернана Магеллана [1]. Магеллан впервые посетил Восточную Азию в 1511 г., приплыв туда из Португалии через Индийский океан, где он и купил Энрике на рынке рабов, а потом забрал с собой в Лиссабон, вернувшись обратно тем же самым путем. Энрике сопровождал своего хозяина и во время попытки кругосветного плавания, когда каравеллы Магеллана шли в противоположную сторону — через Атлантический и Тихий океаны, — поэтому, когда экспедиция достигла Восточной Азии в 1521 г., Энрике стал первым в истории человеком, полностью обогнувшим земной шар.

³ Путешествия Гулливера. В 1726 г. выходят первые два тома «Путешествий Гулливера» (без указания имени настоящего автора); остальные два были опубликованы в следующем году. Книга, несколько подпорченная цензурой, пользовалась невиданным

где автор рассказывает о неведомых обывателю землях и народах, якобы существующих в мире. Сегодня мы воспринимаем это произведение как сатиру, но в прошлом люди были уверены в правдивости данного изложения.

Общество трансформировалось, человечество осваивало новые земли и территории. Европейцы стали активно заселять Американский континент, и основной парадигмой этого движения было желание построить более свободный и справедливый мир. Соединенные Штаты Америки стали первым таким социальным проектом в рамках целого человечества, где была предпринята попытка построения нового общества, на основе новых принципов, отрицающих старую европейскую мораль и ценности.

Соединенные Штаты Америки были образованы в 1776 г. при объединении тринадцати британских колоний, объявивших о своей независимости. Война за независимость продолжалась до 1783 г. и окончилась победой колонистов. В 1787 г. была принята Конституция США, а в 1791 г. – Билль о правах, который существенно ограничил полномочия правительства в отношении граждан.

Важную роль в становлении новой модели общества сыграла Декларация независимости США, разработанная (в основном) Томасом Джейфферсоном, предложившим новый подход к пониманию ценности человеческих свобод и соотношения свобод личности и основ общества.

Декларация независимости – основополагающий документ американской революции, принятый Континентальным конгрессом 4 июля 1776 г. и провозгласивший отделение от Великобритании ее 13 североамериканских колоний. Неизбежность разрыва с метрополией, особенно возросшая после начала в апреле 1775 г. военных действий, осознавалась все большим числом американцев. 7 июня 1776 г. Р.Г. Ли на заседании Конгресса внес поддержанную Дж. Адамсом резолюцию, утверждавшую, «что эти Соединенные Колонии являются и по праву должны быть свободными и независимыми Штатами; что они полностью освобождаются от верности британской короне; что всякая политическая связь между ними и государством Великобритания является и должна быть полностью расторгнута». После дебатов, прошедших 7–10 июня, голосование резолюции было отложено до 1 июля, а 11 июня для подготовки Декларации в поддержку этой резолюции избран комитет в составе Т. Джейфферсона, Дж. Адамса, Б. Франклина, Р. Шермана и Р.Р. Ливингстона. Комитет поручил составить проект Декларации Джейфферсону, который 17 дней (с 11 по 28 июня) рабо-

успехом. За несколько месяцев она переиздавалась трижды, вскоре появились ее переводы на другие языки.

тал над ее текстом, не прибегая к помощи научных трактатов, памфлетов или коллег по комитету. Декларация, как вспоминал позднее ее автор, была призвана «служить выражением американских устремлений и придать ему должный тон и дух».

Проект Джейферсона с незначительными редакционными поправками Дж. Адамса и Б. Франклина 28 июня был предоставлен Конгрессу. Обсуждение резолюции Р.Г. Ли возобновилось 1 июля и завершилось ее единодушным утверждением на следующий день. Затем началось обсуждение проекта Декларации, в ходе которого в него были внесены изменения, в частности изъят раздел, осуждавший рабство и работоговлю. Вечером 4 июля Декларация была единогласно одобрена и удостоверена подписями президента Конгресса Дж. Хэнкока и секретаря Ч. Томсона. Делегация Нью-Йорка в голосованиях 2 и 4 июля не участвовала из-за отсутствия у нее необходимых полномочий и присоединилась к общему мнению только 15 июля.

Декларация независимости не только объясняла причины, побудившие американцев к отделению от метрополии. Это был первый в истории документ, провозгласивший принцип суверенитета как основы государственного устройства. Ее чеканные формулировки утверждали за народом право на восстание и свержение деспотического правительства, провозглашали основные идеи демократии – равенство людей, их «неотъемлемые права, среди которых право на жизнь, свободу и на стремление к счастью». Декларация стала не только «свидетельством о рождении» нового государства, но и признанным памятником американской литературы: Джейферсону удалось выразить известные принципы и идеи великолепным языком, в краткой и доступной форме.

В это же время в Европе начинается поиск новых философских моделей и ответов на поставленные историей вопросы к цивилизации. Великая Французская революция 1789–1799 гг. привела к появлению в сознании общества (и научной среды) критической оценки существовавших моделей общественного сознания.

Следующим шагом в развитии самосознания человечества был вопрос о необходимости власти как таковой и ее роли в обществе.

Ярким представителем нового научного направления стал француз Пьер Жозеф Прудон (1809–1865)¹, который предпринял попытку создания теории анархизма и критической оценки государственного пути

¹ Пьер-Жозеф Прудон (фр. *Pierre-Joseph Proudhon*; 15 января 1809 – 19 января 1865) – французский политик, публицист, экономист, философ-мютиэлист и социолог. Был членом французского парламента и первым человеком, назвавшим себя анархистом. Считается одним из наиболее влиятельных теоретиков анархизма. После событий 1848 г. стал называть себя федералистом [1].

развития общества. Анархизмом он назвал отрицание государственной власти, замену ее общественным самоуправлением.

Известность Прудону принесла его книга «Что такое собственность? Или исследование о принципе права и власти», опубликованная в Париже (1840). «Хотя я большой приверженец порядка, — писал Прудон в этой книге, — тем не менее я в полном смысле слова анархист». Под анархией им понимались упразднение всех форм угнетения человека, замена «политической конституции», выгодной только господствующему меньшинству, «социальной конституцией», соответствующей справедливости и природе человека.

Идеи Прудона поддержали в Европе. Видными революционерами в России, кто был вдохновлен идеями Прудона, были М.А. Бакунин¹ и П.А. Кропоткин². Среди немецких мыслителей следует указать на Карла Маркса³, чьи идеи базировались на осмыслиении и творческом развитии идей Прудона.

Далее, идеи, сформулированные Марксом, развивались в рамках его теорий о прибавочной стоимости и классовой борьбе, в результате чего они послужили основой для создания марксизма как науки, как общественного мировоззрения. Теория марксизма легла в основу созданного в 1922 г. СССР⁴.

Все эти преобразования и научные исследования имели перед собой практическую цель — объяснить ход развития истории, сформули-

¹ Михаил Александрович Бакунин (18 [30] мая 1814, село Прямухино, Новоторжский уезд, Тверская губерния, Российская империя — 19 июня [1 июля] 1876, Берн, Швейцария) — русский мыслитель, революционер, панславист, анархист, один из идеологов народничества.

² Князь Петр Алексеевич Кропоткин (27 ноября (9 декабря) 1842, Москва — 8 февраля 1921, Дмитров, Дмитровский уезд, Московская губерния, Советская Россия) — русский революционер-демократ, теоретик анархизма, географ, геоморфолог, историк, литератор из рода Кропоткиных.

³ Карл Генрих Маркс (нем. *Karl Heinrich Marx*; 5 мая 1818, Трир — 14 марта 1883, Лондон) — немецкий философ [3] [4], социолог [3] [4], экономист [3] [4], писатель, поэт [5], политический журналист [6], общественный деятель [6]. Его работы сформировали в философии диалектический и исторический материализм, в экономике — теорию прибавочной стоимости, в политике — теорию классовой борьбы [7]. Эти направления стали основой коммунистического и социалистического движения и идеологии, получив название «марксизм». Автор таких работ, как «Манифест коммунистической партии» (впервые опубликован в 1848 г.), «Капитал» (впервые опубликован в 1867 г.). Некоторые его работы написаны в соавторстве с единомышленником Фридрихом Энгельсом.

⁴ Союз Советских Социалистических Республик [8], также СССР, Советский Союз — государство, существовавшее с 1922 по 1991 г. на территории Восточной Европы, Северной, части Центральной и Восточной Азии. СССР занимал почти 1/6 часть обитающей суши Земли [9]; на момент распада был самой крупной по площади страной мира. Образован на территории, которую к 1917 г. занимала Российской империя без Финляндии, части Польского царства и некоторых других территорий.

ровать законы развития общества и достичь новых социальных отношений с минимальными потерями, используя научный подход к социальным отношениям.

Это был яркий пример того, как наука помогала развитию общества, отвечая на его запросы.

Этот процесс очень хорошо согласуется с тем, общепризнанным сегодня, определением науки, которое я приводил в данной статье ранее.

Сегодня же мы отошли от этого принципа, отказались от этой функции общественных наук – служить обществу на благо, указывать и объяснять оптимальный путь развития. Это произошло не случайно, а тоже как следствие социальных и политических процессов, происходящих в мире и в СССР как передовой в социальном отношении стране, где был поставлен самый грандиозный социальный эксперимент.

Развитие социальных и общественных наук в СССР было приостановлено, оно зашло в тупик, поставив перед собой определенные догмы, выработанные политическим руководством страны. Эти особенности развития и послужили причиной дальнейших событий, произошедших в СССР.

Все, что мы имеем сегодня в нашей стране, а по большому счету – во всем мире, есть следствие процессов, произошедших в СССР на протяжении XX в.

Что же мы имеем сегодня в России?

Проблемы государственной системы Российской Федерации и пути их решения

Независимой российской экономике вот уже 23 года, и за этот период мы уже можем провести некоторый анализ ситуации, выявить проблемы и указать пути их решения, не обращаясь постоянно к опыту и причинам, лежащим в СССР, а проводя анализ собственных действий.

Наследственность СССР

Изначально российская экономика была центральной экономической базой для народов СССР, но после парада суверенитетов 1991 г. она перестала быть объединяющей структурой. Произошло «головокружение от успехов», и были разрушены экономические связи в угоду политическим, конъюнктурным интересам отдельных политических и хозяйственных групп. Почему это произошло? Потому что власть над стратегическими ресурсами и производствами была передана случайнym людям, которые не понимали и не имели стратегических планов

по использованию полученной собственности. Ведь совершено ясно, что гораздо проще – продавать добытое сырье на мировом рынке и получать небольшие, но валютные поступления, чем поддерживать технологическую цепочку производственных отношений и таким образом находиться фактически в составе единого производственного процесса.

Таким образом – потенциал, полученный после развода СССР, был огромен, но воспользоваться им не смогли по вполне понятным причинам.

Результаты: производственные цепочки и связи бывшего СССР разрушены, предприятия физически уничтожены.

Можем ли мы изменить эту проблему сейчас? Прошлое изменить нельзя, а восстановить производства и построить новые производственные отношения внутри новой экономики – можно.

Вектор развития России до настоящего времени

Поскольку поддержать экономические связи бывшего СССР не удалось – Россия получила несколько закономерных следствий, которые определяют ее развитие и сегодня:

1. Ориентация на сырьевую экономику;
2. Олигархический тип экономики;
3. Пренебрежение малым и средним бизнесом;
4. Огромный чиновничий, бюрократический аппарат;
5. Неэффективность управления;
6. Потеря лидирующих технологий, производств и людских ресурсов;
7. Общая деградация.

Почему мы получили сырьевую экономику – понятно из первого, вводного тезиса о наследственности СССР: люди, получившие вдруг собственность, которая им никогда не принадлежала и которую они сами не создавали, начали извлекать из нее прибыль самым простым и примитивным способом.

Эти люди стали олигархами, и мы имеем олигархический тип экономики – корпорации диктуют свою волю не только мелкому и среднему бизнесу, но фактически составляют единое целое с государством.

В такой ситуации прав всегда тот, у кого больше денег. Возможностей больше у того, у кого больше денег. И выживает в экономической конкуренции тот, у кого больше денег. Соответственно малый бизнес находится в коматозном состоянии.

Деньги рождают власть, они просачиваются во власть, они могут сохраниться в монополизированной экономике только тогда, когда

они поддерживаются властью. Соответственно крупный бизнес занят сегодня тем, что создает все новые и новые рабочие места для чиновников и бюрократов. Стране нужно больше налоговых инспекторов, судей, полицейских и чиновников разного сорта и вида.

Чиновники, созданные такой системой, которая растет не сама, а является результатом обильных спонсорских вливаний со стороны крупного бизнеса, — не самостоятельны, а значит, не могут быть эффективными. Ведь от них в такой системе ничего не зависит, они не принимают решений, они только выполняют указания.

В результате в стране создается атмосфера, некомфортная и невыносимая для людей дела, изобретателей и ученых, для любых, кто имеет свой взгляд, свое мнение, отличное от мнения руководителя. Поэтому Россия ежегодно теряет много молодых ученых и перспективных технологий. Им некуда здесь податься и негде приложить свои силы. А кроме того, они не получат здесь достойного вознаграждения, ведь система не считает их важной своей частью.

В итоге профессионалы уходят (уезжают или умирают) во всех отраслях экономики, и сегодня мы теряем интеллектуальный уровень, начиная уже в школе.

Парадокс советского сознания

Причиной описанных выше несчастий я назову советское сознание, которое превалировало в СССР и которое являлось убеждениями практически каждого советского человека.

Люди в СССР были уверены, что завтра жизнь будет лучше, чем сегодня, что будет стабильный рост и развитие, что страна победившего социализма не может проиграть странам капиталистического мира ни при каких обстоятельствах, поскольку этого не предполагает научная теория марксизма, согласно которой смена социальных формаций идет от «плохих» к «хорошим», от капитализма к социализму и далее к коммунизму, но никак не обратно.

Это было ошибкой. Это было заблуждением. И в этом была причина той апатии или беззаботности, с которой население восприняло приватизацию и предложение поделить народное хозяйство страны поровну, по две «Волги» на человека. Люди просто не могли поверить, что в нашей стране возможно обмануть всех и отобрать все у всех. В голове у каждого была четкая картина, которую создавала научная теория Маркса: линейная шкала социальных формаций, сменяющих друг друга от первобытно-общинного строя к коммунизму. Причин для беспокойства у людей не было никаких.

Это советское сознание не исчезло. Оно все еще господствует в народе, и люди ждут, что все это временные трудности, но скоро они за-

кончается и будет лучше. Если бы не ждали — давно бы случилась революция. Но оно оказалось чрезвычайно стойким.

И вот это советское сознание сегодня можно использовать для развития страны, для улучшения ситуации в экономике и политике, для выхода из кризиса.

Необходимые корректировки научной картины мира

Как я уже сказал выше, советское сознание базировалось на теории марксизма, на идеи Карла Маркса о том, что социальные формации сменяют друг друга последовательно и базируются на критерии «собственность».

Как показала практика — теория Маркса не всегда соответствуют действительности. Чего ей не хватает? Второго измерения. Маркс построил свою теорию о смене социальных формаций как линейное измерение по отношению к собственности, но не учел вопроса о власти. Точнее — вопрос этот был приложением к вопросу о собственности, а между тем, как показывает практика, власть сама по себе может широко изменять характер собственности и формы ее существования.

Поэтому для построения адекватной картины смены социальных формаций и понимания своего места в этой системе нам нужно создать двумерную модель: по одной оси оставим, как у Маркса, отношение к собственности, а по второй — отношение к власти.

То есть теорию Маркса о смене социальных формаций нужно сегодня дополнить, а не отвергать. Нужно пойти дальше, как это всегда делает наука — предложить уточнение к существующей теоретической модели, и таким образом мы получим новую картину мира.

Подобным образом развивались все науки, переходя от старого представления о строении мира к новым взглядам. Например, химия — таблица Менделеева послужила лишь основой для построения по-настоящему полной картины химических элементов, для изыскания новых материалов и изучения их свойств, для создания новых промышленных предприятий и товаров для человечества. Идеи Менделеева, которые он высказал в XIX в. при творческом развитии позволили продвинуться далеко вперед от его собственных представлений о мироздании. При этом никто не говорит об отрицании авторитета ученого Менделеева, никто не оспаривает его заслуг в развитии науки. Также, на мой взгляд, должна развиваться и политэкономия — искать ответы на конкретные вопросы современности и уточнять изначальную теорию (либо, если кто-то отвергает теорию Маркса, предложить свою).

Таким образом, дополняя подход Маркса к описанию социального движения общества на основе отношения к собственности — отношением ко власти, мы получаем новую научную картину мира, картину

социальных отношений и способ описания этих социальных формаций с применением элементов математики.

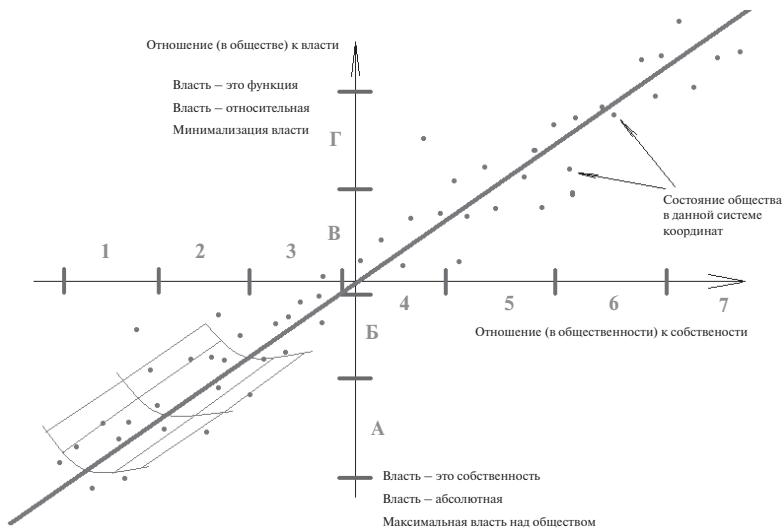
В математике (теория множеств, линейная алгебра, геометрия) пространство представляется и измеряется с помощью системы координат. Каждая точка пространства имеет свои координаты (и характеристики), и таким образом мы можем описать ее положение и свойства. Например, из геометрии нам известно, что двумерное пространство измеряется двумя координатами и представляет из себя плоскость с координатами. Положение точки в такой системе координат описывает определенное состояние общества-государства в конкретный момент его развития. Если мы рассматриваем развитие одного общества, одного государства, то положение точки на этой плоскости постоянно сдвигается в соответствии с теми процессами, которые происходят в государстве. При смене форм собственности от частной к общественной – положение точки (общества) сдвигается вправо (по рис. 1), а при отказе от общественной собственности – влево (по рис. 1). Аналогично происходит движение по отношению к власти. Если власть рассматривается как собственность, как лично властителю принадлежащее имущество – это абсолютная власть, с жесткой иерархией и подчинением, т.е. по рис. – нижняя часть. При изменении отношения ко власти – изменении представления о власти как функции, как поручении от общества – положение точки (общества-государства) сдвигается вверх (по рис. 1).

Наглядно мы можем представить пространство социальных формаций как плоскость с двумя координатами: одна ось – по отношению к собственности, а вторая ось – по отношению к власти.

И вот мы получаем:

- | | |
|--------------------------------|--|
| 1 – Первобытно-общинный строй. | A – абсолютная власть. |
| 2 – Рабовладельческий строй. | Б – ограниченная власть. |
| 3 – Феодальный строй. | В – централизованная демократия. |
| 4 – Капиталистический строй. | Г – децентрализованное самоуправление. |
| 5 – Социализм. | |
| 6 – Коммунизм. | |
| 7 – Анархия. | |

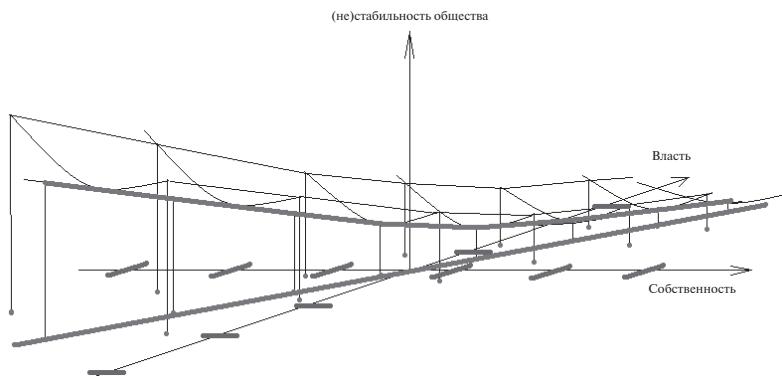
При этом следует понимать, что существует оптимальное соотношение между собственностью и властью, когда противоречия в обществе минимальны для данного этапа развития цивилизации. Это воображаемое оптимальное состояние показано на рисунке диагональной линией снизу вверх. Противоречия в обществе всегда остаются, и именно они приводят в движение общество – заставляют его развиваться и двигаться, но минимальные проблемы в обществе сохраняются именно возле данной линии, описывающей развитие.



Rus. 1

Эту линию можно считать стабильным состоянием, если бы мы оценивали стабильность общества на каком-то этапе его развития.

Присвоив этой функции стабильности минимальные значения в этих стабильных точках, в других мы получили бы отличные от этих минимальных значения. Таким образом, переходя от двумерной картины к трехмерной (вводя для каждой точки значение функции стабильности общества), мы получили бы трехмерную поверхность, показывающую степень напряжения в обществе при определенном соотношении «власть–собственность».



Rus. 2. Функция (не)стабильности

При таком изображении социальных формаций видно, что развитие общества может происходить непоследовательно и допускать возврат в прежнюю социальную формацию, но уже на новом витке развития: из положения 1 общество переходит в положение 2, не развиваясь по отношению к власти, переходит таким образом в область нестабильности и возвращается к стабильному состоянию 3, проходя через социальный катаклизм.

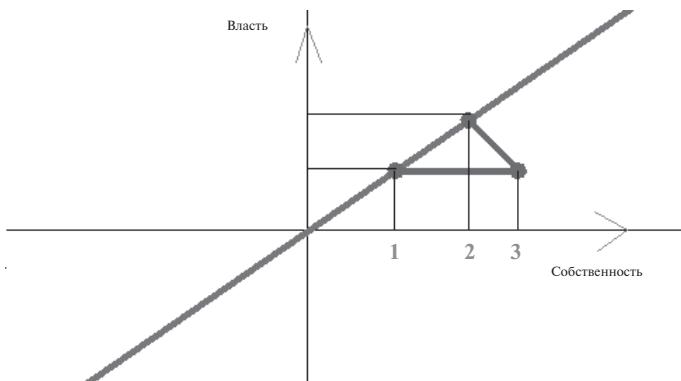


Рис. 3

Следует, однако, сделать оговорку, что общий вектор развития общества сохраняется при любых вариантах: от А1 (абсолютной власти) к Г7 (абсолютной свободе). Как бы ни развивалось общество — какие бы катаклизмы в нем ни происходили, — общий вектор движения сохраняется.

Таким образом, мы получаем модель развития общества с наименьшими социальными потрясениями — нужно лишь определить координаты нового социального устройства, к которому мы хотим перевести общество, и развивать параллельно все его характеристики — и имущественные отношения, и социальные, и производственные, и моральные.

Собственно, это главное утверждение данной работы: наука (политэкономия) может построить многомерную математическую модель состояния общества и дать рекомендации (руководству страны в первую очередь) о способах оптимального и быстрейшего развития.

В представленной схеме совмещены старое (линейное) описание развития социальных формаций (слева направо, от 1 до 7) «собственность» и новое описание, которое появляется добавлением еще одного измерения «власть».

Двумерное изображение развития социально-экономических формаций есть также неполная и упрощенная картина. Трехмерное изо-

бражение будет более точным, а описание с четырьмя измерениями еще более точным. Какие это могут быть измерения? Например, отношение к колlettivизму: от абсолютизма к сообществу граждан; или отношение к техническому прогрессу, развитию технологий.

Такое понимание взаимозависимости социальных формаций и отношения «собственность—власть» позволяет наглядно объяснить, почему с ужесточением власти происходит деградация общества из более прогрессивной социальной формации в предыдущую.

Да, это оказывается возможным, и при этом общая идея Маркса о смене социальных формаций от первобытного общества к коммунизму не теряет актуальности, а получает дополнительное развитие. Суть этого развития сводится к практическому синтезу теории анархизма и теории Маркса.

В связи с этим хотелось бы дать свое определение тем базовым понятиям, которые были только что затронуты в данной работе.

Анархизм

Анархизм не противоречит никакой идеологии, созданной до этого, поскольку сам идеологией, в общем, не является. Это, скорее, научное мировоззрение — понимание того, что общество развивается от одних форм управления к другим и вектор задан вполне определенно — к освобождению общества, к отмене механизмов принуждения и замене их стимулами к сотрудничеству.

По сути, все идеологии были сформированы на основе (или под влиянием или вопреки, но все равно с учетом) научной теории коммунизма Карла Маркса. Маркс разделил развитие общества на социальные формации, взяв за основу отношение в обществе к собственности.

Все идеологии базировались до настоящего момента на понятии «собственность». Анархизм же есть отрицание необходимости власти одного человека над другим и в конечном итоге вообще всякой власти. То есть критерием здесь является вопрос о власти. Таким образом, получается, что анархизм находится в другой плоскости измерения по отношению к прежним теориям, базирующимся на вопросе о собственности. И совмещая оценку общества по критерию «собственность» с критерием «власть», мы получаем уже не линейную картину изменения социальных формаций, а более полную, двумерную картину. В ней сохраняется идея Карла Маркса о развитии общества, но мы получаем больше — мы получаем описание развития власти и, кроме того, объяснение, почему отличаются капитализм при диктатуре и при демократии, а также почему развитие общества может происходить нелинейно, как это произошло с СССР в конце XX в.

Сегодня, учитывая весь пройденный мировой историей путь, опытом революций и научных изысканий, происходивших в разных странах, мы приходим к следующим определениям анархии и анархизма.

Анархия – общество без насилия, без подчинения одного человека другому человеку.

Анархия представляет из себя общество, построенное на добровольном сотрудничестве людей как равноправных граждан и делегировании определенных полномочий избираемым ими представителям. Кроме того, это общество является децентрализованным, в котором отсутствуют подчинение людей друг другу или одних коммун другим коммунам, одних территорий другим территориям. В таком обществе отсутствует «вертикаль власти», отсутствуют чиновники, отсутствует командный стиль управления. И главное – отсутствие насилия и принуждения, т.е. каждый гражданин такого общества должен быть настолько сознательным, культурным и образованным, чтобы самому не допускать насилия или нарушения прав по отношению к другим гражданам.

Отсутствие насилия в таком обществе является главным, определяющим (его) качеством, а это автоматически подразумевает, что каждый гражданин должен быть сознательным, т.е. идеальным членом общества.

Анархизм – идеология идеального гражданина, которому не нужны никакие внешние стимулы, чтобы органично жить в обществе, не нарушая ничьих прав и свобод, трудиться на благо общества и самого себя.

Обратите внимание, что при определении этих двух понятий (анархия и анархизм) мы не использовали понятие «собственность» никаким образом.

В то же время другие идеологии, созданные к настоящему времени, используют понятие «собственность» как критерий для своего собственного определения явно или неявно.

Таким образом, анархизм выступает сегодня как новое качество (человека или общества), новая шкала измерения социальных отношений, которая не противоречит старому делению по критерию «собственность», а дополняет картину новым критерием «власть».

Подобное описание общественных формаций, состоящее из нескольких критериев, является более универсальным и полным по сравнению с предыдущим, которое базировалось лишь на одном.

Практические рекомендации для России сегодня

Какой вывод мы можем сделать из представленной идеи?

Вывод прост: для развития общества крайне необходимо его освобождение, демократизация, ослабление вертикали власти. Только та-

ким образом мы восстанавливаем естественный ход развития и получаем шанс не скатиться в прежние «тяжелые эпохи».

Нельзя изложить на странице окончательные рекомендации, как сделать страну процветающей. Рекомендации сегодняшнего дня будут актуальны только сегодня. Завтра будут нужны новые рекомендации. Но с чего-то начинать надо.

С чего начать

0. Презумпция верховенства Конституции РФ. Сегодня нельзя использовать ссылки на Конституцию в суде — над такими попытками просто смеются и игнорируют их.

1. Независимый и профессиональный суд. Сегодня независимость суда — это лишь видимость, которой хорошо прикрывать нежелание признавать и исправлять государственные ошибки. Легко прикрываться лозунгом о раздельности властей в государстве и соответственно не вмешиваться и не исправлять допущенной несправедливости. А такие случаи — не редкость. Более того, я скажу честно, проведя более 50 арбитражных процессов против чиновников, в каждом из них либо была допущена несправедливость, либо она осталась в какой-то части, либо с нею смирились. Главный вопрос — отсутствие ответственности чиновников за свои действия и слова, отсутствие профессиональной оценки (именно профессиональной, а не корпоративной). Этот вопрос надо решать, и мне кажется, у нас в стране уже даже есть служба (в составе Минюста), которая может выполнить эту функцию: «Служба по анализу и мониторингу применения законодательства», учреждена при Президенте РФ 20 мая 2011 г. (Медведев Д.А.). С предложением о ее создании я выходил в АП еще в 2009 г., и через два года ее создали: Указ Президента РФ от 20 мая 2011 г. № 657 «О мониторинге правоприменения в Российской Федерации».

2. Изменение порядка обмена информацией с государственными органами. Предоставление сведений госорганам должно быть бесплатным для граждан страны и юридических лиц.

3. Изменение формата обмена данными с госорганами. Сейчас передаются собственно не данные о хозяйственной деятельности или экономических показателях, а формы отчетности. Меняется форма отчетности — сразу меняется формат передачи данных. Сократив издержки в этом направлении, мы сможем сократить трудоемкость госуправления и расходы на содержание госаппарата, который занимается крайне неэффективным трудом.

4. Привлечение активной части общества к решению государственных задач. Такие проекты, как «Профессиональная команда страны» (партия «Единая Россия»), и подобные им («Селигер», «Зво-

рыкинский проект»), не имеют до настоящего времени реальных результатов. Молодежь не может реализовать свои предложения, они не получают реальной оценки со стороны руководства страны. Если мы хотим строить новое, сильное государство, нам нужна опора на молодежь — только она обладает необходимым задором и желанием преобразований. Люди в возрасте имеют больше опыта, но утрачивают знания и жизненную активность в силу естественных процессов. Это надо признать честно. Примером таких проектов я бы указал на «Матрицу преобразования России», это сборник проектов по совершенствованию страны, представленных в 2009–2011 гг. на сайте партии «Единая Россия». Там было собрано множество проектов и предложений, которые могли бы существенно повлиять на развитие страны.

Это, конечно, не полный перечень рекомендаций для Правительства и Президента, но это тест на готовность проводить изменения в обществе.

Если власти готовы строить новую экономическую систему в России, если власти хотят развития общества наиболее быстрыми темпами — следует выполнить хотя бы эти простые рекомендации, чтобы показать свою готовность к диалогу с обществом.

Ближайшие цели России

В своем развитии общество России пришло в определенное тупиковое состояние в экономике, но решение проблем лежит не в экономической плоскости. Главное — как всегда, как показывает не только наша, российская история, а и приведенные выше примеры Франции, США и СССР, — вопрос о правах и свободах.

Лозунг Великой Французской революции: «Свобода! Равенство! Братство!» — определил движение этих стран на протяжении сотен лет. Именно реализация этих принципов делает государство либо стабильным, либо нестабильным.

Сегодня мы должны снова заявить о приоритетах: свобода, равенство, достойная жизнь.

Свобода. Свобода необходима для любых процессов государственной жизни и стабильного развития общества.

Избирательные права. Необходимо убрать все препятствия для свободного волеизъявления гражданами своих мыслей и желаний. Недопустимы ограничения в избирательном законодательстве.

Свобода мысли и убеждений. Недопустимы ограничения в праве граждан на собрания и митинги. Недопустимы ограничения граждан по национальным и религиозным мотивам. Недопустимы ограничения в получении и распространении информации — СМИ и интернет должны быть по-настоящему свободными и независимыми.

Экономическая свобода. Недопустимы ограничения экономической деятельности, предвзятое отношение власти и чиновников к предпринимателям и бизнесу. Необходимо гарантировать стабильное развитие малого и среднего бизнеса в России — создание новых рабочих мест во всех сферах экономики.

Равенство. Равенство граждан в их правах и обязанностях, гарантии равенства всех перед законом должны не только провозглашаться, но и исполняться непосредственно.

Отсутствие привилегий. Недопустимо делать в законах исключения для отдельных категорий граждан, как это происходит например со спецсигналами на машинах чиновников или специальными, повышенными пенсиями для них же.

Право на защиту. Государство должно исполнить свои обязательства и предоставить всем гражданам равные права на защиту их интересов в судах и прочих государственных органах. Задача чиновников должна заключаться в защите прав граждан, а не в защите прав государства. В первую очередь необходимо защищать интересы простых людей, а уже потом думать об абстрактных интересах государства. Недопустимо лишать граждан имущества под предлогом каких-то государственных нужд в мирное время. Истории, подобные товариществу «Речник» в Москве, недопустимы. Чиновник в суде должен рассматриваться не как образец законопослушания (когда спор идет с его участием), а как равный участник дела, к показаниям которого должно быть столько же доверия, как и к показаниям гражданина.

Презумпция невиновности. Изначально и всегда все граждане должны считаться невиновными, когда против них выдвигаются обвинения. Задача следствия доказать их виновность должна быть выполнена абсолютно честно и профессионально.

Равенство обязанностей. Все граждане должны честно и добросовестно выполнять свои обязанности, определенные в законе. Будь то служба в армии или уплата налогов. Честное исполнение обязанностей дает гражданину право требовать от государства соблюдения его собственных обязательств — гарантит бесплатного медицинского обслуживания, бесплатного образования, достойной пенсии и условий жизни. Государство должно гарантировать гражданам возможность свободно трудиться и получать достойную их труда оплату, должно гарантировать соблюдение всех законов, защищающих их права. Только равное соблюдение своих обязательств позволит создать общество, в котором уважаются права всех и соблюдаются законы.

Достойные условия жизни. Государство должно создать в стране все необходимые условия для стабильного экономического роста и разви-

тия экономики с опорой на собственные ресурсы и без опоры на нефтяные и газовые доходы.

Природная рента. Доходы от продажи сырья (нефть, газ, лес, уголь, металлы, электричество) должны распределяться между всеми гражданами страны в равной доле. Введение «природной ренты» в России с ее запасами сырья – обязательно. Народ не должен умирать от голода и спиваться от безысходности, когда под ногами у него находятся богатства, не соизмеримые ни с чем на этой планете. Россияне богаче американцев в пять раз (если оценить запасы мировых ресурсов стран) – так и должно быть в реальности.

Развитие бизнеса. Государство должно поддерживать развитие малого, среднего и крупного бизнеса во всех экономических формах. Должны быть созданы реальные условия, благоприятствующие началу ведения собственного дела. Предпринимателям нужно помогать и обучать их. Только так можно создать новые рабочие места и изменить структуру экономики.

Достойная оплата труда. Необходимо пересмотреть отношение государства к основным общественным профессиям – врачам, учителям, полиции, военным, пожарным и гарантировать им достойную оплату труда. Их труд важнее труда чиновника – он должен оплачиваться гораздо в большем размере, чем сейчас. Рабочие и сотрудники частных фирм должны иметь полную социальную защиту от государства, не хуже, чем у чиновников и госслужащих. Обязательства предпринимателей должны заключаться в увеличении доходов и налоговых поступлений, а не выполнении других несвойственных функций – необходимо освободить их от бюрократии и лишних проверок. А сейчас на предпринимателей возложили чуть ли не все обязанности государства – вплоть до выплаты «больничных» и «декретных». Это должно делать государство из своих налоговых поступлений.

Заключение

Данный труд не претендует на высокое звание научной работы в стиле работ XX в. Нет, конечно, здесь не хватает статистических данных, анализа экономики и политики. Но я пытался дать общую картину состояния общества, и в этом смысле – эта работа более походит на научные работы века IXX.

Надеюсь, мои тезисы будут осмыслены и дополнены учеными, подкреплены данными статистики и экономики.

Надеюсь на дальнейшее обсуждение выдвинутых в данной работе идей.

Литература

РАЗДЕЛ 2

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Хубиев К.А.

О системном подходе к потенциалу развития и факторам торможения российской экономики

Россия как целостная социоэкономическая система оказалась перед вызовами и угрозами геополитического порядка. Сфокусировались внешние и внутренние факторы, несущие угрозу нестабильности и кризисных тенденций. Поведение денежных властей при наступлении финансово-валютных потрясений в декабре 2014 г. свидетельствует и об уровне профессионального сопровождения принимаемых решений. Адекватная оценка сложившегося положения и поиск путей выхода из него требуют системного-теоретического подхода. Не претендую на его полноту, в рамках данной работы будет представлен подход, направленный на оценку актуальной ситуации, и предложения по преодолению негативных тенденций.

Во-первых: нынешнее состояние российской экономики характеризуется обремененностью родовыми травмами преобразований начала 90-х гг. Травмы, нанесенные тогда, хоть и зарубцевались несколько, но нельзя считать, что зажили окончательно. Четверть века прошло с тех пор, как было принято решение о переходе от плановой экономики к рыночной. Поскольку процесс этот охватил целый ряд стран, системной оценке поможет сравнительный анализ. Россия кинулась в пучины рынка сломя голову, приоритетно решая политические проблемы – слом и невозврат к плановой экономике. Результат: мы прошли через глубокий трансформационный кризис с безпрецедентным по глубине спадом производства в 50 %. Китайская экономика пошла другим путем рыночных реформ без слома государственно-политической системы, приоритетно решая экономико-прагматические задачи, ставя

их выше политических. Результаты прямо противоположные. Потрясения дней сегодняшних пытаются энергией еще не остывшей лавы разрушительных выбросов 90-х гг.

Во-вторых: если перейти от разрушительных результатов к «сози-дательным» результатам работы рынка, то его стихия исправно делала свое дело: развивала высокодоходные отрасли нефтегазового сектора, за счет которого формируется 50 % бюджета и где налоги и акцизы оставляют около 50 % себестоимости. Проект бюджета, составленный Минфином, до 2017 г. включительно, потребует существенных корректировок [1]. За этот период обрушились некоторые отрасли с/х и промышленности. Образовалась деформированная и уязвимая в отраслевом отношении структура экономики. Это второй вывод в системной оценке нынешнего положения.

В-третьих: безоглядно входя в рынок, мы не оценили риски глобального внешнего характера и столкнулись с явлением, которое можно назвать «рыночной дедовщиной». Старожилы наказывают новичков неэкономическими, антирыночными методами, направленными против специализации на преимуществах, свободы контрактов и взаимной выгоды сделок. Сами санкции называются экономическими и направлены на принесение экономического ущерба. Но по своей внутренней природе они носят не экономический, а политический характер. Более того, они противоречат ценностным основам рыночной экономики: свобода предпринимательства, невмешательство государства и т.п. Страны, проповедовавшие принципы рыночного фундаментализма, цинично, бесцеремонно и грубо попирают те самые ценности, на которые опирается либеральная идеология.

Причина появления идеологических жертв со стороны руководителей стран, исповедующих ценности рыночной экономики, понятна. Она объясняется конкретными политико-экономическими целями. Хотя санкции по форме носят точечный характер, нацелены они на системно-разрушительный результат. Г. Менкью (в учебнике «Макроэкономика») в качестве эпиграфа к 6-й главе приводит следующую цитату Д.М. Кейнса: «Говорят, Ленин считал, что разложение системы денежного обращения – лучший способ уничтожения капиталистического строя... Ленин был, безусловно, прав. Нет более верного и единственного способа ниспровержения основ существующего общественного устройства, нежели подрыв денежной системы. Этот процесс пробуждает все разрушительные силы, скрытые в экономических законах...» [2]. Следует понимать, что цели «старослужащих» рыночной экономики простираются далеко за пределы затруднения доступа «новобранцам» к зарубежным финансовым ресурсам. Основная цель, как выясняется, сформировать разрушительные силы внутри страны, что подтверждается периодическими угрозами отключить Россию от си-

стемы международных расчетов. Это третий момент в системной характеристике нынешнего положения.

Обратим внимание еще на один важный момент. Замедление темпов роста российской экономики началось со второй половины 2012 г. Падали темпы роста ВВП с 104,1 % в 2011 г. до 103,4 в 2012 г.; основных фондов соответственно со 104 до 103,3. Ввод в действие основных фондов в 2012 г. составил 88,2 % по отношению предыдущему году. Снижались темпы роста инвестиций в основной капитал: с 110,8 до 106,6. Падала рентабельность проданной продукции (товаров, услуг) и активов организаций (в 2012 г. рентабельность товаров сократилась по отношению к 2011 г. с 9,6 до 8,6 %. По отношению к активам аналогичное изменение составило соответственно 6,5 и 6,1). Это время, связанное с качественным ухудшением основных макроэкономических показателей, совпадает с вступлением России в ВТО. Отечественные экономисты предупреждали, что от либерализации внешней торговли выигрывают страны с более высокой конкурентоспособностью. Россия вступала в ВТО при износе основных фондов в 47,9 % в 2011 г. Снизился коэффициент обновления основных фондов с 4,6 до 3,8 [3]. Достаточно очевидные прогнозы негативного действия на экономику России поспешного вступления в ВТО скоро начали находить свое подтверждение. Мы полагаем, что влияние фактора ВТО на торможение российской экономики еще не получило качественную и количественную оценку. Но зато распространялись сведения о выгодах, ожидающих Россию от вступления в ВТО [4]. Далее произошло наслаждение других негативных факторов: снижение цен на нефть, санкции и антисанкции и др.

Наконец, о структурных сдвигах в нашей экономике говорят данные о сфере торговли, отличающиеся от сферы производства. Торговля является сферой реализации товаров и услуг, которые прежде следует произвести. Развитие этих сфер совокупного воспроизводства должно быть симметричным. Нарушающаяся симметрия, которая в России приняла вид опережающего развития торговли, требует объяснения и учета в проводимой экономической политике. Вопрос этот не возник, пока благополучие экономики базировалось на «тучных годах» благополучной внешнеэкономической конъюнктуры. Нельзя было полагаться на это благополучие в долгосрочной перспективе, поскольку оно не было создано усилиями Правительства. Избыточные нефтедоллары по большому счету были «чужими благами», которые не могут быть вечными. Отрезвление наступило с изменением внешнеэкономической конъюнктуры. Последствия оказались прогнозируемыми и неотвратимыми. Стала очевидной существенная деформированность отраслевой структуры отечественной экономики и необходимость ее диверсификации.

Таблица I

Основные показатели деятельности организаций торговли

	Организации, осуществляющие торговлю автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	Организации оптовой торговли (включая торговлю через агентов), кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами, и по ремонту бытовых изделий и предметов личного пользования				
	2005	2011	2012	2005	2011	2012
Число организаций (на конец года), тыс.	44,0	90,2	91,2	398,6	686,8	700,0
Среднегодовая численность работников, тыс. человек	397,4	495,7	531,8	2265,0	2343,9	2319,9
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, руб.	7112	21939	23701	7522	22974	25429
Оборот (в фактически действовавших ценах), млрд руб.	1211,7	4629,5	5246,8	10251,	29099,	33928,
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млн руб.	8424,7	32820,	38198,	58948,	103800	111545,
Валовая прибыль, млрд руб.	76,0	355,1	416,3	1459,6	4170,5	4530,8
Коммерческие и управленческие расходы, млрд руб.	48,6	236,9	294,4	887,7	2339,6	2793,7

Источник: Российский статистический ежегодник. – М., 2013. – С. 470.

В приведенной таблице показан рост всех показателей торговли. Но более всего привлекает внимание рост инвестиций. Как оценить внушительный рост инвестиций в торговле при противоположной тенденции в сфере производства? Ведь в воспроизводственном процессе торговля обеспечивает оборот произведенных товаров и услуг. Направивается ответ, что торговля растет за счет реализации зарубежных товаров. Многие инвестиции в торговлю тоже зарубежные, причем сетьевые. А каковы их последствия для национальной экономики? Двоякие. Для потребителей создаются определенные удобства. Но зарубежные торговые организации, в особенности сетьевые и мегауровня, «улавливают» доходы отечественных потребителей. В торговых центрах, особенно мега уровня, принадлежащих иностранным инвесторам, в основном продаются иностранные товары, с использованием иностранной техники, оборудования и иностранного персонала. Обменом своих доходов на иностранные товары и услуги мы поддерживаем зарубежных производителей и продавцов, поддерживаем их занятость и доходы. Этим объясняется несимметричная динамика показателей производства и торговли. Зарубежный торговый капитал движется вслед за сырьевыми доходами, полученными российскими экспортёрами за рубежом. Через перераспределение эти доходы превращаются в доходы граждан (зарплата, пенсии, трансфертные выплаты) и организаций, которые обмениваются на зарубежные потребительские и иные товары. Помимо «улавливания» доходов зарубежные мегаторговые сети вытесняют отечественных оптовых и розничных торговцев и продукцию отечественного производства. К экспортно-сырьевой деформации отечественного производства добавляется еще и зарубежно-торговая.

Итак, наша экономика имеет системную деформацию, системные риски. Поиск путей выхода из сложившегося положения тоже должен носить системный подход, который существенно активизировался в последнее время. В статье С.Д. Бодрунова специальное внимание уделено методологии системного исследования, существующим современным подходам [5]. В частности, вопрос системного исследования увязывается с цивилизационным развитием, и предпочтение отдается метасистемному подходу, близкому к концепции, разрабатываемой Г.Б. Клейнером [6]. При этом выделяется роль материального производства, базовых отраслей, и особая роль отводится промышленности в качестве базовой компоненты экономики страны. Соответственно выстраиваются и практические рекомендации по экономическому обновлению [7]. В русле системного подхода могут быть предложены следующие положения.

Во-первых: в экономической теории и экономической политике надо существенно активизировать, даже восстановить системно-

воспроизводственный подход, который в единстве реальных и финансовых потоков фундаментальное значение придает реальному сектору. Сейчас приоритеты иные, хотя суть экономики – это превращение ресурсов в блага наиболее оптимальными способами. Финансовая система, при всей ее важности, сопровождает и обслуживает этот процесс. Монетарные приоритеты в экономической теории, политике и практике меняют местами основу и обоснованное. Системно-воспроизводственный подход позволит выявить эффективность технологических цепочек, включая межотраслевую диверсификацию. Он же позволит выявить слабые звенья и уязвимые участки единого экономического комплекса. Преобладание монетаристских методов в экономической политике показало свою неэффективность. Основанная на ней идея модернизации «снизу» не оправдалась, оставив после себя инновационно-модернизационную риторику. За четверть века реформ не создана ни одна новая отрасль.

Во-вторых: на основе системно-воспроизводственного подхода следует разработать и реализовать стратегию превращения ресурсных преимуществ России в ее конкурентные преимущества. Одним из направлений является глубокая переработка нефти, газа и иных исходных ресурсов. Расширение их предложения на внутреннем рынке будет способствовать снижению внутренних цен и сокращению издержек у отечественных производителей. Снижение внутренних цен можно поддержать даже административными методами ради повышения конкурентоспособности и роста отечественного производства. Воспроизводственный метод поддержки отечественной экономики эффективней монетарных манипуляций, важность которых мы не отрицаем. Вообще нам нужно переходить на другой язык в теории и на практике, который отражает экономические события, процессы, проблемы и их решения в реальном секторе. При всей важности не может быть стратегией экономического развития ни уровень инфляции, ни валютный курс. Они производны от состояния реального сектора: инвестиций в основной капитал, новых технологий, конкурентоспособности предприятий. Давно актуальна проблема разработки стратегии развития и органически с ней связанные промышленная и аграрная политика. Для их реализации в ближайшей перспективе приоритетной могла быть идея инвестиционной экспансии [8] из источников всех уровней (государственный, корпоративный и уровень домашних хозяйств), некоего аналога довоенной индустриализации [9]. Сами инвестиции при этом следует понимать как добавочное инновационное авансирование капитала.

В-третьих: наша существенно деформированная за последние четверть века экономика получила разные названия. Некоторые исследования отечественных экономистов привели к выводу о том, что она уже

стала торговой экономикой. Для этого, как мы показали выше, имеются достаточные основания. Мы считаем ее противоречивым сочетанием рентной и инвестиционной экономики. Органичное превращение ресурсов рентно-монопольного происхождения в инновационные инвестиции – важнейшая задача для развития российской экономики. Суть правительственной политики поддержки экономики можно назвать бюджетно-денежной, когда из доходов от продажи сырьевых ресурсов осуществляется бюджетная поддержка субъектов реального и финансового сектора. Суть предлагаемой альтернативы состоит коротко в следующем. Во-первых, ресурсы базового значения следует вводить в воспроизводственный процесс для отечественных производителей в льготном режиме доступа, превращая в конкурентные преимущества. Во-вторых, надо постепенно наращивать глубокую переработку ресурсов с увеличением добавленной стоимости, сокращая их вывоз в сыром виде. И, в-третьих, через выстраивание технологических цепочек и диверсифицированных связей воссоздавать и развивать воспроизводственную целостность национальной экономики, которая будет отличаться устойчивостью и безопасностью. О перспективах диверсификации говорят следующие данные.

Таблица 2

**Производство, экспорт и переработка нефти в России
в 2011, 2013, 2014 гг.**

		2011	2013	2014
Общее пр-во	Млн тонн	513,43	522,9	526,7
Экспорт	Млн тонн	236,52	244,7	273,7
Переработка	Млн тонн	276,91	278,2	289,0

Около половины добытой нефти экспортируется в сыром виде. А качество переработки существенно отстает от мирового уровня. По индексу Нельсона – современному методу оценки глубины переработки нефти и добавленной стоимости на НПЗ – Россия достигла уровня 7, что соответствует уровню Западной Европы 2000 г. Это в два раза меньше передового мирового уровня. (В США данный показатель в 2000 г. составлял 9,5.) В современных условиях показатель ниже 10 считается неэффективным для строительства новых НПЗ. Отсюда нарашивается вывод об одном из направлений диверсификации в конкретной отрасли. Это касается и других сырьевых товаров: металл, лес, руды и др.

Экспорт черных металлов в 2012 г. составил 22 614 млн долл., а изделий из них (в виде труб, сборных строительных конструкций и др.) – 3063.

В необработанном виде экспорт цветных металлов составил: меди – 1928 млн долл., никеля – 3721, алюминия – 6334. А экспорт изделий (в виде крепежной арматуры, фурнитуры и иных изделий из недрагоценных металлов) составил 22,1 млн долл., т.е. на порядок меньше.

Довершит картину товарная структура экспорта и импорта.

Товарная структура экспорта, %

Минеральные продукты	71,1
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	11,1
Машины и оборудование	5,1

Товарная структура импорта, %

Машины и оборудование	50,2
Продовольственные товары	12,9
Каучук	15,3

Удельный вес инвестиционных товаров в импорте составил лишь 24,9 %. Остальное – потребительские товары и промежуточная продукция.

Для довершения картины структурных перекосов – экспорт высокотехнологичных товаров составил 16 022 млн долл.; импорт – 40 205 млн долл. [10]. Статистика сама подсказывает направления диверсификации, хотя стратегические решения требуют дополнительного анализа.

Основой процесса диверсификации и роста добавленной стоимости являются новые технологии. Поэтому стержнем модернизации служит развитие машиностроения на инновационной основе.

Правда, возникает вопрос об источниках ресурсов для проведения диверсификации, который обостряется в связи с санкциями, включающими ограничение доступа к мировым финансовым ресурсам. В сложившейся ситуации надо рассчитывать на внутренние ресурсы. Около 8 трлн руб. составляет сальниченко прибыль организаций [11]. Более трети доходов граждан составляют накопления. Это внутренние источники инвестиций. Накопления государства и граждан тоже могут быть привлечены для модернизации экономики, учитывая сложность ситуации. Но для этого нужна соответствующая, понятная абсолютному большинству граждан стратегия развития страны и соответствующая ей промышленная политика. Уместно еще раз напомнить об опыте индустриализации, когда были куда худшие условия доступа к зарубежным источникам, да и внутренних было не более. Но была стратегия, отражающая историческую необходимость, была ясная промышленная политика.

Долгосрочные тренды глобального экономического развития и турбулентности в экономике и политике последнего периода ставят перед экономической наукой и практикой задачи и цели, существенно отличающиеся от радикальных решений начала 90-х гг. прошлого сто-

летия, сформировавших нынешнюю модель экономики России. Необходимость ее существенной перестройки становится очевидной. Но новой модели в существенно разработанном и комплексном виде еще нет, хотя имеются разные попытки и наработки. Они имеют разную идеино-теоретическую основу. Поэтому, чтобы не повторить разрушительный результат преобразований 90-х гг., любые преобразования и экономическую политику следует подчинять строгому требованию уместности и объективной необходимости по критериям технологического и социально-экономического прогресса.

Литература

1. Ведомости. Деньги и власть. 15 сентября 2014 г. В этих расчетах за период с 2015 по 2017 г. заслуживает внимания еще и то, что при общем дефиците бюджета в 0,5 % ненефтегазовый дефицит составляет в среднем около 10 %. В эти прогнозы, безусловно, будут внесены корректизы, связанные с экономическим кризисом, но существенные изменения не произойдут до структурных изменений в экономической системе.
2. Грегори Менкью Н. Макроэкономика. – М.: Изд-во Московского университета, 1994. – С. 321.
3. Российский статистический ежегодник. – М., 2013. – С. 36, 298, 569. Основные фонды на 2012 г. составили 121 269 млрд руб. Их восстановительная стоимость с учетом износа 47,7 % составила 231 869 млрд руб. Сумма износа – 110 601 млрд. Десятилетия «тучных лет» хватило бы для обновления основного капитала на инновационной основе, если учесть сальдируенный финансовый результат деятельности предприятий и организаций, а также доходы государства рентного и монопольного происхождения. Но для этого требовалась иная, инвестиционно активная политика правительства, которое пассивно паразитировало на благоприятной конъюнктуре, сопровождаемой риторикой монетаристского характера и пропагандой навязчивой идеи «модернизации снизу». С истощением благоприятных внешнеэкономических факторов политика «финансового фетишизма» показала свою беспомощность, продемонстрировав ее в попытках повлиять на развитие негативных процессов.
4. По оценкам Всемирного банка, вступление в ВТО обеспечит прибавку российскому ВВП примерно на 2,8 % в краткосрочной перспективе, 3,3 % – в среднесрочной и 11 % – в долгосрочной. Это означает дополнительный прирост ВВП на уровне 0,4–0,5 п.п. в год в течение следующих семи лет. Подобного рода привлекательная информация в разных вариантах широко распространялась перед вступлением в ВТО. Она была бы справедлива, если бы уровень технологического развития и конкурентоспособности был бы сопоставим. Но те, кто преждевременно подталкивали Россию в ВТО, либо не ведали о последствиях в конкретно исторических условиях, либо намеренно предвкушали вытеснение более слабых отечественных производителей с внутреннего рынка, что, собственно, и

происходит. Не может быть оспорен закон разделения труда и выгоды для сторон на основе абсолютных и относительных преимуществ. Но столь же определенно не может быть оспорен закон выгоды от конкурентных преимуществ. При очевидной ослабленности российской экономики в результате разрушительных реформ втягивать ее в режим более острой международной конкуренции – значит затевать игру с очевидным результатом. Риторика, которой сопровождался этот процесс, не имеет существенного значения.

5. Изучение объектов, представляющих собой сложные системы, каковой является экономическая система России, невозможно без применения четко определенной методологии. В основу такой методологии может быть положен системный подход, при котором изучаются элементы экономики, их внутренние связи и системное качество, причем выделение последнего принципиально важно. Еще важнее рассмотрение экономической системы не изолированно, а во взаимосвязи с внешними факторами [Бодрунов С.Д. Российская экономическая система: будущее высокотехнологичного материального производства // Экономическое возрождение России. – 2014. – № 2(40). – С. 5].

6. Клейнер Г.Б. Новая теория экономических систем: проблемы развития и применения / Эволюционная и институциональная экономическая теория: дискуссии, методы и приложения / Под ред. А.Ю. Архипова, С.Г. Кирдиной, Е.М. Мартишина. – Санкт-Петербург: АЛЕТЕЙЯ, 2012.
7. Бодрунов С.Д. Указ статья. С. 8.
8. Этой идеи мы придерживаемся с середины 90-х гг., считая ее национальной экономической идеей.
9. Учитывая неоднозначное отношение к индустриализации, считаем возможным привести некоторые ее результаты. Результаты модернизации экономики СССР в первую пятилетку (1929–1934).

МЕТАЛЛ. Магнитогорский металлургический завод им. Сталина. Кузнецкий металлургический завод им. Сталина. Керченский металлургический завод им. Войкова. Домны № 4, № 5 и № 8 Макеевского завода им. Томского. Домна № 6 Сталинского металлургического завода. Домна № 7 Металлургического завода им. Дзержинского. Домны № 5 и № 3 металлургического завода им. Рыкова. Домна № 3 Косогорского завода им. Дзержинского. Мартеновский цех Таганрогского завода им. Андреева. Трубный завод (манесмановский) в Мариуполе. Салдинский мостовой завод. Челябинский завод ферросплавов.

МАШИНОСТРОЕНИЕ. Сталинградский тракторный завод им. Дзержинского. Харьковский тракторный завод им. Орджоникидзе. Челябинский тракторный завод (пуск в первой половине 1933 г.). Московский автозавод им. Сталина. Горьковский автозавод им. Молотова. Московский шарикоподшипниковый завод им. Кагановича. Московский станкостроительный завод. Московский завод «Фрезер». Московский завод «Калибр». Горьковский фрезерный завод. Уральский завод тяжелого машиностроения. Краматорский завод тяжелого машиностроения (пуск в первой половине 1933 г.). Ростовский сельмаш им. Сталина. Запорожский

завод комбайнов. Саратовский завод комбайнов. Горловский завод вру-
 бовых машин. Харьковский турбинный завод. Луганский паровозострои-
 тельный завод.

ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ. ДнепроГЭС. Каширская ГЭС. Ленинградская
 станция «Красный Октябрь». Горьковская ГРЭС. Зуевская ГРЭС. Ште-
 роповская ГРЭС. Харьковская ГРЭС. Ивановская ГРЭС. Челябинская
 ГРЭС. Магнитогорская ЦЭС. Кузнецкая ТЭЦ. Березниковская ТЭЦ.
 ДзораГЭС. Осиновская ГРЭС. Стalingрадская ГРЭС. Саратовская ГРЭС.
 Самарская ГРЭС. АртемГРЭС.

И это без учета нефтяной, химической, резинотехнической, легкой и пи-
 щевой промышленности, транспорта и др. отраслей. Результаты впечат-
 ляют и поражают, особенно если учесть, что в следующую пятилетку соз-
 давались целые отрасли машиностроения, было запущено московское ме-
 тро и т.д. На фоне нынешнего провала и потери исторического времени
 в два десятилетия совершенное с 1918 по 1938 г., после тотальной разрухи
 в Перову мировую и Гражданскую войны, выглядит как фантастика.

10. Российский статистический ежегодник. – М., 2013. – С. 633, 624, 627.
11. Российский статистический ежегодник. – М., 2013. – С. 545.

Глобальная и национальная экономика: противоречивое взаимодействие интересов

В мировой экономике на сегодня сложился единый ритм развития по законам товарно-денежных отношений, т.е. по координатам рыночной глобализации. Вместе с тем мировая экономика представляет собой композиционную систему, составными частями которой выступают национальные хозяйствственные части, существенно различающиеся на сегодня не формационно-типовыми характеристиками, а все более явно выражющейся в самых различных формах институционально-модельной спецификой. То есть при всей схожести в общих чертах рыночной типологии с существующими в мире экономическими другими странами каждая национальная экономика представляет собой уникальный организм. У них своя, отличающаяся эволюционная парадигма, поскольку в той или иной степени различны ресурсный потенциал, структура факторов производства и формы хозяйственной организации. Первоосновой же подобного разнообразия выступают различия в главной производительной силе – человеке, его мышлении и поведении, традициях и нравах, предпочтениях и ценностях, выборе целей и методов их достижения. Вместе с тем в силу объективных закономерностей все более возрастает заинтересованность в глобальных связях для всех субъектов мировой экономики, а также поиск оптимальных направлений и способов организации внешнеэкономических отношений. При этом очевидно, что эти связи имплементарны, предполагают условия в виде содействия развитию национальной экономики и укрепления позиций ее субъектов на внутреннем рынке и на арене мирохозяйственных отношений. В самом общем виде речь о подходе к внешнеэкономическим отношениям сквозь призму национальных экономических интересов. Глобальная экономика таким образом предстает как сфера взаимодействия национальных экономических интересов. В этом взаимодействии постепенно складываются глобальные экономические интересы, значимость которых определяется их соответствием национальным экономическим интересам каждой из стран – субъектов мировой экономики. Значимость глобальных интересов (экологических, продовольственных, энергетических и др.) в подобном ракурсе выступает производным моментом по отношению к

национальным. По определению еще Ф. Листа, которое не теряет своего значения и в наши дни, именно нация, ее единство, подчиняющее частные интересы национальным, представляет собой «существенную промежуточную ступень между индивидом и миром как целым» [2, 152].

Однако в сфере современной глобальной экономики национальные экономические интересы сталкиваются с сильнейшей конкуренцией, которая более четко выявляет сильные и слабые стороны национальных экономик и вместе с тем дифференцирует их по макроэкономическим параметрам развития. Выигрыш в подобной конкурентной среде связан с тем, какую долю мирового ВВП присваивает каждая страна в ходе глобальных взаимоотношений. С этой точки зрения можно говорить о странах-донорах и странах-реципиентах в мировой экономике. При этом преимущества национального экономического развития в алгоритме глобализации приводят в действие одну из ключевых основ современной экономико-интеграционной мотивации, которая заключается в том, что микросубъекты национальных экономик (предприятия, фирмы, корпорации), включенные в мирохозяйственный процесс, достигают тем больших успехов в международном масштабе, чем в большей степени развит и в оптимальных параметрах открыт для глобальных связей макрообъект их резидентного закрепления. В этих условиях очень важно, чтобы не просто констатировать, а обеспечивать реальный механизм взаимодействия факторов: а) целостного, но не фрагментарного развития экономики; б) оптимальной, но не абсолютной или хаотичной открытости во внешнеэкономических связях; в) конкурентных, но не конъюнктурных преимуществ на мировых рынках. В совокупности они в значительной степени увеличивают возможности реализации национальных экономических интересов посредством внешнеэкономических связей, приводят к возрастанию международной конкурентоспособности страны.

В глобальной экономике взаимодействует множество иных, нежели в микро- или макроэкономике, факторов и условий воспроизведения. Например, возникновение и деятельность таких мирохозяйственных субъектов, как международные экономические организации, транснациональные капиталы, региональные интеграционные объединения, обладают своими специфическими особенностями. Первичными и основными субъектами этой системы выступают национальные экономические системы. Структура их ресурсов и производственно-технологические возможности, а также потенциал конкурентоспособности существенно отличаются. Это приводит к обострению тенденции неравномерного экономического развития между странами, а следовательно, усилинию противоречий в самом процессе глобализации.

Вопрос о том, как разрешать это противоречие с тем, чтобы неизбежность включения в глобальные мирохозяйственные связи приобрела положительный эффект в виде возрастания степени реализации национальных экономических интересов, остается открытым. Но не для всех стран решение этого вопроса находится в одной плоскости.

В тех странах, где национальные экономические интересы органически вплетены в ткань хозяйственных процессов суверенного государства, обладающего институциональной системой защиты национальной безопасности и прав граждан, продвижение по ступеням экономического прогресса будет отражать и более полное проявление этих интересов. Но национальные экономические интересы в параллельно протекающем процессе стадиального перехода и восстановления национально-хозяйственной эволюции играют роль как генерирующего, так и трансмиссионного качества. Генерация в данном случае обозначает практически неизбежное движение экономики в рыночном направлении, альтернативы которому в современном мире не существует. Трансмиссия же придает этому движению характер «дорожной карты», обладающей перспективой не только рыночного роста, но и приобщения к опыту, пусть и полуза забытому, прошлого, из которого привносятся в современность традиции, культура, ценности. Они объединяют людей так же, как и хозяйственная общность, придавая экономическому взаимодействию интегрированный, воспроизводимый в материальном и социально-культурном отношении ресурс. Только таким образом может возникнуть иерархическая среда между субъектного взаимодействия, органически нацеленного на реализацию индивидуальных, и национальных экономических интересов.

Реализация индивидуальных интересов находится в причинной связи и зависимости с функциональным благополучием микроэкономических структур более высокого уровня (партнерства, корпорации). Реализация интегрированных интересов последних и их эффективное функционирование, в свою очередь, зависят от макроэкономической среды и экономической политики (уровень инфляции, валютный курс, процентная ставка, налоговая и таможенная политика). От макроэкономического уровня зависит и реализация индивидуальных интересов некорпорированных предпринимателей и домашних хозяйств. В гармонизации выделенных трех уровневых сфер интересов выкристаллизовывается национальный экономический интерес. Этот же интерес, уже консолидированный на макроэкономическом уровне, вступает в мирохозяйственное пространство, приобретая благодаря этому возможность преследовать интересы всех субъектов национальной экономики. И в этом пространстве начинает проявляться потенциал экономических возможностей, благодаря которым обеспечивается доступ к механизмам присвоения мирового продукта. Прежде всего, это меха-

низм международной экономической конкуренции. Его действие многообразно, не всегда зримо, может вуалироваться политическими или идеологическими лозунгами. Но непреложным остается факт серьезных различий в пространственных и качественных параметрах экономик, которые выглядят в современном мире контрастными. Например, 2,5 млрд мирового населения живет менее чем на 2 долл. в день. Это 40 % населения Земли, но на их долю приходится всего 5 % мирового дохода. На долю же 10 % богатейшего населения приходится 54 % мировых доходов.

В этом отражено главное противоречие глобальной экономической системы, а точнее, противоречие между интересами реципиентов глобальной экономики и ее доноров. Согласование этих интересов сложно, но возможности для этого существуют, и они связаны не только с повсеместным утверждением формально-рыночных принципов экономического развития, но и их модельной модификацией, происходящей под воздействием неформальных (социально-культурных) институтов.

Один из наиболее известных экономистов современности Эрнандо де Сото отмечает, что решающим фактором прогресса является признание специфики стран, а не перенос на них шаблонов, использованных другими. По его мнению, надо «научиться впитывать те знания и те практики, которые существуют в странах, с тем, чтобы использовать как их, так и современные технологии на благо своих народов» [4]. Это же должно учитываться со стороны всех глобальных акторов, центров индустриально-технологического развития, международных экономических организаций. В конечном счете более равномерное развитие стран и регионов мира находится в спектре их долгосрочных интересов. Но пока не сложились достаточные предпосылки для институционально организованного разрешения противоречий между глобальными и национальными экономическими интересами, все более активными должны становиться самостоятельные усилия государств по обеспечению быстрого и успешного экономического развития. Примером для этого могут служить новые индустриальные страны (НИС), занимающие сегодня значительные позиции в мировой экономике.

По существу, НИС демонстрируют прорывный выход из, казалось бы, неразрешимой противоречивости мирохозяйственной среды. Национальная модификация экономики с одновременным привнесением инноваций извне обеспечила высокую доходность производства в них, достигавшую в отдельные периоды 160 % на Филиппинах, 121 % в Таиланде, 83 % в Бразилии. Одновременно, при содействии государства, быстро рос и начинал осваивать мировые рынки национальный капитал этих стран. В этих странах теснейшая вовлеченность в глобаль-

ную систему взаимозависимостей сопровождалась сохранением и приумножением потенциала многообразия в организации хозяйственной жизни, доступного только в условиях национальной экономики. Это подтверждает, что какие-то производственные или технологические новшества могут быть привнесены в экономику извне, но в прикладном значении будут играть роль не параметры их «прогрессивности» в общем, отрешенном от конкретных условий плане, а с точки зрения восприятия в той или иной национальной экономической среде. Подобная среда, как уже отмечалось, специфична, прежде всего, институционально, а следовательно, и экономическая деятельность осуществляется на базе тех адаптированных норм и правил, которые характерны для каждой данной страны. С этой точки зрения каждую национальную экономику можно определить как институциональную систему, в той или иной степени открытую для внешних связей, но придерживающуюся установок эволюции, сложившихся веками под влиянием экономических, политических, культурных факторов.

Существуют институты мегатрендового плана, которые имеют общее предназначение для всей человеческой цивилизации. Например, финансовые институты, начиная с денежного обращения и доходя до банковских функций, наблюдаются в той или иной форме повсеместно. То же самое можно отнести к отношениям в сфере формирования фундаментальных потребностей, воспроизводственных процессов, отношениям собственности, товарного обмена и т.д. Всех их можно отнести к проявлениям мирового мейнстрима – центрального течения, главного направления в ходе приспособления человека к окружающей его среде как биосоциального существа. Вместе с тем, безусловно, следует выделять и «нациостримы», которые избирают способы приспособления человека к конкретной среде и нахождение особых форм социально-экономического развития. В данном случае начинают играть роль формальные и неформальные институты, характеризующие человека как национально идентифицированную личность.

В национальной институциональной системе институты мейнстрима и «нациостримов» выступают в диалектическом единстве. Это приводит к сложной модификации производственных отношений и, наконец, модельным видоизменениям в экономике отдельных стран. Но каждая модель представляет и самостоятельную целевую систему национальных экономических интересов. Их встраивание в структуру глобальных интересов требует исследования, например, проблемы эффективного использования ресурсов Земли. Дело в том, что противоречия между глобальными и национальными экономическими интересами непосредственно связаны с фактом субъектного привязывания первых к ТНК, а вторых к некорпорированным производителям. Первые представлены в развитых ареалах планеты, а вторые в развива-

ющихся и трансформационных странах. Согласование этих интересов сложно, поскольку национальные экономики суверенны, что приводит к тому, что у них на первом плане стоят собственные интересы, которые и определяют их государственную политику. Т. Пугель по данному поводу отмечает, что у глобальной экономики нет глобального правительства, поэтому, хотя это и правда, что есть международные организации, которые пытаются управлять сторонами глобальной экономики (в особенности ВТО, МВФ, ООН, ВБ), но каждая страна имеет право игнорировать или пренебрегать этими глобальными институтами, если хочет [3, 7]. С данным мнением можно согласиться, добавив лишь то, что противоречивость последствий деятельности глобальных институтов заключается в недостаточной оценке ими национальных (неформальных) факторов экономического развития в отдельных странах и регионах мира. Подобная «оценка» в других формулировках существовала и раньше. Но если в прошлые века она сопровождалась колониальными завоеваниями и политическим подчинением ресурсов другого национального пространства, то в современных условиях эта цель достигается внедрением во внешнюю ресурсную среду экономическими методами. Основным проводником таких методов выступают ТНК, которые встраивают национальные экономические интересы представляющих их государств в глобальную систему экономического взаимодействия. Поэтому и возникает необходимость в том, чтобы «внимательно следить за контуром своих глобальных интересов» [1, 297], чтобы уметь оптимизировать внешнеэкономические отношения страны в условиях «открытой экономики». Речь идет, по существу, о формировании взгляда на мировую экономику из «окна собственного дома», каковым является своя страна, ее приоритеты и перспективы развития. В этой связи чрезвычайно важно в экономическом развитии каждой страны определять последовательность целей, задаваемых национальными экономическими интересами, что предполагает реальную оценку собственных возможностей и выработки методов наиболее выгодного представления и использования на международной арене конкурентных преимуществ. Одним из важнейших направлений деятельности в этом плане выступает экономическая дипломатия. Она способна в значительной степени снизить накал негативного воздействия глобальных противоречий на ход развития национальной экономики.

Многообразие задач экономической дипломатии можно подразделить на три уровня реализации: микро-, макро- и мегаэкономический. Если микроэкономическая дипломатия подразумевает поддержку отдельных предприятий, индивидуальных действий экономических операторов, то макроэкономический уровень охватывает вопросы государственной политики в области логистики, воспроизводственных

циков, фискальной сферы. На мегауровне решаются вопросы выработки и отстаивания общенациональных позиций (интереса) при решении проблем, связанных с интеграцией экономики страны в мировое хозяйство и взаимодействием, а следовательно, конкуренцией национальных экономических систем. Различие в методах проведения экономической дипломатии можно проследить на примере разных стран, как развитых, так и развивающихся. У каждой из них свой подход к пониманию экономических интересов и экономической дипломатии. Так, одни страны при определении этих интересов и политико-дипломатических методов их достижения исходят из идеологических императивов, другие нацелены на прагматические цели сохранения или достижения лидерства. Наиболее результативным видится выбор, когда главным ориентиром дипломатии, да и всей внешней политики, выступает рост национального производства и уровня жизни населения.

Отдельные периоды или практические действия стран должны оцениваться в призме предвидения и использования изменчивости условий конкуренции на мировых рынках, наиболее результативных сегодня и завтра, в ближайшей и отдаленной перспективе расширяющих диапазон реализации национальных экономических интересов. В Азербайджане именно искусная экономическая дипломатия во многом предопределяет важнейшие социально-экономические успехи страны на международной арене. При обладании значительными нефтегазовыми ресурсами (потенциальные углеводородные ресурсы Азербайджана составляют 27 млрд у.т.) и учете их повышенной ликвидности на мировых рынках стратегический курс развития экономики страны характеризуется утилизацией абсолютных преимуществ в природных факторах в целях модернизации всех компонентов экономики. В результате Азербайджан приобрел позиции государства-лидера в довольно значительном по территории и весу в мегаэкономическом плане регионе ($\frac{1}{4}$ валового продукта Южного Кавказа производится в Азербайджане). Появились новые ареалы непосредственного проявления национальных экономических интересов Азербайджана в бассейне Каспийского моря, на Кавказе, Среднем Востоке, в районе Средиземноморья и европейском экономическом пространстве. Ведущие энергетические и транспортные коридоры Евразии, проходящие через страну по мировым осям Запад – Восток и Север – Юг, укрепили суверенность и расширили интеграцию страны в глобальную экономику. Стягивание воедино разрозненных, порой не всегда благополучных факторов с общим положительным эффектом в результате и направление внешнеэкономических достижений в пользу национальных экономических интересов – сильнейший метод азербайджанской экономической дипломатии. Она опирается на модельный выбор, избирающий субъектным

выражением целостной экономики страны нацию, ее интересы, объединяющий людей в производстве, традициях, моральных убеждениях.

Заключение

Национальные и глобальные экономические интересы находятся в состоянии диалектического противоречия, что предполагает наличие предпосылок для взаимных импульсов их реализации. Последние видятся в контексте нахождения институционального согласования глобальных принципов рынка и национальной специфики экономического развития отдельных стран. При этом активную роль призвана играть государственная политика, направленная на воплощение в национальной модели экономики как формальных, так и неформальных институтов, сочетание внутренних факторов экономического развития и глобальных научно-технических достижений.

Литература

1. *Кочетов Э.Г.* Глобалистика как геоэкономика, как реальность, как мироздание. – М.: ОАО ИГ «Прогресс», 2001. – 714 с.
2. *Лист Фр.* Национальная система политической экономии. – М.: Европа, 2005. – 341 с.
3. *Pugel, Th.A.* International Economics. 15th ed., N.Y. University, McGraw-Hill, 2011. – 770 p.
4. <http://www.polit.ru/research/2005/10/20/soto.html>

Необходимы нестандартные решения

Анализируя ситуацию, сложившуюся в экономике России к концу 2014 г., и призывы к реиндустириализации и модернизации, а также предлагаемые меры для их осуществления, мы не можем не замечать определенного противоречия. Оно состоит в том, что большинство из предлагаемых рецептов в той или иной степени были уже задействованы, но существенного результата они пока не дали. В самом деле, предлагается в основном за счет государственных капиталовложений, с использованием средств накопленных резервных фондов сделать упор на... Далее приводится перечень отраслей или комплексов отраслей:

- развитие военно-промышленного комплекса,
- развитие энергетики,
- развитие самолетостроения,
- увеличение производства и экспорта зерна,
- воспроизведение человека (модернизации медицины, образования, науки).

Между тем все это в определенной степени делается как минимум с послекризисного 2010 г. — по указанным выше направлениям наращиваются государственные капиталовложения, имеются определенные успехи, но... ситуация в экономике продолжает ухудшаться, темпы роста снизились до отрицательных, рентабельность промышленности и сельского хозяйства падает, импорт растет. Это значит, что, несмотря на все принимаемые меры, наша экономика проигрывает конкурентам из других стран, и некоторые успехи в одних отраслях нивелируются потерями в других. В чем причина такого явления? Может быть, есть некие особенности сегодняшнего положения в нашей экономике, которые препятствуют в условиях ее открытости наращиванию конкурентоспособности на мировых рынках?

На наш взгляд, такие особенности есть. И эти особенности являются серьезным препятствием на пути новой индустириализации. Не утая, не понимая их, мы и далее, на мой взгляд, не добьемся успеха. Перечислим наиболее значимые из них.

Во-первых, новая индустириализация означает новые отрасли производства, которых сейчас нет, или их масштаб крайне мал. Это по-

рождает проблему «успешного начала с нуля». Имеется в виду то, что для новых отраслей у нас пока нет ни своего оборудования, ни кадров для их построения. В условиях закрытости от внешнего рынка можно было строить такие отрасли по принципу «главное, начать», т.е. закупить готовые предприятия, выстроить их, пригласить иностранных инженеров и, частично, рабочих и предложить им работать на этих новых предприятиях, выходя на передовой уровень. Но в условиях конкуренции на внешних рынках такой подход приведет к большим убыткам и соответственно к большим потерям бюджета. И продадут ли нам самые передовые предприятия, способные выйти на мировой уровень, тем более в условиях санкций?

Вторая особенность текущей ситуации состоит в том, что для развития новых отраслей нужны большие средства. Частный бизнес в обрабатывающей промышленности (не включая нефтепереработку) имеет рентабельность 3–5 % и менее, причем она снижалась последние годы. Процент за кредит для нового бизнеса у нас составляет 20–25 %, а сроки возврата от вложений в новые отрасли, как правило, весьма велики. Кто, кроме государства, сможет финансировать такие проекты? Но у нас и работающие отрасли, необходимые для ежедневного существования населения, даже сельское хозяйство, государство держит на голодном пайке, так как накопленные им резервы начали с 2014 г. быстро таять. Налоги, обеспечивающие приток средств государству, уже и так на предельно или даже на запредельно высоком уровне, а организовать эмиссионное финансирование государство не в состоянии уже 25 лет, так как опасается, что это увеличит инфляцию.

Конечно, успешно развиваясь, новые отрасли способны сами генерировать прибыль, залоги, кредиты и т.д. Но для этого они должны сначала хотя бы появиться в минимально-необходимом объеме и стablyно функционировать.

Третья особенность – низкая доля сотрудников, работающих в организациях и занятых на регулярной основе. Так, в 2012 г. из 92,8 млн человек трудовых ресурсов трудились в организациях 45,9 млн человек, т.е. менее 50 %. Всего же в сфере, производящей продукцию или услуги по рыночным ценам, было занято (в пересчете на полный рабочий день) лишь 61 млн человек, из которых более 16 млн – работники сельского хозяйства, охоты и рыболовства. Без этого сектора, где занятость, очевидно, неполная, в рыночной экономике заняты все те же 45–46 млн человек. Где же занята оставшаяся половина людей трудоспособного возраста? Примерно поровну в сфере предпринимательской деятельности без образования юридического лица и в сфере производства продукции для собственных нужд, т.е. в личных подсобных хозяйствах и/или в криминально-теневом секторе.

Такая структура экономически активного населения означает, что половина населения трудится в режиме, который далек от режима работы на предприятиях и в организациях реального сектора, т.е. теряет навыки ежедневного участия в общественном производстве, где трудятся коллективно. А именно этот сектор в первую очередь должен получить развитие в ходе новой индустриализации. Иначе говоря, на большинство из указанных 45 млн человек вряд ли можно рассчитывать как на потенциальную рабочую силу для новой индустриализации. Указанное обстоятельство создает еще одну, четвертую особенность сегодняшней ситуации – в стране нет существенных резервов рабочей силы, которые могли бы быть задействованы без больших дополнительных капиталовложений на создание рабочих мест. Сельское население, занятное в личных подсобных хозяйствах, смогло бы прийти на предприятия новых или старых отраслей промышленности, если бы индустриальные предприятия строились в сельской местности или в небольших городах. Но этого, как правило, не происходит из-за недостаточной развитости инфраструктуры. Между тем наличие резервов рабочей силы было существенным фактором ускоренного экономического развития почти во всех случаях – в СССР 30–60-х гг., в Южной Корее и Японии после Второй мировой войны, в Китае с начала рыночных реформ и т.д.

Уточним: резервы дешевой рабочей силы в России, безусловно, есть, но для того, чтобы они могли быть высвобождены и задействованы, должны произойти коренные изменения в характере нашего экономического развития, т.е., во-первых, должны стать инвестиционно привлекательными новые сектора новой экономики, во-вторых, они должны «прийти к дому» той части рабочей силы, которая вынужденно (из-за отсутствия доступных предприятий) не занята в общественном производстве. В-третьих, эти новые сектора должны обеспечить достаточно высокий (для России) уровень заработной платы, чтобы привлечь те слои, которые пока предпочитают заниматься индивидуальным производством или нерегулярную занятость.

Пятая особенность сегодняшней ситуации в экономике России состоит в том, что заработка плата в ней существенно превышает зарплатную плату в развивающихся странах Азии, что снижает наши возможности притока иностранного капитала.

Надо, однако, сказать, что усложняющие обстоятельства, как показывает мировой опыт, предшествовали любому экономическому рывку, но каждый раз лидеры и власти той или иной страны находили нестандартные решения, иногда очень жесткие, которые позволяли начать процесс экономического роста в достаточно большом масштабе, чтобы он далее сам начал генерировать доходы и привлекать инвестиции. Власти же должны были при этом умело поддерживать расширя-

ющиеся масштабы зон экономического роста. Так, проведение кол-лективизации, сопряженной с немалыми жертвами, позволило в СССР сосредоточить в руках государства существенные объемы зерна и других ресурсов для экспорта, достаточные в условиях Великой депрессии 30-х гг. для закупки по сниженным ценам передовых проектов и оборудowania для большого числа предприятий за рубежом. В послевоенной Германии таким первотолчком послужила денежная реформа, проведенная вопреки позиции американской администрации.

В Южной Корее старт бурному экономическому росту дал в 1962 г. президент Пак Чон Хи, который стал внедрять пятилетние государственные планы развития экономики, в первую очередь развития экспортных отраслей, сделав упор на государственные капиталовложения в промышленность, а также на иностранные инвестиции. Часть отраслей промышленности и банковский сектор были национализированы, в частном секторе поощрялась вертикальная интеграция в виде крупных многоотраслевых комплексов — чеболей. Государством были определены приоритетные отрасли — автомобилестроение, электронная промышленность, кораблестроение. Благодаря наличию избыточной рабочей силы в сельской местности темпы роста южнокорейской экономики в отдельные периоды достигали 25–40 % в год. В этом рывке определенную роль сыграл тот факт, что в конце 50-х гг. было выстроено «впрок» высококлассное многополосное шоссе с севера на юг, хотя до середины 60-х гг. оно использовалось с низкой эффективностью.

В Японии была хорошо развитая экономика и перед Второй мировой войной, но она оказалась практически полностью разрушенной в результате войны. Толчком к мощному экономическому росту на новой основе явилась политика государства, взявшего под жесткий контроль сферу внешней торговли, введя фиксируемый валютный курс йены, высокие пошлины на импорт, за исключением современных технологий. Большую роль сыграли поддержка мелкого предпринимательства и системы пожизненного найма, массовая скупка западных патентов и научно-технической информации, их быстрое применение для повышения эффективности производства, приоритет на развитие не капиталоемких, а в первую очередь трудоемких отраслей экономики.

В Китае первотолчком в конце 70-х гг. после длительного периода кризисных лет, последовавших за «большим скачком», был выбор пути, прямо противоположного СССР, т.е. деколлективизация, роспуск «народных коммун», предоставление широких экономических свобод для развития рынка, причем не только для производства сельскохозяйственной продукции. Высвобожденные производственные возможности позволили не только быстро нарастить производ-

ство зерна, но и начать создавать небольшие предприятия по производству промышленных товаров непосредственно в сельской местности, где рабочая сила недорогая и имелся ее огромный избыток. При этом «командные высоты», т.е. крупные государственные предприятия и необходимые для их функционирования средства производства, собственность на землю, а также многие инструменты экономического регулирования оставались в руках государства. КНР очень существенно и неуклонно использовала фиксируемый заниженный курс юаня для поддержания высокой конкурентоспособности своей продукции внутри страны и на мировом рынке, несмотря на все попытки США заставить ее повысить курс или перейти к рыночному курсу.

Подводя итог краткому рассмотрению факторов «экономических чудес», можно уверенно сказать, что во всех случаях именно государство и в первую очередь его лидеры играли ключевую роль как в организации «первотолчка», так и в последующем выборе приоритетов и регулировании экономики.

Попытаемся в связи с этим назвать те элементы правительенной политики, которые, на наш взгляд, могут сыграть роль указанного первотолчка и послужить основой для действительно высоких темпов роста России. В связи с ограниченным размером статьи большинство этих элементов мы просто перечислим, остановившись лишь на наиболее существенных:

- 1) необходим принципиальный отказ от праволиберальной парадигмы, состоящей, кратко говоря, в том, что действия государства в экономике – это «вмешательство», а вмешательство государства заведомо неэффективно, так же как неэффективно государство как предприниматель и собственник; все это многократно опровергнуто и реальным опытом экономического развития, и в теории;
- 2) отказ от праволиберальной парадигмы должен выражаться в демонстративно объявленном переходе от преимущественно праволиберальной экономической политики, делающей упор лишь на совершенствование институтов, т.е. «правил игры», к активной социально ориентированной политике экономического роста и развития на новой технологической базе; демонстративность этого отказа должна означать замену ключевых фигур правительства, сторонников праволиберального «невмешательства», на активных и известных обществу высококвалифицированных и авторитетных сторонников альтернативной линии – сторонников и стратегов новой индустриализации;
- 3) необходим переход к удержанию курса рубля на низком уровне, даже и в случае повышения цен на нефть и другие экспортные ресурсы, и дальнейшее плавное снижение курса до

уровня, гарантировавшего высокую конкурентоспособность отечественной экономики, как добывающего, так и обрабатывающего сектора, а также сельского хозяйства; этот элемент экономической политики гарантированно создает фоновые условия повышения и сохранения конкурентоспособности уже существующих отраслей отечественной экономики и поэтому играет ключевую роль, на чем мы остановимся подробнее после перечисления других мер;

- 4) переход от политики «экономии на науке» и ее «реструктуризации», «оптимизации» и т.п. к повышению престижа фундаментальной науки и ее работоспособности с помощью резкого увеличения заработной платы в ней и к таким объемам финансирования фундаментальной и прикладной науки, которые создают условия для быстрого сокращения отставания от стран-конкурентов в сфере создания научных заделов для инноваций, т.е. в объемах, примерно в два раза опережающих средний уровень финансирования науки в ОЭСР (1,8 % ВВП);
- 5) создание Государственного комитета по науке и инновациям как единого органа для организации инновационного процесса, т.е. создания и массового трансфера преимущественно отечественных инноваций на основе взаимодействия государства, бизнеса, имеющихся звеньев инновационной инфраструктуры, прикладной и фундаментальной науки;
- 6) аккумулирование сырьевой ренты в руках государства в существенно больших объемах, чем в настоящее время, в том числе, за счет повышения налогообложения сырьевых отраслей;
- 7) государственный контроль и полная прозрачность издержек и цен в сырьевом секторе, регулирование цен на нефть, газ, основные виды горючего и топлива, а также на продукцию отраслей – естественных монополий по принципу издержки плюс минимально необходимая прибыль;
- 8) использование государственных капиталовложений и государственных субсидий и льгот для обеспечения опережающего роста капиталовложений в высокотехнологичные сектора, где мы имеем шансы обогнать конкурентов, не догоняя, например, в:
 - производство медицинского оборудования на новых принципах,
 - производство новых материалов;
 - освоение космоса;
 - развитие образования и науки;
 - развитие медицины и др.

Центральную роль в указанном перечне имеет удержание относительно низкого курса рубля. Чтобы пояснить роль сохранения валют-

ного курса на уровне, обеспечивающем конкурентоспособность российской экономики, обратимся к существующей экономической ситуации, мягко говоря, не самой благоприятной. Рост экономики практически остановился, наоборот, имеет место ее падение. Увеличивается инфляция. И это не случайное явление этого года и не только результат падения цены на нефть или даже экономических санкций — это результат длительного процесса, который, по сути дела, шел с середины 2000-х гг. На него, к сожалению, наше руководство обращало мало внимания. Точнее, внимание обращало и даже немало правильных слов говорило, документы принимало, но нужных усилий для преодоления ситуации не предпринимало.

Сегодняшние проблемы — это результат недостаточно активной экономической политики в предыдущие десятилетия. В частности, основную негативную роль играл избыток сырьевого экспорта, который приводил к избытку долларов и экономически не оправданному их удешевлению. Это не беспокоило руководство, видимо, потому, что немного помогало снижать инфляцию. Доллар как стоил в начале 2000 г. около 30 руб., так и продержался примерно на этом уровне до 2013 г., хотя в России была очень высокая инфляция, в разы превосходящая рост цен в большинстве стран-конкурентов. Что это значит? Что российские товары дорожали ежегодно на 10–15 % (такова была инфляция), а цены на импортные товары оставались почти на том же уровне, снижались или росли в цене не более 1–3 % в год. Поэтому они вполне успешно теснили на рынках, выдавливали с рынков товары российского производства во многих отраслях. В 2000 г. наш импорт был 45 млрд долл., в 2005-м — 125 млрд долл., а в 2013 г. уже около 350 млрд долл. В основном этот 8-кратный рост импорта означал вытеснение наших производителей. В результате рентабельность производства из года в год снижалась. Если в 2005 г. она составляла (по всей экономике) 13,5 %, то в 2012 г. — уже лишь 8,6 %, а в 2013 г. — около 6,5 %. А если учесть более высокую рентабельность ресурсодобывающих отраслей, а она в три раза выше средней, то рентабельность оставшейся части реальной экономики будет почти нулевой.

Лишь в 2014 г., когда снижение нашей экономики и цен на нефть стало явным, курс доллара стал расти, и это усилило инфляцию.

Но пугаться скачка в цене доллара было бы неверно, так как именно это резко повысило конкурентоспособность нашей продукции, хотя и ценой роста инфляции. Механизм вполне очевиден: импорт из-за удорожания доллара дорожает, цены на российские товары тоже начинают расти, но все же не так быстро, а зарплата не растет или растет намного медленнее роста цен. Спрос на импорт падает, растет спрос на российские товары. В результате быстро начинает расти прибыль российских производителей, появляется существенная «подушка

рентабельности», которая позволяет вкладывать в производство и стимулирует вложения. И оно начинает расти. Именно таким был механизм роста с 1998 г., когда после скачка цены доллара в 4 раза начался быстрый рост российской экономики. Только власти, видимо, не поняли тогда, почему. А рост цен на нефть в тот момент помог нашему росту. Но сегодня, в 2014 г., девальвация уже дала толчок росту ряда отраслей промышленности, она показывает рост на фоне снижения ВВП.

Конечно, девальвация временно снижает покупательную способность населения. Но это вынужденная плата за многолетнее неприятие необходимых мер в экономике.

Правда, позитивное действие девальвации рубля может быть легко заторможено и даже торпедировано в случае отсутствия адекватных действий правительства, например, если оно не помогает продолжить или завершить уже начатые проекты переоборудования предприятий на базе импортного оборудования. Для такой помощи не всегда нужны деньги, вполне достаточно гарантий правительства для получения крупными компаниями валютного кредита. Но в условиях снижения цен на нефть и антироссийских санкций для ряда проектов могут потребоваться субсидии. И на это стоит идти, если речь идет о проектах, гарантирующих импортозамещение и достаточно высокий спрос на производимую продукцию.

Борьба со спекулянтами на валютном рынке не должна превращаться в борьбу с собственной экономикой, т.е., стремясь ограничить доступ спекулянтов на валютный рынок, нельзя увеличивать процентную ставку, поскольку это оказывает резко тормозящее действие на всю экономику и не только не уменьшает, а, наоборот, разгоняет инфляцию. Дело в том, что, не имея доступа к краткосрочным кредитам, предприятия будут вынуждены поднимать цены.

Для борьбы с валютной спекуляцией целесообразно найти нестандартные способы, например, продажа валюты лишь тем покупателям, кому она нужна для оплаты реальных закупок по импорту, подтверждаемых контрактами, или для погашения долгов. А добившись таким путем стабилизации валютного курса, необходимо создать условия для резкого удешевления кредитов под проекты увеличения производства, вплоть до использования эмиссионного финансирования отраслей и предприятий, дающих достаточно быструю и надежную отдачу. Разумеется, все это возможно лишь при отказе от праволиберального курса и переходе к активной социально ориентированной экономической политике, нацеленной на инновационный рост нашей экономики.

Качественные изменения хозяйственного механизма – основа сбалансированности и эффективности экономики России

Серьезным испытаниям экономика России подвергается в связи с падением мировых цен на нефтяном рынке и беспрецедентным снижением курса рубля. Это не явилось неожиданностью ни для экономистов, ни для политиков. Угроза зависимости от мирового рынка, где доминирующая роль принадлежит технологически развитым странам, основным потребителям энергетических и сырьевых ресурсов, неизбежна для стран с сырьевой ориентацией экономики. В результате рыночных преобразований плановой экономики в рыночную Россия стала частью глобального мира, где ей была определена роль поставщика сырья в международной системе разделения труда. Изменение статуса России со второй технологической державы мира, экономически вполне самодостаточной, на положение сырьевого приданка развитых стран, произошедшее в кратчайший срок, трудно поддается разумному объяснению. Это, можно предполагать, произошло вследствие волевого выбора направления эволюции российской экономики, осуществляемой, как известно, под контролем американских советников.

Преобразования экономики посредством приватизации общенародной собственности и введения свободных цен разрушили обрабатывающую промышленность, и прежде всего ее основу – машиностроение. В машиностроении же наиболее опасным было разрушение его ключевого звена – производства машин и оборудования, а также станкостроения. Уничтожалась ранее всего именно постиндустриальная техника. К ней относятся автоматические линии, промышленная робототехника, автоматизированные и высокоточные металорежущие станки. Выпуск станков с числовым программным управлением сократился к 2013 г. от достигнутого в середине 80-х гг. на 93 %. Производство же всех металорежущих станков сократилось почти в 22 раза. В 1990 г. производилось свыше 74 тыс. металорежущих станков, в 2013 г. – всего 3400 штук, из них станков с числовым программным управлением всего 166 шт. [6, 375]. Для сравнения приведем дан-

ные 1988 г., поскольку рыночные преобразования экономики начались в действительности со второй половины 80-х гг. К тому времени в стране производилось металлорежущих станков высокой и особо высокой точности 17,8 тыс. шт., с числовым программным управлением – 22,3 тыс. шт. [4, 273]. Их технический уровень соответствовал и превышал мировые стандарты. Отечественные станки экспорттировались в развитые страны, в том числе в США, в Японию.

Производство промышленных роботов достигало к середине 80-х гг. 15,4 тыс. шт., согласно статистике ООН, это второе место в мире после Японии. В 2013 г. их производство равнялось нулю. Высокотехнологические роботы в последние годы поставляются только по линии прямых инвестиций в автомобильную промышленность. В России на 1000 тыс. человек приходится два применяемых в производстве промышленных роботов, в среднем в мировой экономике – 58 шт. В 1990 г. производилось 556 комплектов автоматических и полуавтоматических линий. С 2010 г., как показывает Росстат, их производство прекратилось. Все годы рыночных реформ высокотехнологичное оборудование приобреталось за рубежом. К 2014 г. машины и оборудование в структуре импорта составляют свыше 50 %. Спрос на продукцию отечественного машиностроения у российских предпринимателей крайне низок. Они предпочитали дешевые валютные кредиты, низкие таможенные пошлины на зарубежную технику и ее импорт. При отсутствии поддержки машиностроению это обернулось технологической зависимостью российской экономики от западных стран.

В состоянии выживания оказалась легкая промышленность. Текстильная промышленность выпускает простейшую номенклатуру товаров в виде постельного белья, домашней одежды и т.п., обувная – 103 млн пар в 2012 г., т.е. 0,7 пары на человека [5, 365]. Импорт обуви составляет свыше 80 %. В запустении находится свыше 41,4 млн га земель сельскохозяйственного назначения (рассчитано по: [6, 388]). Потеряны отечественная агрокультура, производство семян, средств защиты растений; низка обеспеченность сельского хозяйства минеральными удобрениями и сельхозтехникой. Объемы продовольствия сократились до размеров, не способных обеспечить потребности населения. Резко сократилось поголовье животных, особенно крупного рогатого скота. В итоге в 2013 г. 17 % населения недоедает, а 3 % – голодают.

Наиболее печальным и ощутимым фактом экономических реформ, имеющим длительные последствия, является разрушение созданного в советское время инновационного комплекса, состоящего из трех интегрированных друг с другом структур – фундаментальной науки, прикладной отраслевой науки и сектора опытно-технологических разработок. Тем самым была создана серьезная преграда воссозданию разрушенной промышленной основы российской экономики. Ведь

единственным источником базовых, технологических инноваций является фундаментальная наука.

В результате рыночных реформ страна потеряла технологический суверенитет. Произошло отставание в космической и военной технике; ослабление продовольственной безопасности; были уничтожены единый народно-хозяйственный сбалансированный комплекс, высокоэффективная единая энергетическая система страны. В XXI в. Россия вошла с однобокой сырьевой экономикой. Российской экономике по воле реформаторов была предоставлена унизительная и опасная для национального суверенитета роль поставщика углеводородного сырья в международной системе разделения труда. «Россия разгромлена, и в современных условиях она обречена на деградацию, распад, колонизацию», — понял цель и предвидел трагические итоги рыночных реформ 90-х гг. выдающийся российский мыслитель А.А. Зиновьев [2, 142]. В 2000-е гг. удалось посредством организации вертикали государственной власти, пройдя через войны, остановить распад. Однако полуколониальная зависимость от технологически развитых стран Запада, возникшая вследствие технологической несамодостаточности экономики и ее сырьевой специализации, сохраняется. Рост ВВП 2000-х гг. на основе увеличения продукции добывающих отраслей лишь усиливал эту зависимость, поскольку не сопровождался импортозамещением. Промышленные предприятия, выжившие во время кризиса 2008 г. и некоторые из них в составе крупных компаний с государственным участием осуществившие модернизацию, работают на импортном оборудовании. К их числу помимо прочих относятся нефтедобывающие и газодобывающие компании.

Падение цен мирового рынка на нефть и газ, введение отраслевых санкций, ограничивающих доступ к товарным рынкам, передовым технологиям, кредитам, послужили **катализатором рецессии** экономики и **кризиса в денежной сфере** экономики. **Причина же этого носит внутренний характер.** Экономика сырьевой ориентации не имеет внутренних технологических источников развития. Техническую модернизацию осуществили в основном добывающие отрасли. Сколько бы ни был технологически современным их уровень при отсталой обрабатывающей промышленности, даже добывающая промышленность технологически уязвима, так как зависит от импорта комплектующих изделий. В общественном воспроизводстве российской экономики сформировался дисбаланс, устранение которого не по силам рыночным инструментам. Эффективность экономики неизбежно обречена на падение. Это обусловлено объективными экономическими законами. **В добывающих отраслях действует закон убывающей отдачи от капитальных вложений.** Повышать отдачу определенное время можно применением прогрессивных методов добычи, производительного

оборудования и оптимизацией транспортной инфраструктуры. Однако предел этому заключается в ограниченности полезных ископаемых, их истощении в местах разработок. Переход от легкодоступных месторождений полезных ископаемых к труднодоступным всегда связан с ростом издержек. Освоение арктического шельфа нефтедобычи – выразительная иллюстрация закона убывающей отдачи. Неустранимость предела, которым является ограниченность полезных ископаемых на планете, рождает закон убывающей отдачи. **В обрабатывающей промышленности действует закон возрастающей отдачи**, ибо здесь не существует предела совершенствованию техники, следовательно, роста производительности труда. А это выражается в росте конечного продукта, жизненных средств населения и прибылей компаний. В сырьевых отраслях безграничный разум человечества не в состоянии преодолеть предел, положенный природой в видах и количествах полезных ископаемых.

Успешное развитие топливно-энергетического комплекса на обновленной технической основе, конечно, само по себе благо для экономики. Освоение арктического шельфа в суровых условиях, где российские нефтяники и строители оказались лидерами, – это научно-технический прорыв. Однако это должно служить развитию России, но не в виде бумажных материалов (денег, облигаций и т.п.) стран Запада, которые они же легко девальвируют. Раздвинуть горизонты развития России высокотехнологичный добывающий комплекс может лишь при условии, что основной объем его продукта станет потребляться в российской промышленности. Развитие добывающей промышленности измеряется развитием обрабатывающей, легкой, лесной промышленности, сельского хозяйства. Лишь в такой ситуации страна богатеет. Так было в советский период. Более 3/4 объема добываемой в 1988 г. нефти потреблялось внутри страны. Экспортировалось же нефти – менее 1/4, точнее, 23,1 % [4, 639]. В годы рыночных реформ рост топливно-энергетического сектора преимущественно для экспорта сопровождался деградацией остальных отраслей народного хозяйства.

Технологически развитые страны доминируют в мировой экономике над сырьевыми странами либо политически, как было в колониальные времена, либо экономически, что также оборачивается ослаблением их государственного суверенитета. Недостаток сырья либо его полное отсутствие не грозит сильной стране аналогичными последствиями. Этот дисбаланс она легко восполняет посредством возрастающего капитала в денежной форме. Зависимость же сырьевых стран неизбежна. Рано или поздно это обернется бедами разного рода, если страна не захочет послушно идти в предназначенном ей фарватере. Недолго пришлось ждать нашей стране если не бед, то серьезных трудно-

стей. Внешнеполитическое давление на нашу страну 2014 г. беспрецедентно даже в сравнении с периодом «холодной войны».

Текущую ситуацию в российской экономике характеризуют в периодической литературе либо как рецессию, либо как кризис. Судя по итогам 10 месяцев 2014 г., показавшим рост ВВП в 0,6 %, к концу года не произойдет падения этого показателя до отрицательных значений. Однако он часто вуалирует действительные итоги экономики, поскольку включает посреднические услуги разного рода, другие виды деятельности, не связанные с созданием реальной продукции. Резкое падение курса рубля связано с падением мировой цены на углеводородное сырье и санкциями, ограничивающими доступ российских компаний к валютным кредитам и технологиям. Спад и нестабильность национальной валюты вызвали рост цен на потребительском рынке, напряжение в экономике и в обществе. Пока это можно трактовать как кризис денежного сегмента, вызвавшего рецессию в реальном секторе. Однако необходимо иметь в виду, что в рыночной экономике исходным пунктом экономического кризиса всегда является именно денежный кризис. Вероятно, что рецессия перейдет в кризис. В любом случае бороться с инфляцией и нестабильностью валютного курса рубля только монетарными методами крайне недостаточно. К тому же принимаемые методы противоречивы. ЦБ повышает ключевую ставку, уменьшая количество денег в обращении, а Министерство финансов выделяет внушительную сумму на докапитализацию банков, их увеличивая. При любом контроле за расходованием выделенных денежных средств они, как и прежде, вряд ли дойдут до реального сектора экономики и обогатят только банкиров. Деньги, как мудро сказано, «не терпят над собой никакой власти, кроме собственной».

Причина того влияния, которое оказали неправедные и несправедливые **санкции** на экономику Российской Федерации, имеет **внутренний характер**. Она состоит в ее технологической зависимости от западных стран. **Причина** крутого **падения курса рубля**, последовавшего вслед за снижением цен на нефть и газ на мировом рынке, **сугубо внутренняя**. Она состоит в сырьевой специализации Российской Федерации в международной системе разделения труда. Эта внутренняя причина сформирована либеральным курсом рыночных реформ, проводимых по лекалам и под надзором тех стран, от которых теперь зависима наша страна. Внешняя ситуация, возникшая на мировом рынке, события на Украине и связанные с ними санкции против нашей страны ярко выясвили итог экономических преобразований всего периода рыночных реформ. Хозяйственный механизм формирования технологической зависимости и однобокой сырьевой структуры Российской Федерации состоял из трех звеньев – приватизации, свободных цен, плавающего валютного курса рубля. Отсюда следует, что **решить обратную задачу** –

импортозамещения, диверсификации отраслей, инновационного развития российской экономики – посредством тех же самых инструментов невозможно.

Доминирующий сектор российской экономики – частный – не способен осуществить базовые технологические инновации и изменить тем самым отраслевую структуру воспроизведения. Современные базовые технологии в силу их высокой затратности и долгой окупаемости труднодоступны даже крупному частному бизнесу не только в России, но и в любой западной стране. Интерес российских предпринимателей направлен на получение быстрой и высокой прибыли, которую он все эти годы извлекал из высоких цен на углеводороды, не утруждая себя импортозамещением и судьбами страны. В итоговой пресс-конференции 18 декабря 2014 г. Президент Путин сказал, что 80 % заявок предпринимателей содержат просьбу выделить участок для добычи природных ресурсов. Именно в силу отсутствия внутренних источников развития экономика России в 2000-е гг. дважды переживала кризисы. В технологически развитых странах разными способами, как экономическими, так и административными, осуществляют так называемое «принуждение частного бизнеса к инновациям». Очевидно, что в России без этого также не обойтись.

Импортозамещение в текущей ситуации стало общенациональной задачей. Без ее решения страна будет уязвима для любого политического давления извне. Угроза второго раз渲ала страны отнюдь не иллюзорна. Однако восстановление самодостаточной экономики весьма трудная задача. Ведь обо всех названных проблемах говорится достаточно давно. Все 2000-е гг. об этом настоятельно пишут учёные. Об этом же постоянно говорят власти. Они предпринимают немалые усилия для модернизации промышленности и формирования ее инновационного потенциала. Сформированы административно-организационные контуры национальной инновационной системы, инновационный центр «Сколково». Создаются технопарки, венчурные фонды, особые экономические зоны, территории опережающего развития. Государство финансирует некоторые отраслевые проекты научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских разработок, нефтехимии, новых композитных и «умных» материалов, гибких производственных систем и др. Инструментами таможенной политики защищается внутренний рынок. Кроме того, государство прямо инвестирует развитие некоторых предприятий и отраслей. Например, инвестиции в оздоровление «АвтоВАЗа», в проект самолета «Сухой-Суперджет», производство продукции военного и двойного назначения и др. Однако эти усилия не приносят ожидаемого и заметного эффекта. Из сырьевой ловушки не удалось вырваться. Экспорт нефти формирует основную часть госбюджета.

Почему предпринимаемые государством мероприятия по модернизации промышленности, диверсификации отраслевой структуры не приносят ожидаемых результатов?

Рецессия и острый денежный и валютный кризис показали неэффективность действующего хозяйственного механизма российской экономики. В нем доминируют рыночные принципы координации экономической деятельности, дополняемые и корректируемые централизованными регуляторами. Это в принципе аналогично хозяйственному механизму всех сколько-нибудь развитых стран. Однако серьезные расхождения заключаются в пропорции между его составными элементами, разнородными по содержанию, в их гармонизации, а также в его соответствии специфике национальной экономики. Эти три обстоятельства требуют **для одной и той же экономической системы индивидуальной настройки хозяйственного механизма с целью приспособления системы к многообразию конкретных условий**.

Довольно очевидно, что в условиях российской экономики необходим больший удельный вес централизованных регуляторов в сравнении с западноевропейскими странами, где соотношение составных элементов смешанного хозяйственного механизма приблизительно и в среднем по странам равно 1:1. В России доминируют рыночные регуляторы, государственные же инструменты существенно меньше. Это вызвано незначительными размерами государственного сектора в экономике России. Оценка его величины различна по разным подсчетам и по различным показателем [1]. По подсчетам Минэкономразвития, он составляет ровно половину всей экономики. Это вызывает большие сомнения. Доля негосударственного сектора в основных фондах составляла к 2012 г. 83 %, частная – 18 % [6, 347]. Приватизация государственной собственности проводилась и в последующие два года. Усилиями либеральной части Правительства ее сократили, можно предполагать, до 10 % основных фондов. Численность работников госсектора составляет 25,7 % общей численности экономически активного населения. Если из этого числа вычесть управленцев, учителей, врачей, полицейских и т.п., то доля занятых на государственных промышленных предприятиях и компаниях окажется незначительной. Доходы федерального бюджета от использования государственного имущества в 2012 г. составили 228,9 млрд руб., из них 93 % – дивиденды. Очевидно, что подсчетами Минэкономразвития движет интерес либерального свойства о приватизации экономики России до конца.

Рыночный механизм не может вывести российскую экономику из сырьевой ловушки на сбалансированное высокотехнологическое развитие промышленности и сельского хозяйства. Ведь, как было отмечено, посредством именно рыночного механизма она и попала в эту ловушку. Суть его заключена в свободном ценообразовании. Колебания цен на-

щупывают центр равновесия, непрерывно отклоняясь от него и непрерывно же возвращаясь к нему. Этот механизм способен определять пропорции воспроизведения и стимулировать производителей производить необходимую обществу продукцию. Этим центром равновесия является стоимость. Она управляет движением цен в направлении от себя и к себе таким образом, чтобы эти отклонения взаимно уничтожались. Однако уничтожение отклонений осуществляется не только внутриотраслевой конкуренцией, межотраслевой конкуренцией и конкуренцией на рынке товаров продавцов и покупателей, но в конечном счете посредством экономических кризисов. Происходит это потому, что деньги, являясь единственным измерителем всего и вся в рыночной экономике, в том числе пропорций воспроизведения, не точный измеритель. Ошибки измерения величин товаров и денег, спроса и предложения и более фундаментальных, системообразующих структурных пропорций, постепенно накапливаясь, исправляются общими кризисами экономики. Поэтому они неустранимы при любой антикризисной политике, которая не может устранить их причину, но лишь ослабить остроту. Причина же кроется в устройстве самого «центра равновесия», а не в описываемом здесь механизме его действия. **В центре равновесия, в стоимости запрограммированы неточности экономических измерений и способ их исправления посредством кризисов.** По этой причине периодические кризисы в рыночной экономике неустранимы.

Внутренняя природа рыночного механизма, как все элементы любой экономической системы, диалектична. Суть диалектики рыночного механизма такова, что он непрерывно генерирует дисбалансы отраслей и структур экономики, частично подправляя их движением нерегулируемых цен. Объективные законы воспроизведения общественного капитала формируют рыночный механизм таким образом, чтобы он наряду с дисбалансами обладал способностью обеспечить и сбалансированность экономики. Генерируя дисбалансы, рыночный механизм уничтожает их посредством экономических кризисов. Он способен обеспечить равновесие экономики, но одновременно обеспечивает ее неравновесие. Общее равновесие достигается только в фазе кризиса и на «дне» кризиса. В низшей точке падения экономического роста рыночная экономика достигает равновесия — сбалансированности пропорций всех ее сфер, подразделений и отраслей. Переход к fazam оживления и подъема разрушает равновесие. Динамика экономического роста не может в рыночных условиях быть гармоничной, для равномерного нарастания измененных значений пропорций, что происходит в фазе кризиса в процессе обновления основного капитала. Ведь действия предпринимателей не согласуются друг с другом, каждый, расталкивая собратьев по бизнесу локтями, бежит к своей доле на

рынке, к успеху и прибыли. Кроме того, между получаемой от рынка информацией в виде рыночных цен, не точной по своей сути, принимаемыми на их основе инвестиционными решениями, их реализацией в виде выпуска продукции или рыночного предложения неизбежен временной разрыв, а также ошибки искажения пропорций. Суть рыночной информации в виде цен такова, что поведение предпринимателей, их единое стремление к максимуму прибыли обираются максимальной разбалансированностью экономики именно в высшей точке экономического роста. Отсюда неизбежен кризис как режущий инструмент восстановления пропорций.

Таким образом, **общее рыночное равновесие достигается только в фазе кризиса** и посредством кризиса. **Отклонение рыночных цен от равновесных цен и общий кризис экономики – это внутренние, дополняющие друг друга элементы рыночного механизма. Высшая точка подъема – это состояние критического неравновесия** экономики, невозможности ее функционирования. Отсюда неизбежно вытекает вывод о том, что посредством рыночного механизма можно стабилизировать экономику, но за достаточно длительный период времени и посредством высоких издержек вследствие омертвления ресурсов в фазе рецессии и кризиса и в определенной мере их разрушения. Суть рыночного механизма достаточно адекватно можно выразить как метод проб и ошибок. Это исходит не от ограниченных возможностей человеческого разума, как утверждает концепция «рассеянного знания». Разум безграниччен, ничего более высокого пока не удается обнаружить в доступной нам Вселенной. «Рассеивает знания», вопреки мнению Хайека, именно рынок, диктуя людям гадания о рыночной перспективе. Довольно точно описал эту ситуацию Дж.М. Кейнс, утверждая о невозможности делать точные прогнозы в рыночной экономике, а принятие решения объяснял «стадным чувством подражания». Добавим к этому, что «стадные чувства» возрождают помимо их воли рыночные цены.

В современной смешанной экономике рыночный механизм, прежде стимулировавший прогресс индустриальной техники посредством сверхприбыли (прибавочной стоимости), теперь затрудняет развитие современного технологического уклада, тормозит внедрение высокотехнологичных базовых инноваций. Современные стратегические направления технического прогресса высокозатратны и высокорискованы. В силу этого они труднодоступны даже крупным частным корпорациям. Высокие издержки делают перспективы прибыли призрачными. Вложения капитала в научно-исследовательские разработки, освоение и производство новой техники в атомной, космической, авиационной и других высокотехнологических отраслях предполагают огромные размеры капитала. Оборот капитала здесь, как правило, длительный, а потому сроки его окупаемости долгие. К тому

же вложения в принципиально новое направление всегда высокорискованы. Невосприимчивость частного бизнеса к инновациям наблюдается не только в России, но и в развитых странах Запада. В результате **торможение инновационного высокотехнологического процесса в смешанной экономике** представляет собой эффект, который можно именовать «провалом» рынка. Но не только здесь возникают новые «провалы» рыночного механизма в сравнении с традиционными, отмечаемыми во всех учебниках, «провалами», присущими ему от рождения. Их перечень увеличиваются специфические особенности российской экономики. Масштаб экономического пространства; разнообразие природных условий; суровость климата преобладающей части страны, богатой полезными ископаемыми, но редконаселенной, обуславливают действие здесь **закона выравнивания развития региональной экономики** [3, 216].

Проблему замещения импорта машин и оборудования современного поколения их отечественным производством невозможно решить без регулирования этого процесса государством. Модернизация технической базы отраслей промышленности посредством закупленного зарубежного оборудования на доходы от экспорта углеводородного сырья усилила технологическую зависимость России. Ослабление национальной безопасности в настоящее время остро ощущается в беспрецедентном давлении Запада на нашу страну. Власти направляют значительные средства для укрепления технической модернизации вооруженных сил. Это, конечно, ограничивает в определенной мере возможности технической модернизации и структурной перестройки отраслей гражданской промышленности. Однако в любой ситуации, в том числе и нынешней, безусловным приоритетом является укрепление обороны. Известен тезис А. Смита о том, что «оборона важнее всякого богатства». Глобализация современного мира отнюдь не уменьшила актуальность этого тезиса. Она обернулась для мира его однополярностью. Этого диалектика не терпит. Отсюда горячие, холодные, ценовые, информационные, конкурентные и прочие войны нашего времени. Укрепление обороноспособности страны на этом фоне создает возможность для спокойной структурной перестройки всей экономики помимо продукции двойного назначения.

Основная причина того, что предпринимаемые в последнее десятилетие усилия государственных регуляторов не смогли исправить сырьевую ориентацию российской экономики и предотвратить опасный уровень технологической зависимости от Запада, состоит, по нашему убеждению, в точечном и фрагментарном характере мероприятий. Действия государственной экономической политики по инновационному развитию, оздоровлению некоторых отраслей промышленности принесли лишь частичные результаты, не изменившие структуру

и эффективность экономики. Иногда эти действия противоречат друг другу. Помимо фрагментарности, далеко не всегда ясны и последовательны приоритеты предпринимаемых государством мероприятий в экономике. Индикаторами выбора направлений влияния на экономику служат, как правило, финансовые показатели. В этом случае существует вероятность расхождения с ситуацией в реальном секторе экономики. Это часто происходит в действительности. Выделяемая, например, через коммерческие банки государством денежная поддержка промышленным предприятиям, прокручивается банками, приносит им прибыль, возвращаясь государству, не дойдя при этом до предприятий.

Экономика развивается посредством непрерывного воспроизводства всех систем взаимосвязанных друг с другом, иерархически субординированных определенным образом и строго структурированных элементов, каждый из которых выполняет сугубо индивидуальную функцию. Основанием системы служит единый закон развития, специфичный для каждой экономики. Индивидуальность каждого и всех элементов обуславливается единым законом по принципу взаимодополняемости их функций. Благодаря этому все элементы взаимодействуют друг с другом, обеспечивая тем самым жизнедеятельность экономики. Эти взаимосвязи отображаются в законах общественного воспроизводства, которые определяют структуру, пропорциональность его составных частей.

Законы общественного воспроизводства на уровне хозяйствования приводят к формированию единого народно-хозяйственного комплекса каждой страны, состоящего из предприятий, организаций, институтов, отраслей и секторов, органически связанных отношениями взаимодействия. Ни один из его элементов не самодостаточен и не жизнеспособен. Но и воспроизводственный комплекс в целом и множество его составных элементов испытывают затруднения в функционировании, падение потенциала развития при ущербности хотя бы одного из его элементов или секторов. Следовательно, **изменение экономики с целью импортозамещения и сбалансированного развития посредством инноваций возможно на основе системных преобразований**.

Для обеспечения высокотехнологического суверенитета экономики России, преодоления ее однобокой сырьевой специализации в международном разделении труда, сбалансированности структурных пропорций необходимо внести существенные изменения в национальную экономическую систему. Это касается технологической, структурной, институциональной, социально-экономической, включая хозяйственный механизм, составных частей экономики. Фрагментарные, точечные мероприятия в конечном счете лишь укрепляют сырьевую привязанность к мировой экономике, поскольку сохраняют дисбалансы в экономике.

Поскольку законы общественного воспроизводства, определяющие строгую пропорциональность отраслей и звеньев единого хозяйственного комплекса, реализуются посредством хозяйственного механизма, поскольку диверсификация экономики требует качественных изменений, прежде всего, хозяйственного механизма.

Системные преобразования экономики России требуют существенного возрастания регулирующей деятельности государства в качественном и количественном измерениях. Это обусловлено не только общемировой тенденцией современной смешанной экономики, но и спецификой национальной экономики России. Этого же требует и своеобразие текущего момента, состоящего в резком падении мировых цен на нефть и газ, курса рубля, ростом оттока капитала, экономическими санкциями против России, двузначной инфляцией на внутреннем рынке.

Исходным пунктом преобразований экономической системы России являются **качественные изменения хозяйственного механизма**, ибо он передает необходимые импульсы ко всем ее элементам. Прежде всего, это касается централизованной координации экономической деятельности государства. Традиционных инструментов бюджетно-налоговой и особенно кредитно-денежной политики, имитирующей рыночный механизм, недостаточно. Вступивший в действие жизненно важный для судьбы России Закон о стратегическом планировании определяет правовые основы и направления качественных изменений современной российской экономической системы.

Способы управления экономикой, предусмотренные Законом о стратегическом планировании, воплотятся, по нашему убеждению, с максимальной эффективностью посредством расчета пропорций общественного воспроизводства **на основе межотраслевого баланса**. Это наиболее реалистичный, действенный, апробированный в плановой экономике и в условиях смешанной экономики (в Японии, во Франции) инструмент хозяйствования. **Сущностью балансового метода взаимосвязи ресурсов и потребностей страны является прямое определение структурных пропорций воспроизводства.** Рыночный механизм делает то же самое, определяя общее рыночное равновесие посредством колебания цен, кризисов и неполного использования ресурсов. Балансовый метод позволяет сократить потери ресурсов в критически важных пунктах экономики. На основе выявленных балансовым методом структурных пропорций государство имеет возможность прямыми мероприятиями и методами традиционной экономической политики координировать действия всех субъектов экономики, согласовать действия частного бизнеса с решением общенациональных задач, формировать целостную высокотехнологичную интегрированную экономику.

Межотраслевой баланс – это мощный инструмент познания экономики закономерностей происходящих в ней процессов. Совокупность балансов разных видов детализирует множество отраслевых, внутриотраслевых пропорций, пропорций между основными фондами и трудовыми ресурсами, внутри трудовых ресурсов, между расходами и доходами. Все виды пропорций выражаются в натуральном и денежном выражениях. Они дают адекватную информацию о состоянии экономики, ее структуре, происходящих изменениях во взаимосвязях отраслей и регионов. Необходимость такой информации бесспорна, ибо при ее неточности либо отсутствии принимаемые на государственном уровне, а также на уровне компаний и предприятий решения неизбежно окажутся ошибочными в той или иной степени. Особенно актуальна информация такого рода при определении госзаказа. В печати нередко появляются сообщения о слабой связи приоритетов государства в экономике с формированием системы госзаказов. Так, С. Турусов, доктор технических наук, отмечает, что при формировании портфелей заказов со стороны государства на высокотехнологическую продукцию «технические преимущества действительно инновационных предложений учитываются редко, в конкурсных комиссиях, как правило, не присутствуют ведущие или главные конструкторы соответствующих направлений» [5, 11].

Случайные методы определения госзаказов нетерпимы в экономической политике, ибо они нивелируют регулирующую функцию государства. Ведь госзаказ – это инструмент прямого действия. В силу этого он способен вызвать наибольший мультиплексивный эффект в экономике при разумном его применении. Из всех прочих методов воздействия на экономику именно госзаказ обладает наибольшей энергией. Он способен вызвать к жизни новые высокотехнологичные отрасли и виды производств, не доступные крупным частным компаниям. Однако этой силой он располагает на основе точных знаний о состоянии экономики, разработанных приоритетах и перспективах ее развития. Межотраслевой баланс как форма цифрового отображения общественного воспроизводства содержит необходимый объем информации для принятия решений о приоритетах и перспективах не только экономики, но и социальной сферы. Посредством балансового метода можно, наконец, избавиться от составлений бесполезных вариантов экономического сценария и предположений о ценах нефти и газа.

Достигнутые в предыдущем периоде структурные пропорции тем или иным способом оптимизируются. На основе выявленных структурных пропорций и приоритетов общества становится возможной разработка стратегических планов, прогнозов и программ. Межотраслевой баланс может стать научной основой определения среднесрочной и долгосрочной перспектив экономики, поэтапного стратегиче-

ского развития России. Сейчас возникла необходимость в короткие сроки осуществить структурную перестройку воспроизводственных пропорций посредством перелива капитала между отраслями и внутри отраслей. Балансы содержат точную информацию о траекториях таких переливов. Приоритетом здесь является обеспечение самостоятельного национального расширенного воспроизводства. При этом российская экономика отнюдь не выходит из международного разделения труда. Напротив, активизируется и укрепляется ее взаимодействие со странами Азии, Европы, Америки, Африки. В связи с этим актуальной остается проблема конкурентоспособности продукции обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства. А это также требует структурных и технологических преобразований. Их осуществление с одновременным строгим требованием исключения дисбалансов в процессе воспроизводства возможно посредством введения в хозяйственный механизм в качестве основного звена балансового метода определения структурных пропорций.

Межотраслевой баланс позволяет провести структурную перестройку в направлении высокотехнологичных производств и секторов, при этом сохраняя сбалансированность всех отраслей и территории экономического пространства. Структурная перестройка отнюдь не означает малого приращения всех отраслей за счет уменьшения добычи нефти и газа. Здесь возникает проблема точного определения такого звена, «ухватившись за которое можно вытащить всю цепь». Это помогло нашей стране в 20-е гг. прошлого века возродиться из пепла. Предварительно можно сказать, что такое звено должно отвечать требованию максимального мультипликативного эффекта. На наш взгляд, таковым является машиностроение. Производство машин и оборудования, электронное машиностроение могут стать первичным звеном, исходным пунктом структурной перестройки экономики и импортозамещения. **В машиностроении заключена программа развития всех отраслей экономики и их технологический уровень. Поэтому именно эта отрасль обладает наибольшим мультипликативным эффектом.** Потребность предприятий в машинах и оборудовании современного технического уровня высока. Высокий объем их импорта показывает недостаточность отечественной продукции того же уровня [7]. Отсюда необходимость предпочтения машиностроения в качестве первоначального пункта структурных преобразований российской экономики и импортозамещения.

Качественные изменения хозяйственного механизма на основе межотраслевого баланса обогащают инструментарий государственного регулирования российской экономики, усиливая влияние государства на экономику и социальную сферу и повышая его эффективность. Однако рыночные элементы тем самым не устраняются из

хозяйственного механизма. Преуменьшение их роли и функций вызвало бы неизбежные потери в экономике. Хорошо известно теоретическое положение, согласно которому всякий отказ от жизнеспособной экономической формы вреден для экономики. Рыночный механизм, несмотря на достижение предела во все расширяющихся сегментах экономического пространства, так называемых «провалов рынка», все же содержит энергетический потенциал жизнедеятельности. Он обусловлен сохранением в современной экономике индустриальной техники, которой является система трехзвенных машин как преобладающего типа производительных сил экономики. Этот потенциал исчезнет со временем доминирования в экономике техники нового типа – автоматизированной техники и промышленной роботехники.

В современной смешанной экономике хозяйственный механизм состоит из противоположных, но дополняющих способов координации экономической деятельности субъектов – системы централизованного регулирования структурных пропорций и стихийно определяемых нерегулируемых цен. Развиваемые здесь **принципы качественного совершенствования государственного регулирования** как обратное действие создают **эффект приближения рыночных цен к равновесным**. Эффект такого рода возникает вследствие **усиления согласованности интересов частного бизнеса с общенациональными приоритетами и целями**. Он возникает даже в том случае, когда государством рыночные цены не регулируются. Методами налоговой либо кредитной политики можно стимулировать деятельность частного бизнеса в направлении государственных приоритетов, в высокотехнологических инновационных видах производств, привлекать к долевому участию на стратегических направлениях научно-технического прогресса, в общегосударственных проектах, принуждать к вложению частного капитала в НИОКР. Наконец, разработанные на основе межотраслевого баланса прогнозы развития экономики на перспективу в силу достаточно хорошего уровня их обоснованности станут выполнять информационную функцию для частного бизнеса, интегрируя их независимые решения и деятельность в траекторию единого воспроизводственного комплекса. В результате повышение эффективности государственного регулирования усиливает результативность рыночного механизма, уменьшая его ошибочные колебания, снижая издержки определения равновесного состояния частного бизнеса.

В современных условиях метод межотраслевого баланса может выполнить функцию основополагающего элемента хозяйственного механизма. Построенная на таком фундаменте система государственного регулирования, направляющая интересы частного бизнеса на достижение общегосударственных целей, способна в кратчайшие сроки вы-

вести экономику России из «сырьевой ловушки» на сбалансированное высокотехнологическое инновационное развитие.

Литература

1. *Балацкий Е.В., Конышев В.А.* Российская модель государственного сектора экономики. – М.: Экономика, 2005.
2. *Зиновьев А.А.* Русский эксперимент. – М.: Наш Дом, 1995.
3. *Зяблюк Р.Т.* Общекономические закономерности и своеобразие национальной экономики России / Российская хозяйственная мысль: своеобразие, история, перспективы / Под ред. Ю.М. Осипова, Е.С. Зотовой. – М.: ТЕИС, 2013.
4. Народное хозяйство СССР. – М., 1988.
5. На пути к промышленной политике // Экспертный Союз. – 2014. – № 1(11).
6. Российский статистический ежегодник. – М., 2014.
7. *Сухарев О.С., Стрижакова Е.Н.* Новая индустриализация – путь к повышению производительности труда в промышленности // Экономист. – 2014. – № 5.

О разработке модели общественного воспроизводства для прогнозирования последствий альтернативных стратегий развития российской экономики

Подавляющее большинство авторов, ратующих за выбор того или иного пути развития экономики России и соответствующего варианта построения государственной экономической политики, при обосновании своей позиции обычно ссылаются на отечественный и зарубежный опыт, на определенное теоретическое осмысление предшествующего развития. Как правило, аргументация не подкрепляется достаточно обоснованными прогнозами социально-экономических последствий реализации отстаиваемой стратегии развития.

Прогнозы, разумеется, составляются, но, как показывает практика, они редко когда подтверждаются последующим ходом экономических процессов. Это относится не только к прогнозам, которые составляются отдельными учеными или их коллективами, но и к прогнозам, разрабатываемым на уровне Правительства РФ и других государственных органов.

На наш взгляд, для того чтобы прогнозы были достаточно достоверными, в их основе должны лежать экономико-математические модели общественного воспроизводства, отражающие наиболее значимые взаимосвязи в национальной экономике, как внутренние, так и внешнеэкономические. Для отражения же этих взаимосвязей в экономике модели должны отвечать определенным требованиям. В них должны быть:

- выделены основные сектора экономики, играющие существенно разную роль в процессе общественного воспроизводства;
- formalизован процесс кругооборота капитала в каждом секторе, в том числе – формирование издержек производства, инвестиций, выручки, прибыли, использования доходов собственников;
- общественное воспроизводство представлено как воспроизводство общественного капитала, осуществляемое через перепле-

- тение кругооборотов капиталов, функционирующих в секторах экономики;
- formalизована и включена в модель деятельность денежно-кредитной системы – неотъемлемого элемента современной экономики;
- отражено формирование платежного баланса – в процессах внешней торговли и движения капитала;
- учтено воздействие на экономику деятельности государства, в том числе – его монетарной и фискальной политики;
- formalизовано функционирование рынков товаров, услуг и рабочей силы; формирование занятости и безработицы;
- отражены процессы формирования и использования доходов домашних хозяйств, в том числе – доходов работников наемного труда;
- предусмотрен алгоритм изменения параметров экономики во времени, в своих главных чертах не противоречащий реальным процессам.

Кроме того, модели должны строиться на основе данных российской статистики и хотя бы в первом приближении имитировать ее функционирование; не требовать громоздких расчетов, позволять делать прогноз достаточно оперативно.

На наш взгляд, используемые в настоящее время в теоретических построениях и практическом прогнозировании макроэкономические модели не в полной мере отвечают сформулированным требованиям. Это относится даже к наиболее теоретически проработанным моделям, построенным на основе межотраслевого баланса производства и распределения валового общественного продукта.

Дело в том, что составляемые Росстатом таблицы «затраты – выпуск», на основе которых может быть построен межотраслевой баланс, достаточно громоздки и не обладают требуемой оперативностью. Для их составления требуется достаточно длительный период. Последние данные по таблицам «затраты – выпуск» относятся к 2003 г., а опубликованы они были в 2006 г. [1].

Кроме того, для построения моделей, обладающих необходимыми свойствами, таблицы «затраты – выпуск» должны быть дополнены данными о занятости, издержках производства, инвестициях, кредитно-денежных отношениях, налогах и т.д. Подобного рода сведения Росстат предоставляет не по агрегированным продуктам, как в таблицах «затраты – выпуск», а по видам экономической деятельности. Поэтому модели по необходимости должны строиться не на «чистых отраслях», а на реальных видах экономической деятельности – чтобы используемые в них показатели были количественно измеримыми на основе имеющейся статистической информации.

В качестве начального шага в разработке модели, удовлетворяющей всем перечисленным выше требованиям, нами предлагается следующая макроэкономическая модель.

В качестве основных агрегированных субъектов экономики, играющих различную роль в общественном воспроизводстве, в модели выделены следующие сектора:

- производство предметов труда (материальных ресурсов) (сектор 0);
- производство пассивной части основных фондов (сектор 1);
- производство активной части основных фондов (сектор 2);
- производство предметов потребления (сектор 3);
- оказание услуг (сектор 4).

К сектору 0 отнесены:

- сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство;
- добыча полезных ископаемых,
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды;
- значительная часть обрабатывающих производств (кроме машиностроения и большей части легкой промышленности).

В качестве сектора 1 взято строительство, сектора 2 – машиностроение (представленное тремя видами экономической деятельности), сектора 3 – пищевая промышленность и основная часть легкой промышленности (кроме производства материалов). Остальные виды экономической деятельности включены в сектор 4 (услуги).

Кроме того, в модели выделены:

- сектор домашних хозяйств,
- сектор государственных финансов (консолидированный бюджет),
- «остальной мир» (зарубежная экономика).

Взаимосвязи между секторами отражаются посредством формализации оплаты ими продукции или услуг других секторов, найма рабочей силы, финансовых и кредитных отношений. Для отображения процессов воспроизводства в секторах экономики в модели используются балансы секторов и зависимости, имитирующие принятие решений об объемах производства, приобретении ресурсов, распределении доходов собственников предприятий.

Обозначения, использованные при описании основных балансов модели:

- индексы секторов:
 $k = 0, 1, 2, 3, 4, \partial, \bar{b}$;
- 0, 1, 2, 3, 4 – номера секторов,
- ∂ – индекс домашних хозяйств,
- \bar{b} – индекс консолидированного государственного бюджета;

- покупка материальных ресурсов, пассивных и активных основных средств, услуг (соответственно) в секторе $k = 0, 1, 2, 3, 4$, д, б: $M_k, C\pi_k, CA_k, Y_k$;
- чистый экспорт продукции (услуг), прочие доходы, бюджетное финансирование, прирост займов (соответственно) в секторе $k = 0, 1, 2, 3, 4$, д, б: $XN_k, \Pi\Delta_k, B_k, \Delta\mathcal{Z}_k$;
- оплата труда, прямые налоги, прочие расходы, использование прибыли на потребление и накопление, финансовый результат (прибыль до налогообложения) (соответственно) в соответствующем секторе: $OT_k, \Pi\mathcal{H}_k, \Pi\mathcal{P}_k, \Pi_k, H_k, \Phi P_k$;
- покупка предметов потребления в секторе $k = 4, d$ (в секторе услуг и домашними хозяйствами): $\Pi\Pi_k$;
- косвенные налоги, уплачиваемые в секторе $k = 0, 1, 2, 3, 4, d$, б: KH_k ;
- сбережения домашних хозяйств и их прирост: $S_\partial, \Delta S_\partial$;
- сбережения государства и их прирост: $S_\delta, \Delta S_\delta$;
- социальные выплаты: CB ;
- налоги на домашние хозяйства и внешнюю торговлю: $H_\partial, H_{\partial\partial}$;
- выданные кредиты и полученные займы (соответствующим сектором): K_k, \mathcal{Z}_k ;
- кредиты центрального банка: K_u ;
- импорт и экспорт капитала: IK и $\mathcal{E}K$;
- чистый экспорт капитала: XKN ;
- сальдо факторных доходов, текущих трансфертов, изменение золотовалютных резервов (соответственно): $\Delta\Phi\Delta, \Delta TT, \Delta ZVR$.

Балансы секторов в модели выглядят следующим образом.

- 1. Баланс сектора 0 (производство материальных ресурсов)** (в основных ценах)
 - *Поступление средств:*

$$R_0 = M_0 + M_1 + M_2 + M_3 + M_4 + M_\partial + XN_0 + \Pi\Delta_0 + B_0 + \Delta\mathcal{Z}_0. \quad (1)$$

Равенство (1) отражает поступление денег в сектор 0 (производство материальных ресурсов) из следующих источников:

- продажа материальных ресурсов во все сектора экономики (в том числе – в сам сектор 0) и домашним хозяйствам;
- чистый экспорт материальных ресурсов;
- прочие доходы сектора;
- целевое бюджетное финансирование;
- прирост задолженности по займам сектора.

- *Использование средств:*

$$U_0 = M_0 + OT_0 + Y_0 + C\pi_0 + CA_0 + \Pi\mathcal{H}_0 + \Pi\mathcal{P}_0 + \Pi_0. \quad (2)$$

Использование средств, представленное формулой (2), отражает расходы сектора 0 на приобретение материальных ресурсов, оплату труда (включая платежи по социальному страхованию), услуг, на покупку пассивных и активных основных средств, на оплату налогов, на прочие расходы и потребление собственников капитала.

- **Баланс:**

$$R_0 = U_0. \quad (3)$$

$$\begin{aligned} M_1 + M_2 + M_3 + M_4 + M_\partial + XN_0 + \Phi P_0 - P\Pi_0 + B_0 + \Delta Z_0 = \\ = OT_0 + Y_0 + C\Pi_0 + CA_0 + \Pi H_0 + \Pi_0. \end{aligned} \quad (4)$$

Балансовые уравнения (3) и (4) означают равенство поступления и использования средств в секторе 0.

2. Баланс сектора 1 (производство пассивной части основных фондов, строительство) (в основных ценах)

- **Поступление средств:**

$$R_1 = C\Pi_0 + C\Pi_1 + C\Pi_2 + C\Pi_3 + C\Pi_4 + C\Pi_\partial + XN_1 + \Pi D_1 + B_1 + \Delta Z_1. \quad (5)$$

Равенство (5) имеет смысл, аналогичный равенству (1) для сектора 0.

- **Использование средств:**

$$U_1 = M_1 + OT_1 + Y_1 + C\Pi_1 + CA_1 + \Pi H_1 + \Pi P_1 + \Pi_1. \quad (6)$$

Уравнение (6) по своему содержанию аналогично уравнению (2) для сектора 0.

- **Баланс:**

$$R_1 = U_1. \quad (7)$$

$$\begin{aligned} C\Pi_0 + C\Pi_2 + C\Pi_3 + C\Pi_4 + C\Pi_\partial + XN_1 + \Phi P_1 + B_1 + \Delta Z_1 = \\ = M_1 + OT_1 + Y_1 + CA_1 + \Pi H_1 + \Pi_1. \end{aligned} \quad (8)$$

Равенства (7) и (8) выражают баланс поступления и расходования средств в секторе 1.

Аналогичный смысл имеют уравнения, выражающие поступление, расход средств и их баланс в секторах 2, 3 и 4. См. ниже.

3. Баланс сектора 2 (производство активной части основных фондов, машиностроение) (в основных ценах)

- **Поступление средств:**

$$R_2 = CA_0 + CA_1 + CA_2 + CA_3 + CA_4 + CA_\partial + XN_2 + \Pi D_2 + B_2 + \Delta Z_2. \quad (9)$$

- **Использование средств:**

$$U_2 = M_2 + OT_2 + Y_2 + C\Pi_2 + CA_2 + \Pi H_2 + \Pi P_2 + \Pi_2. \quad (10)$$

- **Баланс:**

$$R_2 = U_2. \quad (11)$$

$$\begin{aligned} CA_0 + CA_1 + CA_3 + CA_4 + CA_\partial + XN_2 + \Phi P_2 + B_2 + \Delta Z_2 = \\ = M_2 + OT_2 + Y_2 + C\pi_2 + \Pi H_2 + \Pi_2. \end{aligned} \quad (12)$$

- 4. Баланс сектора 3 (производство предметов потребления) (в основных ценах)**

- **Поступление средств:**

$$R_3 = \Pi \Pi_4 + \Pi \Pi_\partial + XN_3 + \Pi D_3 + B_3 + \Delta Z_3. \quad (13)$$

Уравнение (13) учитывает, что предметы потребления приобретаются только домашними хозяйствами и в секторе услуг.

- **Использование средств:**

$$U_3 = M_3 + OT_3 + Y_3 + C\pi_3 + CA_3 + \Pi H_3 + \Pi P_3 + \Pi_3. \quad (14)$$

- **Баланс:**

$$R_3 = U_3. \quad (15)$$

$$\begin{aligned} \Pi \Pi_4 + \Pi \Pi_\partial + XN_3 + \Phi P_3 + B_3 + \Delta Z_3 = \\ = M_3 + OT_3 + Y_3 + C\pi_3 + CA_3 + \Pi H_3 + \Pi_3. \end{aligned} \quad (16)$$

- 5. Баланс сектора 4 (оказание услуг) (в основных ценах)**

- **Поступление средств:**

$$R_4 = Y_0 + Y_1 + Y_2 + Y_3 + Y_4 + Y_\partial + XN_4 + \Pi D_4 + B_4 + \Delta Z_4. \quad (17)$$

Уравнение (17) построено на основании того, что услуги приобретаются во всех секторах экономики, что отражается в системе национальных счетов.

- **Использование средств:**

$$U_4 = M_4 + OT_4 + Y_4 + C\pi_4 + CA_4 + \Pi H_4 + \Pi P_4 + \Pi_4. \quad (18)$$

- **Баланс:**

$$R_4 = U_4. \quad (19)$$

$$\begin{aligned} Y_0 + Y_1 + Y_2 + Y_3 + Y_\partial + XN_4 + \Phi P_4 + B_4 + \Delta Z_4 = \\ = M_4 + OT_4 + C\pi_4 + CA_4 + \Pi H_4 + \Pi_4. \end{aligned} \quad (20)$$

- 6. Баланс доходов и расходов домашних хозяйств**

- **Поступление средств:**

$$R_\partial = \sum_{k=0}^4 (OT_k + \Phi P_k) + CB + \Delta Z_\partial + \Pi D_\partial. \quad (21)$$

В равенстве (21) отражены доходы домашних хозяйств в виде заработной платы, социальных выплат, финансового результата (прибыли до налогообложения), прочих доходов (включая доходы от предпринимательской деятельности), а также поступления средств домашним хозяйствам в виде прироста займов.

- *Использование средств:*

$$U_{\partial} = M_{\partial} + \Pi P_{\partial} + Y_{\partial} + C P_{\partial} + C A_{\partial} + \Pi H_{\partial} + K H_{\partial} + \Delta S_{\partial}. \quad (22)$$

В уравнении (22) учитывается, что домашние хозяйства покупают продукцию всех секторов производства (материалы, технику, жилье, предметы потребления) и услуги, а также платят прямые налоги и откладывают сбережения. По сути, из их же доходов выплачиваются и косвенные налоги.

- *Баланс:*

$$R_{\partial} = U_{\partial}. \quad (23)$$

7. Баланс государственных финансов

- *Поступление средств:*

$$R_{\delta} = \sum_{k=0}^4 (\Pi H_k + K H_k) + \Pi H_{\delta} + H_{\delta\delta} + \Pi D_{\delta} + \Delta Z_{\delta}. \quad (24)$$

Уравнение (24) описывает поступление средств в консолидированный государственный бюджет в форме прямых и косвенных налогов в секторах экономики, прямых налогов с домашних хозяйств, поступлений от внешнеэкономической деятельности, прочих доходов бюджета, прироста государственных займов.

- *Использование средств:*

$$U_{\delta} = \sum_{k=0}^4 B_k + C B + \Pi P_{\delta} + \Delta S_{\delta}. \quad (25)$$

В уравнении (25) учитываются расходы консолидированного государственного бюджета на целевое финансирование секторов экономики, социальные выплаты, прочие расходы бюджета и прирост государственных сбережений (в виде соответствующих фондов).

- *Баланс:*

$$R_{\delta} = U_{\delta}. \quad (26)$$

8. Баланс кредитных отношений

- *Привлеченные средства:*

$$R_{Kp} = \sum_{k=0}^4 K_k + K_u + I K + S_{\delta} + S_{\partial}. \quad (27)$$

В уравнении (27) отражены следующие формы привлечения средств: поступление средств в консолидированный государственный бюджет в форме прямых и косвенных налогов в секторах экономики, прямых налогов с домашних хозяйств, поступлений от внешнеэкономической деятельности, прочих доходов бюджета, прироста государственных заемов.

- **Размещенные средства:**

$$U_{kp} = \sum_{k=0}^4 Z_k + \mathcal{Z}K + Z_\delta + Z_o. \quad (28)$$

Равенство (28) отражает размещение средств в виде заемов секторов экономики, экспорта капитала, заемов государства и домашних хозяйств.

- **Баланс:**

$$R_{kp} = U_{kp}. \quad (29)$$

$$K_u + (S_\delta - Z_\delta) - XKN + (S_o - Z_o) = \sum_{k=0}^4 \Delta Z_k. \quad (30)$$

Баланс кредитной системы учитывает кредитование экономики центральным банком, разность между сбережениями и заемами государства и домашних хозяйств, а также чистый экспорт капитала.

9. Платежный баланс

- **Сальдо счета текущих операций:**

$$XN = \sum_{k=0}^4 XN_k + \Delta \Phi D + \Delta TT. \quad (31)$$

Равенство (31) отражает формирование сальдо счета текущих операций как сальдо внешнеторговых операций секторов экономики, факторных доходов и текущих трансфертов.

- **Сальдо счета операций с капиталом и финансовых операций:**

$$XKN = EK - IK. \quad (32)$$

В уравнении (32) отражается разность вывоза и ввоза капитала.

- **Изменение золотовалютных резервов:**

$$\Delta ZBP = XN - XKN - \delta. \quad (33)$$

Равенство (33) описывает изменение золотовалютных резервов как разность сальдо счетов текущих операций и движения капитала с учетом ошибок и пропусков (δ).

Приведенные выше балансы описывают взаимосвязи между секторами экономики в процессе обращения. Они должны быть дополнены формализацией взаимосвязей секторов, обусловленных производством

товаров и оказанием услуг. Это прежде всего формирование спроса на ресурсы и издержек производства в зависимости от планируемого объема производства товаров и оказания услуг.

Перечисленные моменты предлагаются учитывать следующим образом.

Введем обозначения:

X_k – объем выпуска продукции (услуг) в секторе $k = 0, 1, 2, 3, 4$ в сопоставимых ценах;

B_k – материальные затраты в секторе $k = 0, 1, 2, 3, 4$ в сопоставимых ценах;

B_{0k} – постоянные материальные затраты в секторе $k = 0, 1, 2, 3, 4$ в сопоставимых ценах;

b_k – переменные материальные затраты на единицу продукции (услуг) в секторе $k = 0, 1, 2, 3, 4$;

T_k – затраты труда в секторе $k = 0, 1, 2, 3, 4$ (человеко-дни);

T_{0k} – постоянные затраты труда в секторе $k = 0, 1, 2, 3, 4$ (человеко-дни);

t_k – переменные затраты труда на единицу продукции (услуг) в секторе $k = 0, 1, 2, 3, 4$ (человеко-дни);

L_k – затраты услуг в секторе $k = 0, 1, 2, 3, 4$ в сопоставимых ценах;

L_{0k} – постоянные затраты услуг в секторе $k = 0, 1, 2, 3, 4$ в сопоставимых ценах;

l_k – переменные затраты услуг на единицу продукции (услуг) в секторе $k = 0, 1, 2, 3, 4$ в сопоставимых ценах;

p_k – цена единицы продукции (услуг) в секторе $k = 0, 1, 2, 3, 4$;

v_k – средняя ставка заработной платы в секторе $k = 0, 1, 2, 3, 4$;

A_k – начисленная амортизация основных фондов в секторе $k = 0, 1, 2, 3, 4$;

h_4 – переменные затраты предметов потребления на единицу услуг в секторе услуг в сопоставимых ценах;

ch – ставка обязательных отчислений по социальному страхованию.

В этих обозначениях издержки производства (I_k) в секторах экономики примут вид:

a) для всех секторов, кроме сектора услуг ($k = 0, 1, 2, 3$):

$$I\pi_k = (B_{0k} + b_k X_k) p_0 + (T_{0k} + t_k X_k) v_k (1 + ch) + A_k + (L_{0k} + l_k X_k) p_4; \quad (34)$$

б) для сектора 4 (услуг) в издержки добавляется расход предметов потребления:

$$\begin{aligned} I\pi_4 = & (B_{04} + b_4 X_4) p_0 + (T_{04} + t_4 X_4) v_4 (1 + ch) + A_4 + \\ & + (L_{04} + l_4 X_4) p_4 + h_4 X_4 p_3. \end{aligned} \quad (35)$$

Связь с балансовыми уравнениями выражается следующим образом:

$$M_k = (B_{0k} + b_k X_k) p_0; \quad (36)$$

$$OT_k = (T_{0k} + t_k X_k) v_k (1 + ch); \quad (37)$$

$$Y_k = (L_{0k} + l_k X_k) p_4; \quad (38)$$

$$\Pi\Pi_4 = h_4 X_4 p_3. \quad (39)$$

Объем спроса секторов экономики на материальные ресурсы, рабочую силу, услуги (соответственно) может быть представлен уравнениями:

$$\sum_{k=0}^4 (B_{0k} + b_k X_k); \quad (40)$$

$$\sum_{k=0}^4 (T_{0k} + t_k X_k); \quad (41)$$

$$\sum_{k=0}^4 (L_{0k} + l_k X_k). \quad (42)$$

Объем спроса на предметы потребления в сфере услуг может быть выражен как:

$$h_4 X_4. \quad (43)$$

Уравнение (41) отражает процесс формирования занятости. Сопоставлением суммарного объема спроса на труд с трудовым потенциалом, рассчитанным как количество труда при полной занятости экономически активного населения, в модели оцениваются масштабы незанятости и уровень безработицы.

Что касается формирования спроса на активные и пассивные основные средства, то при его формализации в модели используются две предпосылки:

- 1) темп прироста инвестиций в основные средства пропорционален темпу прироста выпуска продукции;
- 2) доли активной и пассивной частей в объеме инвестиций в основные фонды остаются примерно одинаковыми.

Обе эти предпосылки подкрепляются данными статистики за 2000–2013 гг. Так, коэффициент корреляции темпов прироста инвестиций в основные фонды и темпов прироста объема производства в целом по российской экономике равен 0,955, уравнение регрессии имеет вид:

$$\Delta I = 1,9 \Delta X; \quad (44)$$

где: ΔI – темп прироста инвестиций в основные средства; ΔX – темп прироста объема производства.

Доля активной части в инвестициях в основные фонды колеблется около 0,4; соответственно доля пассивной части – около 0,6.

Исходя из сказанного, приросты объемов спроса на основные средства можно выразить следующим образом:

$$\Delta C\pi_k = \alpha_k \Delta X_k p_1; \quad (45)$$

$$\Delta CA_k = \beta_k \Delta X_k p_2; \quad (46)$$

где: Δ – прирост соответствующего показателя в данном периоде по сравнению с предыдущим; α_k и β_k – эмпирически определяемые коэффициенты зависимости между приростами объемов производства и инвестиций в основные средства.

Объем спроса на основные средства в каждом секторе таким образом рассчитывается как сумма объема спроса за предшествующий период и его прироста в данном периоде.

Что касается величины амортизации, то, как показывают данные статистики, нормы амортизации по годам колеблются несущественно. Поэтому величина амортизации по секторам экономики отражается в модели как произведение нормы амортизации на первоначальную стоимость основных средств на начало периода (конец предыдущего периода). Объем основных средств на конец каждого периода рассчитывается с учетом их наличия на начало периода, ввода и выбытия в том же периоде:

$$A_k = h_{ak} \Phi_k; \quad (47)$$

$$\Phi_k = \Phi_{k(-1)} + C\pi_{k(-1)} + CA_{k(-1)} - \Delta \Phi_{k(-1)}; \quad (48)$$

где: (-1) – значение соответствующего показателя в предшествующем периоде; h_{ak} – эмпирически определяемые коэффициенты амортизации по секторам экономики; Φ_k – объем основных средств на начало периода в секторе k ; $\Delta \Phi_k$ – выбытие основных средств в секторе k .

Выше спрос на продукты (услуги) рассмотрен только со стороны секторов экономики. Однако каждый сектор реализует продукцию (услуги) не только другим секторам экономики, но и домашним хозяйствам. Поэтому в модели отражается и формирование спроса домашних хозяйств на основные группы товаров и услуг.

На приобретение товаров и услуг идет сумма доходов домашних хозяйств за вычетом прямых налогов с физических лиц, прибыли, идущей на налоги и накопление, и чистых сбережений ($PД$). Ее можно выразить формулой:

$$\begin{aligned}
& \sum_{k=0}^4 (OT_k + \Pi_k) + CB + \Pi\Delta_\partial - (\Delta S_\partial - \Delta Z_\partial) - H\Pi_\partial = \\
& = P\Delta = M_\partial + \Pi\Pi_\partial + Y_\partial + C\Pi_\partial + CA_\partial + KH_\partial. \tag{49}
\end{aligned}$$

В левой части этого равенства сумма оплаты труда, как уже говорилось, определяется объемом спроса на труд в секторах экономики – в конечном счете планами выпуска продукции или услуг – и средними ставками оплаты труда. Сумма чистой прибыли, направляемой на потребление (сумма величин Π_k), зависит от размеров прибыли до налогообложения (ΦP_k), налогов на прибыль и доли чистой прибыли, идущей на потребление. Величина прибыли до налогообложения становится определенной только после формирования объема реализованной продукции (услуг), что, как будет показано ниже, учитывается в модели сопоставлением выручки от реализации и издержек производства. Уровень налогообложения прибыли считается экзогенной величиной, зависящей от политики правительства. Доля потребляемой части чистой прибыли может быть определена эмпирически. Она колеблется около величины 0,4.

Другие слагаемые левой части формулы (49):

- размеры социальных выплат и прямых налогов с физических лиц рассматриваются как величины, определяемые государственной политикой;
- величины прочих доходов ($\Pi\Delta_\partial$) и чистых сбережений ($\Delta S_\partial - \Delta Z_\partial$) домашних хозяйств оцениваются эмпирически – как доли общей суммы доходов домашних хозяйств, зависящие от стадии экономического цикла, – на основе данных статистики об использовании доходов домашних хозяйств.

Объемы спроса домашних хозяйств на основные виды товаров и услуг, отраженные в правой части равенства (49), определяются в модели с помощью коэффициентов эластичности спроса домашних хозяйств на соответствующую группу товаров (услуг) по общей сумме их расходов. Оценки этих коэффициентов с помощью данных статистики показывают их относительно высокую устойчивость во времени. Темпы прироста объемов спроса на группы товаров и услуг в модели определяются следующим образом:

$$\begin{aligned}
M'_\partial &= \varepsilon_m(P\Delta - KH_\partial)'; \quad \Pi\Pi'_\partial = \varepsilon_n(P\Delta - KH_\partial)'; \quad Y'_\partial = \varepsilon_y(P\Delta - KH_\partial)'; \\
C\Pi'_\partial &= \varepsilon_{CP}(P\Delta - KH_\partial)'; \quad CA'_\partial = \varepsilon_{CA}(P\Delta - KH_\partial)', \tag{50}
\end{aligned}$$

где: символ « ε » – соответствующий коэффициент эластичности спроса; символ « $'$ » – темп прироста соответствующего показателя в текущем периоде по сравнению с предшествующим.

Сектора экономики торгуют и с «остальным миром». Результаты внешней торговли товарами и услугами, т.е. величины X_k , в модели считаются экзогенными, зависящими от ситуации на мировом рынке. Для их определенности в модели используются интервальные значения, в которые значения X_k , по прогнозам, попадают с высокой степенью вероятности. Это же относится и к включению в модель величин чистых факторных доходов и сальдо текущих трансфертов.

Величина общего спроса на продукцию (услуги) каждого сектора экономики определяет выручку от реализации и объем продаж в этом секторе. Объем продаж определяется по формуле:

$$O\Pi_k = BP_k : p_k; \quad (51)$$

где: $O\Pi_k$ – объем продаж в секторе $k = 0 \div 4$; BP_k – выручка от реализации в секторе $k = 0 \div 4$, определяемая как объем спроса на товары (услуги) этого сектора; p_k – уровень цен на продукцию (услуги) сектора $k = 0 \div 4$.

Причем объем продаж может не совпадать с объемом продукции (услуг), запланированным к продаже на данный период. Запланированный к продаже объем продукции определяется как сумма планируемого объема производства и планируемого сокращения запасов готовой продукции, имеющихся к началу периода. Для сектора услуг планируемый объем продаж совпадает с планируемым объемом оказания услуг.

Если объем продаж меньше запланированного объема производства, т.е. когда имеет место:

$$O\Pi_k < X_k, \quad (52)$$

то в этом случае объем нереализованной продукции откладывается в запас для продажи в следующем периоде, если сектор относится к производственной сфере ($k = 0 \div 3$).

В любом из секторов выполнение неравенства (52) означает сокращение прибыли до налогообложения и чистой прибыли, увеличение задолженности по займам на величину недополученной чистой прибыли, которая была предназначена для финансирования инвестиций (т.е. закупки пассивных и активных основных средств).

Если же объем продаж того или иного вида товаров (услуг) на рынке выше запланированного, то это превышение в модели целиком покрывается за счет роста цен.

Соотношение планируемого и фактического объема реализации в модели служит основой для формирования плана производства и ре-

ализации в секторах на следующий период. Темп прироста планируемого объема реализации полагается:

- а) равным темпу фактического прироста объема реализации в предыдущем году, если этот прирост был положительным;
- б) нулевым – если темп фактического прироста объема реализации был не больше нуля.

При этом планируемый объем производства определяется как разность между планируемым объемом реализации и объемом запасов продукции на начало периода (для производственных секторов).

Общий рост цен в модели формируется в результате общего превышения спроса на товары и услуги над их предложением. Источниками инфляции в модели служат определенные меры политики государства:

- рост государственного долга,
- чрезмерная кредитная эмиссия центрального банка,
- чрезмерное увеличение золотовалютных резервов.

Кроме того, на уровень инфляции в модели влияют темпы роста цен мирового рынка на товары и услуги и изменение курса национальной валюты.

Таким образом, в модели ключевым эндогенным фактором являются планируемые объемы реализации товаров (услуг) в секторах экономики. К экзогенным факторам, влияющим на формирование параметров модели, относятся:

- параметры государственной политики (налоги, бюджетное финансирование секторов, определение уровня социальных выплат, объемы кредитования центрального банка, изменение величины золотовалютных резервов);
- показатели внешнеэкономических отношений (чистый экспорт товаров и услуг, капитала, уровень мировых цен на товары и услуги, изменение курса национальной валюты).

Для применения описанной модели в прогнозировании необходимо наполнить ее численными значениями параметров, рассчитанными на основе данных российской статистики. Эта работа на данный момент не закончена. Проведенные за 2012 г. расчеты, отраженные в табл. 1 и 2, позволяют сделать вывод, что с разумной степенью точности все параметры модели могут быть количественно оценены.

В табл. 2 показаны приближенные количественные оценки объемов поставок товаров и услуг в сектора экономики (в основных ценах). Исходные данные для расчетов взяты из источника [2].

Таблица 1

**Поставки товаров и услуг в сектора экономики,
2012 г., млрд руб.**

Вид поставок	Сектор				
	0	1	2	3	4
Предметы труда	14088	3446	3564	3614	10856
Пассивные основные фонды	2472	53	105	122,2	4512
Активные основные фонды	1710	222	135	157	2339
Услуги	3936	374	477	483	9024

В табл. 2 отражены результаты расчетов показателей структуры стоимости валовых продуктов секторов. Источник расчетов: [2].

Таблица 2

**Структура стоимости валовых продуктов секторов экономики,
2012 г., млрд руб.**

Элемент структуры	Сектор				
	0	1	2	3	4
Материальные затраты	14088	3446	3564	3614	10856
Амортизация основных фондов	1353	102	111	108	3719
Фонд оплаты труда	2867	1005	498	505	10951
Единый социальный налог	717	251	124	126	2738
Другие налоги на производство	2102	35	24	24	401
Услуги непроизводственного характера	3936	374	477	483	9024
Полная себестоимость продукции	25063	5213	4798	4860	37689
Прибыль от реализации	6568	1709	717	585	10164
Валовой продукт	31631	6922	5515	5445	47853

Были также оценены параметры формирования финансового результата секторов и его распределения на налоги, накопление и потребление. Для отображения процессов воспроизводства основных фондов по секторам были рассчитаны размеры инвестиций в основные фонды, а также объемы ввода и выбытия основных средств. Рассчитаны показатели баланса трудовых ресурсов и их распределение по секторам и ряд других показателей.

Разработка модели в настоящее время не закончена. В плане ее развития намечено:

- оценить количественно все параметры модели с разумной степенью точности;
- построить имитационную модель экономики, позволяющую прогнозировать ее развитие при реализации различных вариан-

тов государственной политики и сценариев развития внешнеэкономических отношений.

Литература

1. Система таблиц «затраты – выпуск» России. – Федеральная служба государственной статистики. [Интернет-ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135086739625 (дата доступа – 21.12.2014).
2. Российский статистический ежегодник. 2013 – Федеральная служба государственной статистики. [Интернет-ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078 (дата доступа – 21.12.2014).

Рынок в России – трудности и противоречия развития

В связи с противоречивостью мирового развития, затронувшей многие страны, Россию, актуализировавшей проблемы национального развития, целесообразно продумывание круга вопросов, связанных с оценкой преобразований, переходом к рынку, сегодняшним развитием России.

С одной стороны, развитие рыночных отношений в России – отражение закономерности общественного развития.

С другой – специфика перехода к рынку обусловила целый ряд результатов, не позитивных для страны, общества, требующих осмыслиения, оценок.

Прежде всего, не бесспорным представляется стремительный и всеохватывающий, по сути, революционный переход к рынку в России в условиях устойчивости развития.

Необходимость преобразований определялась не упадком, а новой тенденцией в развитии страны, являющейся результатом ее поступательного развития. В соответствующем развитию страны уровне благосостояния населения произошел сдвиг с параметра насыщения основных жизненно важных потребностей населения в товарах массового производства на товары индивидуализированного потребления. Отсюда крен на рыночные отношения и связанные с их развитием преобразования.

Подобного рода управленческие преобразования осуществлялись многими странами. Они были посильны и для нашей страны, однако, как вполне понятно, требовали реформирования экономики. Это вполне нормальная модернизация экономических систем, периодически осуществляемая во всех странах. Например, в период Великой депрессии крупнейшие страны вынуждены были прибегнуть к механизмам государственного регулирования экономики, в условиях стагнации – новый возврат к либерализации экономики в Великобритании и др. странах, с использованием новых механизмов и методологий.

В нашей стране – аналогичные, востребованные развитием страны и временем тенденции. Понятно, что для насыщения потребительского спроса товарами более пригодны подвижные рыночные механизмы. Поэтому востребованной для нас явилась продуманная политика их «встраивания» в действующую систему.

Соответственно необходимости со второй половины 80-х гг. в стране принимается ряд законодательных актов, делающих легитимными новые отношения, – о предпринимательстве и собственности: Закон СССР от 19 ноября 1986 г. № 6050-Х1 «Об индивидуальной трудовой деятельности»; Закон СССР от 26 мая 1988 г. № 8998-Х1 «О кооперации в СССР»; «Основы законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде» от 3 ноября 1989 г. № 810-1; в последующем российские законы: Закон РСФСР от 22 ноября 1990 г. № 348-1 «О крестьянском (фермерском) хозяйстве»; Закон РСФСР от 24 декабря 1990 г. № 443-1 «О собственности в РСФСР» [1] и др.

Представленные законодательные акты были ориентированы на конкретные сферы деятельности, имели важное позитивное значение для развития российской экономики. Открывали возможности для постепенного последовательного перехода к рыночному развитию. В частности, согласно Закону «О кооперации в СССР» разрешалось применение наемного труда в кооперативах, использование режима свободного ценообразования. В результате создания кооперативов, имеющих статус юридических лиц, при госпредприятиях развернулся широкий процесс превращения их средств в частную собственность.

Законодательством Союза ССР и союзных республик об аренде впервые законодательно разрешалось заключение договоров аренды с правом выкупа трудовыми коллективами арендованного государственного имущества.

В процессе разгосударствления собственности ставка делалась, прежде всего, на ее передачу трудовым коллективам.

Процесс перехода на рельсы рыночного развития широко обсуждался общественностью. Были выдвинуты различные варианты реформирования экономики, в том числе, как вполне очевидно, более позитивный вариант постепенности преобразований.

Вместе с тем принятая концепция развернула ситуацию в другую сторону.

Ставка на всеобъемлемость преобразований, их стремительность и пр. привели к значительности негативных последствий.

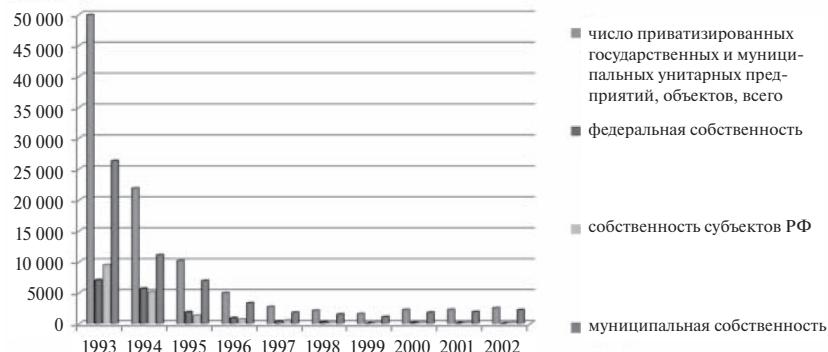
В начале 90-х гг. принимается ряд законодательных актов, как показала последующая практика, имеющих противоречивое значение для России: Закон РФ от 1 июля 1991 г. № 2278-1 «Об основных началах разгосударствления и приватизации предприятий»; законодательство РФ О

приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации, Указ Президента Российской Федерации от 29 января 1992 г. № 66 «Об ускоренной приватизации государственных и муниципальных предприятий» и др.

В соответствии с принятymi законодательными актами в 1992 г. начались стремительные процессы приватизации, ориентированные на денационализацию, т.е. разгосударствление собственности, передачу ее в частные руки.

Основной пик приватизации – 1993–1994 гг. [2, 360].

Приватизация имущественных комплексов государственных и муниципальных унитарных предприятий по формам собственности, 1993–2002 гг.



Ruc. 1

Осуществлению поставленной цели способствовал Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве) предприятий», впервые принятый в 1992 г., определяющий юридические основания процедуры банкротства, согласно которому практически любое предприятие могло быть признано банкротом (1 марта 1998 г. был признан утратившим силу).

Для последующего периода – 2003–2008 гг. характерна тенденция к снижению уровня приватизации. При этом существенное изменение динамики – к росту наблюдается, прежде всего, по приватизации объектов федеральной собственности в 2009 г. Наиболее активный процесс – преобразование унитарных предприятий в открытые акционерные общества.

Размеры приватизации второго этапа не сопоставимы с первоначальным. При объединении в общий рисунок едва просматриваются [2, 360].



Рис. 2

Основной результат приватизации – значительное сокращение государственной и рост частной собственности. Статистические данные показывают следующее постприватизационное состояние распределения предприятий и организаций по формам собственности [2, 347]

В 2010 г. статистические службы представили следующее состояние распределения предприятий и организаций по формам собственности (% от общего объема, всего – 100 %):

- государственная собственность – 2,5 %;
- муниципальная – 5,1 %;
- частная – 85,1 %;
- общественных и религиозных организаций – 3,3 %;
- прочие (включая смешанную, российскую, иностранную, совместную российскую и иностранную) – 4,1 %.

Аналогичная тенденция характерна для распределения оборота розничной торговли по формам собственности.

Распределение оборота розничной торговли по формам собственности 2010 г. (в % от общего объема, всего – 100 %) [2, 520]:

- государственная и муниципальная собственность – 1,3 %;
- частная собственность – 84,4 %;
- другие формы собственности (интегрированно) – 14,3 %.

Достаточно очевидно, что в ходе приватизации отношения собственности кардинально изменились. Экономика стала многоукладной. При этом доминирующие позиции оказались у частного сектора, что являлось одной из важнейших целевых установок реформ. Значительно сократился удельный вес государственной собственности.

Таким образом, как представляется, в 90-е гг. действительно возникла объективная необходимость перевода экономики на рельсы рыночного развития, предполагающая продуманность концепции, постеп-

пенность развития рыночных отношений, прежде всего, формирование наиболее востребованного для населения рынка потребительских товаров. По мере созревания предпосылок – расширение сфер и отраслей, т.е. постепенное развитие рыночных отношений под контролем государства, что чрезвычайно важно, поскольку органической рыночной среды в России не было, ее надо было формировать. Отсюда важность продуманности концепции, постепенности «отпуска» на рельсы рыночного развития отдельных экономических структур.

На практике оказалось все иначе. Стремительность трансформационного процесса, отсутствие взвешенной концепции преобразований обусловили совокупность объективно-субъективных решений, недостаточно обоснованных.

Как результат – принципиальнейший для страны процесс приватизации собственности, ускоренно проведенный в широком масштабе, обусловил значительную поляризацию в обществе – формирование, с одной стороны, крупного капитала, с другой – массы неимущих, обладающих способностью к труду, но не имеющих денег граждан, способных участвовать в рыночной экономике лишь ограниченно – в качестве продавцов фактора производства «труд».

В отсутствие внятной концепции преобразований развитие рыночных отношений не ориентировано на особенности приватизации. При представленном раскладе сил концепция свободного рынка не явилась приемлемой для России. Держатели крупного капитала в значительной мере устремились в ресурсную сферу, сформировали крупные монополистические объединения, для большинства же неимущих граждан рынок оказался непонятен и недоступен.

Свободный рынок может быть эффективным, лишь если он ограничен, развивается на ранних этапах рыночного развития, что имело место во многих странах, обеспечило им последующий успех.

Единовременная же трансформация экономической системы на рынок в условиях стабильности развития без взвешенной концепции неоправданна и непонятна.

Успешный пример продуманности перехода к рынку – в Китае.

Постепенно формируя и наращивая рыночные структуры, страна смогла интегрировать государственные и рыночные механизмы, не разваливая позитивных достижений, используя их на ее благо. Сегодня это наиболее преуспевающая мировая держава.

Рыночные отношения, как правило, – процесс длительного становления и развития, результат внутреннего состояния, готовности общества к такому развитию. Для широкого перехода к рынку в России таких предпосылок не было. Отсюда основной акцент не на новую – рыночную парадигму развития, ее направления и эффективность, а на проблему всеобъемлющей трансформации собственности, что неоправданно, не представляется объективно обусловленным.

В классическом варианте при неразвитости производства рынок становится основой его быстрого поступательного развития. В России парадокс – движение от достаточно развитой экономической системы к ее развалу, состоянию неопределенности.

В условиях неясности концепции преобразований, неопределенности и непонятности торговых площадок на первых порах продавцы и покупатели заполоняли скверы, стадионы, улицы, покупая-продавая ширпотреб. Но это не нормальные рыночные отношения, а их деградированный вариант: продавцы – реализаторы либо дешевого, некачественного челночного бизнеса, либо получатели зарплаты продукции предприятий, продаваемой на рынке для приобретения средств существования. Покупатели – как правило, ориентированные на покупку не качественной, но дешевой при дефиците денежных средств продукции.

При этом покупатели – собственники небольших сбережений, как правило, их теряли, продавцы-челночники за счет повторяемости операций, их объемности сколачивали денежные состояния.

Таким образом, происходил процесс громаднейшего, дополнительно к приватизации, перераспределения денежных средств. Ниша для ухода от такого рода перераспределительных отношений не было.

В условиях всеобщности трансформаций, развала реального сектора экономики – выброс людей на улицу, безработица.

Как следует из статистических данных, наибольший пик безработицы наблюдается в России в 1997 г. Она составляла 13,2 % численности экономически активного населения. К 2006–2007 гг. удельный вес безработных в численности экономически активного населения сократился до 5,9 %. Однако новая кризисная волна вновь привела к ее повышению, превращению в перманентную тенденцию [2, 118].



Рис. 3

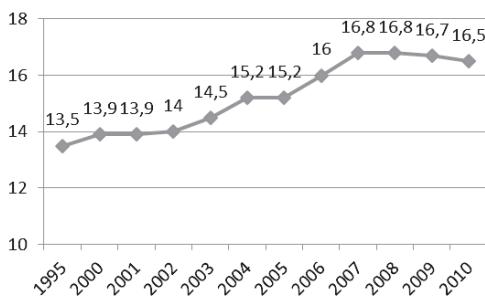
При этом, не имея надежды на нахождение работы, многие не регистрируются в службах занятости.

В результате трансформации системы колossalная дифференциация доходов в обществе.

Два важнейших индикатора – коэффициент фондов и коэффициент Джини – характеризуют следующую динамику.

Индикаторы уровня жизни населения [2, 157]:

- а) коэффициент фондов (дифференции доходов в разах)



- б) коэффициент Джини

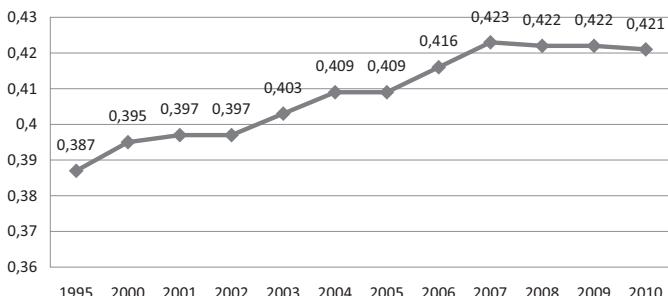


Рис. 4

Таким образом, ориентация на свободный рынок в России успеха не имела.

Давая оценку преобразованиям, Мануэль Кастельес отмечает: «Экономика потерпела крушение вследствие спекулятивных маневров номенклатуры ради собственной выгоды... безответственных рекомендаций о внедрении абстрактной политики свободного рынка со стороны Международного валютного фонда, некоторых западных советников и политически неопытных русских экономистов, которые внезапно оказались на командных постах... в результате запутанных интриг между

политическими фракциями, где царили личные амбиции. Все это привело к невыносимым страданиям народа» [4, 490].

В противовес, преобразование собственности не только не способствовало развитию производства, но активизировало процесс деиндустриализации развития. Привело к развалу целого ряда мощных производств, значительному снижению качественных параметров действующих (технического уровня основного капитала, его обновляемости, надежности и пр.). При этом значительная часть крупных предприятий была разрушена.

Динамика промышленного производства отразила произошедшую разрушительную динамику – громадный спад производства, в 1998 г. – до 46 % от 1990 г. [3, 138].

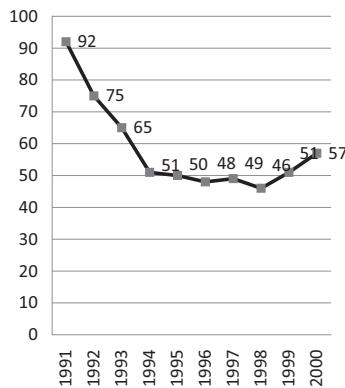


Рис. 5. Динамика промышленного производства в России в 1990–2010 гг.

Основной поток нового перераспределенного капитала устремился в менее затратную и капиталоемкую сырьевую сферу, в ряде случаев ушел в офшорные зоны и за рубеж. Не получил развития в российской экономике.

Понятная для частного капитала устремленность в наиболее прибыльные сферы обусловила структурную деформацию экономики – ориентацию на сырьевую составляющую и неразвитость практически всех востребованных обществом производств, в том числе выступавших на первый план при определении необходимости реформ – потребительских и продовольственных товаров.

Интегрирующий производственную активность инвестиционный фактор отражает противоречивую динамику реальных инвестиций в основной капитал.

За период 1991–1998 гг. произошло значительное снижение важнейших макроэкономических показателей – экономического роста и

инвестиционной деятельности: ВВП снизился в 4 раза, объем инвестиций за счет всех источников финансирования – в 3,5 раза.

В 1998 г. объем инвестиций составил лишь 26 % от уровня 1991 г. Произошел своего рода их обвал [2].

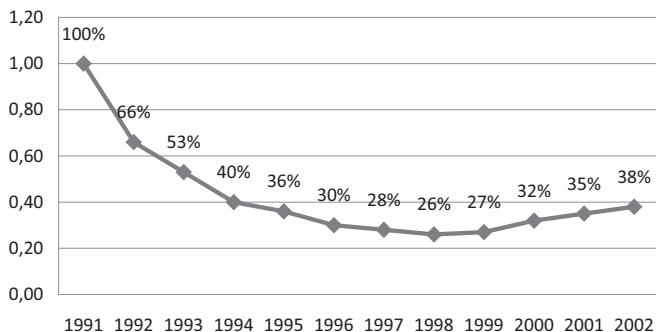


Рис. 6. Динамика инвестиций в российскую экономику, 1991–2002 гг.

С 1999 г. ситуация начала изменяться, проявилась тенденция к росту.

Отрицательные последствия снижения объема инвестиционных ресурсов:

- образование большого объема обесцененных основных производственных фондов за счет постоянно происходящего в период с 1995 по 1998 г. снижения коэффициента их обновления;
- ограниченное развитие важнейших для национальной экономики структур.

В силу значительного разрыва прибыльности при инвестировании реального и финансового капитала произошел отток капитала из производства в финансовый сектор экономики.

Огромное негативное влияние на инвестиционный процесс оказалось сокращение государственных капиталовложений.

За период с 1992 по 1999 г. удельный вес государственных капитальных вложений в ВВП снизился с 2,95 до 0,2 %. Соответственно уменьшилась их доля в общем объеме инвестиций в основной капитал (с 28,6 до 1,1 %).

Для сопоставления, в Германии она составила 22 %, в Японии – 30 %.

Наряду с отмеченным негативное влияние на развитие инвестиционного процесса оказало стабилизированное до 1999 г. снижение удельного веса валового накопления в валовом внутреннем продукте.

По существующим оценкам, в России во второй половине 80-х гг. норма накопления находилась на уровне 30–33 %. В последнем десятилетии XX в. имела место понижательная динамика:

1991 г. – 37,1 %,
 1995 г. – 25,3 %,
 1997 г. – 22,3 %,
 1999 г. – 14,7 %.

Резкий спад нормы накопления до 14,7 % пришелся на период дефолта. В последующий период норма накопления начала постепенно расти, достигнув пика в 2007 (24,4 %), 2008 (25,2) гг., по сути, подойдя к уровню советского периода, при котором норма накопления составляла 24–26 %. Однако в 2009 г. опять спад – до 18,5 %, в 2010 г. – рост до 22,3 % [2, 320].

Таблица 1

	2002	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Валовое накопление	20,0	20,1	21,2	24,4	25,1	18,5	22,3

Вместе с тем в последние два десятилетия XX в. в зарубежных странах среднемировая норма накопления, по оценкам МВФ, находилась на уровне 23–24 %. В развитых странах на 1–2 % ниже.

При этом инвестиционные вливания в российскую экономику оказались ниже мировых.

В 1999–2002 гг. произошел перелом в динамике всех макроэкономических показателей. В частности, в 1999 г. впервые с 1991 г. наблюдается рост ВВП – на 5,4 %, объема инвестиций – на 5,3 %, промышленного производства – на 11 %. Наметился переход к устойчивому экономическому росту.

Таким образом, инвестиционный процесс, пережив понижательную динамику, вновь начал проявлять тенденцию к росту. Вместе с тем в соответствии с особенностями периода характеризовал волнообразную – то повышательную, то понижательную динамику инвестиций в основной капитал [2, 666].

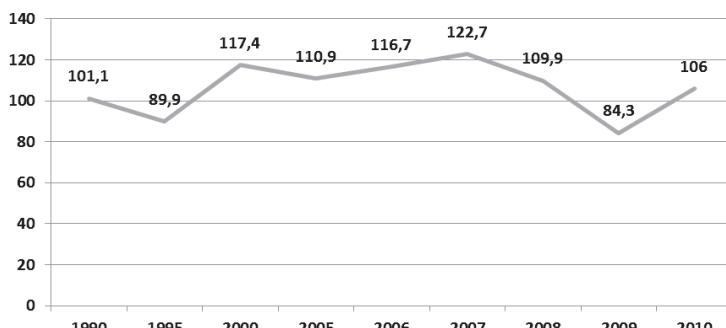


Рис. 7. Изменения физического объема инвестиций
в основной капитал

По видам основных фондов структура инвестиций в основной капитал выглядела следующим образом: наибольший удельный вес инвестиций – в здания, сооружения, машины, оборудование, транспортные средства, что соответствует тенденциям современного развития.

Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности также отражала современные тенденции.

Основные направления инвестирования в 2010 г. (в %):

транспорт и связь	– 26,7 %;
добыча полезных ископаемых	– 15,1 %;
обрабатывающие производства	– 14,2 %;
аренда и предоставление услуг	– 13,3 %;

С достаточно большим отрывом от них следуют:

производство и распределение электроэнергии, газа и воды	– 9,9 %;
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	– 3,3 %
и др.	

Последующие преобразования коренным образом не изменили ситуации. Сегодня в стране имеется достаточно сильный крупный бизнес и весьма инертное малое и среднее предпринимательство, у которого мало денег. Нужны стимулы – кредитные, налоговые и пр.

Наряду с этим возник целый ряд серьезных проблем, в числе которых прежде всего:

- индустриального развития России,
- многоаспектная продовольственная проблема и др.

Совершенно очевидной оказалась ограниченность структурной ориентации российской экономики, необходимость курса на индустриальное развитие.

Многоаспектная продовольственная проблема – с одной стороны, это проблема необходимых обществу продовольственных товаров. С другой – их качественности. И не только. Важный аспект – соответствие международным критериям, определяющим в условиях интеграционного развития конкурентоспособность продукции, ставка на единство подходов и требований в товарной политике, принципиальных в условиях взаимосвязанности мира, глобализации, интеграционного развития.

В ряду конкретных шагов – формирование законодательной базы, ориентированной на идентичность подходов с зарубежными странами. Соответственно, в 2002 г. был принят Федеральный закон РФ «*О техническом регулировании*» (ред. от 21 июля 2011 г. № 255-ФЗ), предполагающий построение прозрачной, понятой участникам рынка системы обязательных технических требований к продукции и связанным с ней процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализа-

ции, утилизации работ и пр., идентификации подходов к оценке безопасности продукции с международными требованиями.

Это принципиально новое, по сути, революционное направление «страновой» политики, ориентированное на производство безопасной в употреблении, соответствующей международным подходам и требованиям продукции как для удовлетворения внутреннего потребительского спроса, так и востребованной в условиях конкурентного соперничества стран на мировом рынке [5].

Конкретное решение этих проблем непростое. В значительной мере ориентировано на перспективу.

Итак, блок актуальнейших проблем, требующих решения:

- возрождение производства и новое индустриальное развитие;
- создание конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции;
- эффективность управления;
- социальные проблемы и пр.

Динамика вперед, не возврат назад.

В интересах общества при неразвитости рынка использование экономических рычагов: установление верхнего и нижнего пределов цены, введение потоварного налога и потоварных субсидий, роль которых в рыночном механизме противоречива, вместе с тем сегодня важных.

Необходима взвешенная концепция сочетания государственного и рыночного механизмов. Усиление государственного регулирования, от чего, переходя к рынку, мы преждевременно отказались.

Литература

1. Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» № 6050-Х1 от 19 ноября 1986 г.; Закон СССР «О кооперации в СССР» № 8998-Х1 от 26 мая 1988 г.; «Основы законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде» № 810-1 от 3 ноября 1989 г.; Закон РСФСР «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» № 348-1 от 22 ноября 1990 г.; Закон РСФСР «О собственности в РСФСР» № 443-1 от 24 декабря 1990 г.
2. Российский статистический ежегодник-2011. Статистический сборник. – М., 2011.
3. Россия и страны мира. – М., 2000.
4. Кастельс М. Информационная эпоха. – М., 2000.
5. Океанова З.К. Актуальные вопросы технического регулирования // Lex Russica. – 2012. – № 3. Научные труды Московской государственной юридической академии им. О.Е. Кутафина.

Развитие экономической системы России и проблемы жизненного уровня населения

Экономический кризис в России начался в 1992 г., когда в результате либерализации цен и «шоковой терапии», проводимых Ельциным и Гайдаром, усилились трудности с реализацией продукции, повысился уровень безработицы. Численность населения с доходом ниже прожиточного уровня возросла с 2,3 млн человек (1,5 %) в 1990 г. в первый год «шоковой терапии» до 50,2 млн человек (свыше трети всего населения) [5, 77]. На сотни миллиардов советских рублей (11 трлн нынешних руб.) обесценились вклады населения в Сбербанке. Данный кризис – крупнейшая в истории человечества экономическая катастрофа отдельно взятой страны в мирное время. Промышленное производство сократилось вдвое, инвестиции – в пять раз, а в сельском хозяйстве – в 20 раз. В последующие годы не наблюдалось массового обновления основного капитала, условия для выхода страны из кризиса не создавались.

Кризис порожден государственной властью, взявшей на вооружение ущербную концепцию рыночных преобразований на основе принципов Вашингтонского консенсуса. Последние отражают постулаты неоклассической школы в ее чистом виде, без элементов государственного регулирования. Многие из этих преобразований становились механизмом дальнейшего развития кризиса. Так, либерализация цен обесценила сбережения граждан, не позволив превратить их в инвестиции, значительно увеличив ставку процента, лишила предприятия источников кредитования. Либерализация внешнеэкономических отношений привела к ухудшению отечественного производства, демпинговому захвату внутреннего рынка иностранными товарами, способствовала утечке отечественного капитала за границу. Резкое сжатие денежной массы привело к потере предприятиями оборотного капитала, к увеличению задолженности, к бартеру и в конечном счете их банкротству. Ускоренная, массовая, криминальная приватизация не создавала средства для обновления капитала, для перехода на новые технологии, для выхода из экономического кризиса. В России приватизация была массовой, проводилась за короткое время, была неэффективной, связанной с криминалом, с коррупцией. Как отмечал журнал *Forbes* в сентя-

бре 1998 г., так называемая приватизация оказалась на деле громадным жульничеством. Это подтвердила и проверка Счетной палатой итогов приватизации за 10 лет: ни одного случая приватизации без грубого нарушения законов не нашлось.

Считалось, что приватизация проводится в целях создания эффективной социально ориентированной рыночной экономики: повышения эффективности производства и улучшения материального положения трудящихся, социальной защиты населения, стабилизации финансового положения страны, создания конкурентной среды и привлечения иностранного капитала в Россию. Однако ни одна из этих целей не была достигнута. Реально обеспечен по крайне низким ценам захват командных высот экономики частным капиталом, возникновение финансового капитала и финансовой олигархии.

Так, «Норильский никель» с годовым оборотом 3,5 млрд долл. и доходом 500 млн долл. в год был продан за 179 млн долл. «Связьинвест» продан за 1,2 млрд долл., тогда как во Франции «Парижтелеком», в 10 раз меньше «Связьинвеста», продан за 48 млрд долл.

Было создано более 2000 финансовых пирамид, количество обманутых вкладчиков, по разным оценкам, от 15 до 35 млн человек. Ущерб населению – более 50 млрд руб.

Вместо привлечения иностранного капитала – вывоз российского капитала за границу в объеме 2 трлн долл. за все годы реформ.

Приватизация привела к расширению теневого и криминального рынка, возвращению допотопных форм товарного обмена (бартер), экономическому кризису, уменьшению заработной платы, обнищанию большинства населения, резкой дифференциации его доходов, наплыwu иностранных товаров (более 1/2 реализуемого на рынке), потере продовольственной и экономической безопасности.

Произошло не просто возвращение к частной собственности, а к частно-капиталистической и государственно-капиталистической собственности. Власть теснейшим образом связана с новым капиталом.

Экономический кризис перерос в финансовый. Он тоже порожден государственной властью. Выпуск облигаций ГКО и ОФЗ под высокий процент отвлек средства банков из реального сектора в финансовый, способствовал перераспределению средств в пользу олигархов и вызвал финансовый кризис. Объем выпуска (эмиссия) ценных бумаг за 1994–1998 гг. составил 1629,5 млрд руб., объем размещения – 1231,8, объем выручки от продажи – 972,4 млрд руб. Однако в бюджет за 1994–1997 гг. попало только 39,0 млрд руб., а в 1998 г. выплачено из бюджета 39,9 млрд руб. [2, 310]. Практически вся выручка ушла на купонные выплаты, так как были установлены очень высокие проценты, которые временами достигали 150–200 % годовых. Когда погашать купоны государство не смогло, оно объявило себя банкротом. Но к тому

времени образовался значительный внутренний государственный долг. По данным статистических органов, он составил 337 млрд руб., по данным Счетной палаты – более 500 млрд руб. Таким образом, был найден универсальный способ перераспределения бюджетных и привлеченных (в том числе и заграничных) средств для обогащения отдельных личностей. Известны авторы этой финансовой пирамиды (Дубинин, Черномырдин), несложно выяснить, кто обогатился за государственный счет. Но такой попытки не было сделано.

Общие потери страны и ее граждан за 90-е гг. в мирное время в два раза превысили совокупный урон народного хозяйства СССР за годы Второй мировой войны.

В печати России начала века много говорилось об экономическом росте. Однако этот рост еще не означает подъема экономики как особой фазы капиталистического промышленного цикла. Подъем следует только после достижения докризисного уровня. Видимо, поэтому Президент Путинставил задачу за 2003–2010 гг. удвоить ВВП. На самом деле за 2003–2008 гг. экономика возросла всего на четверть, ибо, во-первых, реальные темпы были, по данным бывшего директора НИИ статистики В.М. Симчера, надуты в полтора раза (4 %, а не 6 %) [10], во-вторых, были прерваны экономическим кризисом. Фаза оживления предполагает обновление основного капитала, но инвестиции достигли 55 % докризисного уровня. Средства прячутся в стабилизационный фонд и другие фонды, которые хранятся в иностранной валюте и бумагах, часто и в иностранных банках.

В начале XXI в. проявилась новая закономерность – быстрый рост олигархического капитала, которому в России созданы самые благоприятные экономические условия: низкие налоги на прибыль предприятий и организаций, акциз, НДС и таможенные пошлины, отмена налога на наследование, единые ставки на налоги с физических лиц, установление регressiveвой шкалы ставок единого социального налога и налог с дивидендов вдвое ниже, чем налоги с физических лиц, нищенская заработка плата наемных работников, полное распоряжение природными ископаемыми. Таким образом, обогащение олигархов происходит как за счет природных ископаемых, так и за счет бедности подавляющей части народа.

Кризис в России в 2008 г. последовал вслед за американским. Поэтому господа Путин и Медведев утверждали, что это не наш кризис. Но он результат монетаристского курса на увеличение стабилизационного фонда (частично погоревшего) и быстрого роста фонового рынка, который оказался крайне неустойчивым и обвалился на 75 % (рынок США вдвое меньше!). Банки потеряли почти 100 млрд руб., 162 банка из 1200 окончили год с убытками. Правительство спасало банки. В реальный сектор экономики деньги не попали. Кризис растянулся на

пять лет. Экономисты и политики заговорили о возможности нового кризиса. Он фактически начался. В 2013 г. валовое накопление снизилось 6 %, на 2 % сократился экспорт. Производство машин и оборудования упало на 7 %, электрического и электронного оборудования — на 5 %, обуви — на 5 %. Количество рабочих мест сократилось на 0,7 %. Началось сокращение инвестиций. Стагнация продолжалась и в 2014 г. Объем ВВП возрос всего на 0,5 %. В 2015 г. ВВП уменьшится, по прогнозам, на 2,2 трлн руб., в 2017 г. упадет на 3,7 трлн руб. Инвестиции снизятся за 2015 и 2016 гг. на 5 трлн руб.

Кризис усилился бегством капитала за границу. За 2009–2012 гг. только превышение вывоза инвестиций над их ввозом в Россию, по данным платежного баланса составило 148 264 млн долл. [3, 529–530]. Высвечивается несложный механизм выкачивания богатств из России. Вывоз почти необработанного сырья, которое там перерабатывается и продаётся нам вместе с добавленной стоимостью. А полученный капитал опять же вывозится за границу. Туда же отправляются научные работники и молодые квалифицированные специалисты. Россия обогащает и без того богатые страны. А сама приходит в упадок, нищает, деградирует. Из могущей страны превратилась в сырьевую полуколонию. Быстро растет внешний долг страны. Только в 2012 и 2013 гг. он возрос на 188 млрд долл. (19,1 %) и составил на 1 января 2014 г. 727,1 млрд долл. Сумма внешнего долга превысила сумму международных резервов на 217,5 млрд долл.

Если верить статистике («ВВП по источникам доходов», там теневая заработная плата рассчитывается, а теневая прибыль — нет), норма эксплуатации в России небольшая: в среднем немного больше 100 %. Максимальной она была в 1992 г. — 163,2 %, в 1999 г. — 151,6 %, в 2000 г. — 146,7 %; минимальной в 1998 г. — 96 % и в 2009 г. — 81,7 %. Все годы кризиса (2008–2011 гг.) норма эксплуатации была ниже 100 % [2, 64; 3, 183]. Хотя как считать? В 2009 г. реальная заработная плата снизилась. А доходы миллиардеров возросли вдвое! Тут можно говорить о более чем 200 % эксплуатации! Однако если учесть, что в России заработная плата в 4–6 раз ниже стоимости рабочей силы, то норма эксплуатации подскочит до 500–600 %!

Наша страна потеряла в своем экономическом развитии 24 года, но из кризиса так и не вышла. Ей потребуется для этого при нынешней политике не менее полутора десятков лет. Ликвидированы 75 тыс. крупных промышленных, сельскохозяйственных, строительных, транспортных, бытовых, коммунальных и других организаций. Объем промышленной продукции составляет в 2013 г. 87 % к уровню 1990 г., в том числе производство машин и оборудования — 44 %, текстильной и швейной промышленности — 23 %, кожевенной и обувной — 25 %. В стране во всех отраслях ощущается недостаток инвестиций,

но в 2013 г. их объем их снизился на 2 % (62 % к уровню 1990 г.) [7, 7]. Сельское хозяйство России, произвело в последнее пятилетие 88 % продукции уровня 1985–1990 гг. 80 % оросительных и осушительных систем вышло из строя. Количество крупного рогатого скота снизилось на 65 %. Произошла деиндустриализация сельского хозяйства [3, 251–260]. Быстро исчезают многие сельские поселения.

Объем строительства в 2013 г. составил 88 % к уровню 1990 г. Объем грузооборота всех видов транспорта достиг 86 %, пассажирооборота – 48 %, платных услуг – 44 % [5, 299–317, 319–366]. Доля инвестиций в ВВП официально 18,5 %, фактически – 12,2 %. Степень износа основных фондов официально 48,8 %, фактически – 75 % [10]. Она причина аварий.

Все это свидетельствует о провале рыночных реформ, о несостоительности основных постулатов неоклассической и монетарной теории, о необходимости замены их другой системой взглядов, более соответствующей условиям российского развития.

Да и российский капитал становится иностранным. По данным известного статистика В.М. Симчеры, доля иностранного капитала в экономики России в целом: официально – 20 %, фактически – 75 %. В том числе в имуществе: официально – 25 %, фактически – 60 %; в прибылях официально – 21 %, фактически – 70 %; в акциях официально – 18 %, фактически – 90 %. Здесь учтен процесс превращения «новых русских» в «новых иностранцев», когда российские олигархи регистрируют свои корпорации за границей [10].

Деиндустриализация страны и деколлективизация сельского хозяйства вместе с криминальной приватизацией и проведением либерально-монетаристских реформ привели к значительной потере рабочих мест, значительному росту незанятых и нерационально занятых в экономике, обусловили нерациональное использование трудовых ресурсов страны, появление так называемых «неактивных» и скрытой безработицы, теневого и неформального секторов экономики. Имеет место нерациональная занятость. Это касается, прежде всего, занятых производством продукции в домашних хозяйствах – 18 млн человек. Из них 6,2 млн человек занятых только производством продукции в домашнем хозяйстве для собственного конечного потребления, другой работы у них нет. По данным Росстата, в теневом секторе экономики насчитывается 14 млн человек (19,5 % от трудоспособного населения), в неформальном – 13,6 млн человек.

Большое влияние на вымирание населения оказывает безработица. У 63 % населения, получающих пособие по безработице, денежные доходы ниже черты бедности, в том числе у 29 % – доходы нищих. Для советских людей, которые 60 лет не знали безработицы, это особо страшный бич. А на Западе все ее негативные последствия хорошо из-

вестны. Американский врач Харви Бреннер, изучавший в течение 30 лет влияние длительной безработицы на здоровье людей, пришел к выводу, что при росте ее на 1 % количество убийств возрастает на 3,8 %, а количество самоубийств — на 4,1 %. Число летальных исходов в результате сердечно-сосудистых заболеваний и других расстройств, связанных со стрессом, увеличивается на 2 %, количество ограблений — на 5,7 %, наркоманов — на 8,7 %.

Безработица достигла в 1999 г. 8,9 млн человек, или 13,3 % к активному населению [5, 30–31; 4, 55]. С оживлением производства в начале нового столетия (подъем так и не наступил!) занятость, по официальным данным, возросла, а безработица снизилась [3, 102]. Безработица, по данным Росстата, небольшая (5 %). Но это статистическое лукавство. Безработных в России в 3–4 раза больше, чем официально числится. Это неактивные в моногородах и сельской местности, которые не ищут работу, зная, что у них ее нет: 3,2 млн неактивных, желающих работать, и 6,9 млн занятых только в домашних хозяйствах. Официальная и скрытая безработица достигает 14,2 млн человек (16,6 %). Кроме того, на 13 млн человек завышены данные о числе занятых в организациях. В сумме скрытая и официальная безработица 27 млн человек! И тогда понятно, почему В.В. Путин в 2011 г. предлагал создать 25 млн рабочих мест (к 2020 г.). Однако за 2011–2014 гг. число рабочих мест уменьшилось на 2 млн. Заместитель председателя Правительства О. Голодец в апреле 2013 г. заявила на конференции, что из 86 млн россиян трудоспособного возраста только 48 млн работают в тех секторах, которые «видны и понятны». Остальные 38 млн «непонятно, где заняты, чем заняты, как заняты». Странно слышать такие слова от чиновницы такого уровня, которая вместо того, чтобы создавать обещанные рабочие места, беспомощно разводит руками. В последние годы в крупных городах стало невыгодно вести производство, проще его закрыть, а территорию отдать под строительство дорогостоящего жилья.

Безработица в России ведет к массовой нищете, вымиранию населения, а на Кавказе — к терроризму. Прослеживается четкая взаимосвязь между ростом безработицы и числом психических заболеваний, ростом разводов и самоубийств, массовым опусканием людей на «социальное дно». За 20 лет в результате застойной безработицы на «социальное дно» опустилось 17 млн человек. Требуется восстановить фонд занятости, сделать достойным пособия по безработице (сейчас 4,9 тыс. руб., а минимальное — 850 руб.), развернуть общественные работы в депрессивных регионах.

Внедрение либерально-монетаристской модели развития обусловило нищенский уровень заработной платы наемных работников. Зароботная плата в 4–6 раз ниже стоимости рабочей силы. С учетом затрат на подготовку квалифицированного работника она по нашим,

скорее заниженным, чем завышенным, расчетам, должна составлять не ниже 80–90 тыс. руб. у квалифицированных рабочих, 100–110 тыс. – у специалистов со средним профессиональным, 130–150 тыс. – с высшим образованием. В этом случае даже с учетом теневой оплаты заработная плата ниже стоимости рабочей силы у 95 % работников. Ныне заработка плата в России уступает заработной плате не только развитых, но и многих развивающихся стран. Так, она намного ниже заработной платы Индии, Мексики и в десятки раз ниже заработной платы в высокоразвитых странах. В то же время на рубль заработной платы работники России производят продукции в 4–5 раз больше, чем в высокоразвитых странах.

Заработка плата не выполняет основную – воспроизводственную функцию. Две трети всех работников и 80 % работников в бюджетных сферах и в сельском хозяйстве не могут прокормить двух детей. Это основная причина бедности и вымирания России [9, 131]. Реальная оплата труда продолжала снижаться до 2000 г., но и в 2013 г. она была на 19 % ниже, чем в 1990 г. (с учетом индекса 0,42 в 1992 г.). А реальные доходы населения на 32 % ниже (2012 г.).

Минимальная заработка плата 5466 руб. равна 65 % прожиточного минимума, а она должна быть не ниже 2–2,5 минимума, чтобы при двух работающих прокормить хотя бы двух детей. Новая буржуазия и новое буржуазное государство вынуждали работников трудиться за нищенскую зарплату, на которую они не могут прокормить и самих себе. Такая заработка плата лишает работника главного права – права на жизнь. Особенность России в том, что бедность процветает в богатой стране. По разведенным запасам полезных ископаемых Российской Федерации занимает первое место в мире. Единственный вид экономической безопасности, который современной России удалось сохранить, – это ресурсная безопасность. Но она обеспечена не нынешней Россией, ибо геологоразведочные работы сейчас значительно сократились, а советской властью. Как и ядерное оружие и ракеты, которые пока сохраняют нашу страну и ее разведанные запасы от посягательств империалистических стран.

Природные запасы, которые обеспечивают нашей стране в благоприятных условиях получение значительного количества нефтедолларов, направляются не на улучшение положения населения и развитие экономики, а идут в пополнение резервных фондов, которые хранятся в иностранных ценных бумагах и укрепляют экономику западных держав, в то время когда социальная и демографическая безопасность в нашей стране нарушена.

Обострилась социальная дифференциация доходов населения. Коэффициент фондов возрос с 4,4 в 1990 г. до 16,2 в 2013 г. В Москве дифференциация превысила 32 раза. Дневная заработка плата:

218 руб. у «минимальщиков» и 4,5 млн руб. у Игоря Сечина (государственная компания «Роснефть»), 2,2 млн руб. у Миллера («Газпром») и 1,3 млн руб. у Якунина («РЖД»). Оплата в финансовой деятельности (63 506 руб.), превышает оплату в текстильном и швейном производстве (13 301 руб.) в 4,8 раза.

За годы либерально-монетарных реформ вместе с обогащением небольшой группы российских долларовых миллиардеров и миллионеров (Россия по количеству долларовых олигархов вышла на второе место в мире) происходило обнищание подавляющей части жителей. Если судить по меркам ООН, 4/5 всего населения находится за чертой бедности.

В 2013 г. реальная заработная плата была на 19,0 % ниже уровня 1990 г., а реальные доходы – на 30 % ниже (расчет по данным Росстата). В официальные данные нами внесены изменения только за 1992 г., и то из данных официальной статистики. Резко возросла дифференциация доходов. Разрыв в заработной плате 10 % высокооплачиваемых и 10 % низкооплачиваемых составлял 22 раза, а разрыв в доходах, по неофициальным данным, – не менее 40 раз (в советское время – 4,4 раза). Всего армия бедных в 2014 г. пополнилась на 300 тыс. человек и составляет, по данным статистики, 16 млн человек, а по данным Института социологии РАН – каждый пятый россиянин обладает всеми признаками человека за гранью бедности. Если же к бедным по доходам добавить бедных по лишениям (бездомные, «социальное дно», болезни и др.), получится близко к половине населения. С другой стороны, 15 % богатых россиян владеют 92 % национального достояния.

Сельская местность в России – зона особой нищеты и безработицы. В сельскохозяйственных организациях число работающих уменьшилось на 5 млн человек, или на 60 %. На селе безработных 11 % к активному населению, 5,3 млн человек неактивных. Бедность на селе в 1,5–2 раза выше городской, 3/4 работников сельского хозяйства имеют заработную плату ниже прожиточного минимума. Только в 15 субъектах Российской Федерации имеется естественный прирост сельского населения.

Бедность российского населения связана также с крайне низкой долей в структуре доходов социальных выплат: пенсий, пособий и т.п. В России они составляют 18 % доходов, тогда как в ведущих странах Европы вдвое больше.

Двадцать три года власть проводит капиталистические реформы, двадцать третий год вымирает Россия. За восемь лет правления Ельцина Россия потеряла 5,9 млн человек, за восемь лет президентства Путина – более 6,8 млн человек. Всего начиная с 1992 г. превышение смертности над рождаемостью составило 14 млн человек. Кроме того, 19 млн человек страна недосчиталась в результате снижения рождаемости.

ности по сравнению с 1987 г. Общие потери — 33 млн человек, значительно больше, чем потеряла РСФСР за годы Великой Отечественной войны. Прогнозируется вымирание и в 2050 г. Уже два года и Путин и Медведев утверждают, что вымирание прекращено. Но и эти годы в сорока регионах европейской России вымирали русские.

Самые обездоленные в России — дети. Свыше половины детей до 16 лет, по данным выборочных исследований Росстата по доходам и расходам населения, живут в семьях, где денежные доходы ниже прожиточного уровня. У 3/5 многодетных семей доходы ниже черты бедности. Капитализм принес основной массе населения тяжелейшие проблемы: бедность, безработицу, безверие. При нем страна обречена на вымирание. Может ли при таких условиях быть высокая рождаемость в России? Как тут не вспомнить, что в Советской России дети были привилегированным классом. На оказание помощи им тратилось 2 % национального дохода страны.

Сейчас, чтобы выжить в российских условиях, подавляющее большинство работников должны иметь вторую (а часто и третью) занятость. Отсюда перегрузки, нервные стрессы, инфаркты. Не случайно сердечно-сосудистые заболевания — самая распространенная причина смерти трудоспособных.

Но и эта вторая или третья занятость не выручает. Как уже отмечалось, реальная бедность достигла громадных размеров. А если учесть, что минимальный прожиточный уровень должен быть увеличен вдвое, то за чертой бедности в этом случае окажется 75 % всего населения, в том числе 50 % будут иметь денежные доходы в 2 и более раз меньше, чем прожиточный уровень.

Таким образом, фактическая бедность в России значительно (в 3–4 раза) выше той, о которой говорится официально. И дело здесь не только в том, что хочется выглядеть лучше, чем есть на деле. Существует документ ООН, где записано, что за нерадивостью в борьбе с бедностью должны последовать международные санкции.

В России противоречие богатства и бедности особо наглядно. Тысячи долларовых миллионеров, 101 выросший на российской почве миллиардер, 2–3 % богатого населения, с одной стороны, и 75–80 % бедных — с другой.

Разрыв в заработной плате между крайними 10 %-ными группами, по официальным данным, ставит под сомнение данные о коэффициенте дифференциации доходов, который составил за эти годы 16 раз. На заработную плату приходится 66 % от всех доходов населения, доходы от собственности и от предпринимательской деятельности только усиливают разрыв в доходах богатых и бедных. Что касается натуральных поступлений, то они, как показывает статистическое обследование доходов и расходов населения, в 3,6 раза больше у самых богатых

по сравнению с самыми бедными. Таким образом, фактический коэффициент доходов у бедных и богатых составляет не ниже 1:30, тогда как пороговым считается разрыв 1:10. По этому важнейшему критерию Россия не выдерживает требований, предъявляемых к социальному государству.

Кризисное состояние российской экономики и воспроизведения рабочей силы требует активной политики государственного регулирования. Основой ее должна стать неоиндустриализация в сочетании с вертикальной интеграцией, инновационное развитие. Для этого необходимо использовать резервный фонд и фонд национального благосостояния. Особое внимание следует уделить восстановлению и строительству новых предприятий в моногородах и депрессивных регионах. Требуется поэтапное создание реальных условий для воспроизведения работников, их детей за счет сближения заработной платы и стоимости рабочей силы; восстановить фонд занятости, значительно увеличить пособие по безработице (в 2013 г. в России 4900 руб., в Японии – 2400 долл., в Дании – 2500 долл.). Минимальное пособие по безработице в России не должно быть ниже прожиточного минимума работающего. Сейчас оно равно 850 рублей! Законодательно должна быть повышена роль профсоюзов, в основу всей социальной политики государственного регулирования следует положить трехсторонний коллективный договор (союз предпринимателей, профсоюзы, государство).

Чтобы избежать потрясений, необходимо внести принципиальные корректизы в социальную политику, разработать и принять правительенную программу борьбы с бедностью, утвержденную Государственной Думой. И начать следовало с выполнения требований Трудового кодекса о том, что минимальная заработка плата не должна быть ниже прожиточного минимума. Сделать это надо незамедлительно, если серьезно вести разговор о борьбе с бедностью. Теперь даже профсоюзы ставят вопрос о том, чтобы в Генеральном соглашении обеспечить переход на международные нормы в определении минимальной оплаты труда (60 % от средней по стране). И это справедливое требование для социального государства.

Представляются справедливыми требования возбуждать судебные разбирательства по каждому случаю задержки заработной платы. Причем законодательные наказания за такие действия должны быть уже сточены. Тогда не надо будет работникам голодать, требуя вернуть заработную плату за несколько месяцев.

Социальная модернизация должна охватить прежде всего системы распределения и перераспределения доходов. А для этого необходимо, в частности, чтобы подоходный налог с населения не был бы плоским (13 %): богатые, как во всем мире, должны платить гораздо больше. Представляется, что в социальном плане является неоправданной

льгота предпринимателям, устанавливающая налог на дивиденды всего в 9 %. Доходы низкооплачиваемых граждан могут быть значительно увеличены за счет возвращения в бюджет государства рентных доходов, в основном за счет добывающих отраслей промышленности, прежде всего нефтедобычи.

Бедность нельзя трактовать только как недостаток дохода и низкую заработную плату. Бедность проявляется в недоступности для значительной части населения и других ресурсов и аспектов благосостояния: доступа к образованию, к медицинским услугам, к чистой воде, – а также в состоянии здоровья и продолжительности жизни населения.

Литература

1. Политическая экономия / Экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. д.э.н., проф. В.Д. Руднева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009.
2. Россия в цифрах: Крат. стат. сб. / Госкомстат России. – М., 1999.
3. Россия в цифрах. 2012: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2011.
4. Россия в цифрах. 2013: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2013.
5. Российский статистический ежегодник. Статистический сборник / Госкомстата России. – М., 1995.
6. Федеральная служба государственной статистики. Социально-экономическое положение России. 2010 год. – М., 2010.
7. Федеральная служба государственной статистики. Социально-экономическое положение России. 2013 год. – М., 2013.
8. Федеральная служба государственной статистики. Статистический бюллетень № 3(174). – М., 2011.
9. Труд и занятость в России. 2011: Стат. сб. / Росстат. – М., 2011.
10. <http://worldcrisis.ru/crisis/915079>

Ключевые сценарии стратегии России и перспективы их реализации

Одним из «мейнстримовых» направлений в сфере современных фундаментальных исследований и практических экспериментов является переориентация отечественной экономической модели из «рентной» в «инновационную». Результаты ряда таких инициатив получают формальный статус нормативных документов. Так, текущие ключевые сценарии стратегии Российской Федерации представлены в официальном нормативном документе «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2030 года» (далее – «Стратегия-2030») [2]. Он в свободном доступе представлен на сайте Минэкономразвития РФ.

Предвосхищая вопросы о существенной коррекции внешних и внутренних условий развития страны в течение 2014 г. и, очевидно, последующего 2015 г., сразу хотелось бы отметить следующее.

Во-первых, документ изначально проработан сценарно [3], и, несмотря на текущее отклонение ключевых параметров более, чем предусматривает текст документа, эти параметры рассчитаны в наиболее пессимистическом варианте в прилагаемых к стратегии расчетных файлах. Это делает возможной и целесообразной работу по коррекции перспектив развития.

Во-вторых, сами официальные источники, каковым, прежде всего, является Минэкономразвития, ежеквартально публикуют информацию по социально-экономическим параметрам развития национальной экономики, периодически – и корректировку базового текста прогноза [1].

Далее кратко рассмотрим содержание этих ключевых стратегических альтернатив (табл. 1 и 2) и их реалии.

Сценарии-2030

Консервативный сценарий	Инновационный сценарий	Форсированный сценарий
<p>1. Базовый источник экономического роста – ТЭК и сырьевой сектор</p> <p>2. Активная модернизация топливно-энергетического и сырьевого секторов российской экономики при сохранении относительного отставания в гражданских высокотехнологичных секторах</p> <p>3. Модернизация экономики ориентируется в большей степени на импортные технологии и знания</p>	<p>1. Усиление инвестиционной направленности экономического роста</p> <p>2. Источник экономического роста – инновационные факторы и новое качество человеческого капитала (высокая его эффективность) начиная с 2020-х гг.</p> <p>3. Создание современной транспортной инфраструктуры и конкурентоспособного сектора высокотехнологичных производств и экономики знаний</p> <p>4. Модернизация энергосырьевого комплекса</p>	<p>1. Базируется на инновационном сценарии, учитывает форсированные темпы роста, повышенную норму накопления частного бизнеса, приток иностранного капитала, создание масштабного несырьевого экспортного сектора</p> <p>2. Детализация задач представлена в указах Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596–606 (социальная сфера, госуправление, внешняя политика и военная служба)</p>

С учетом стратегических целей долгосрочного развития России:

- создать к 2025–2030 гг. конкурентоспособную производственную структуру, адекватную смене технологического уклада и «новой» индустриальной эпохи;
- нивелировать негативные последствия синдрома «голландской болезни» экономики и подготовить страну к отказу мировой цивилизации от невозобновляемых источников энергии к 2050 г., целевым сценарием «Стратегии-2030» является форсированный.

Согласно «Стратегии-2030» фундаментальной предпосылкой и «ограничителем» для реализации всех трех сценариев является стабилизация и сохранение мировых цен на углеводороды на уровне начала 2014 г. (см. табл. 2).

К началу 2014 г. Минэкономразвития официально сделало заявление о базовом для прогнозирования варианте сценария на ближайшие три года – консервативном. Далее, как мы знаем, начиная с конца 3-го квартала 2014 г. последовал старт падения цен на углеводороды и соответствующей девальвации национальной валюты.

Целевые параметры и базовые предпосылки сценариев [2]

Параметры сравнения	Консервативный сценарий	Инновационный сценарий	Форсированный сценарий
Целевые параметры			
Среднегодовые темпы роста ВВП, %	3,0	4,0	5 %
Доля России в МВП, %	3,6 % (-0,2 %)	4,3 %	5,3 %
Предпосылки			
Цена на нефть	90–110 долл. за баррель (в текущих ценах) 310 долл. за куб. м экспортного российского газа (в текущих ценах)		

В этих условиях понятно, что сейчас предстоит коррекции в сторону ухудшения даже консервативного сценария. Тем не менее стратегия – это долгосрочный горизонт планирования, а соответственно и набора действий. Поэтому конкретные перспективы реализации сценариев «Стратегии-2030» или их модификаций целесообразно рассматривать, дополнив набор базовых внешних параметров-предпосылок следующими:

1. Замедление роста мировой экономики – цикловые тенденции глобального масштаба:
 - смена социально-экономического уклада – 200-летний цикл;
 - смена технологического уклада – 50-летний и 100-летний циклы;
2. Падение долгосрочного спроса на углеводороды в связи с рецессией мировой экономики и глобальной трансформацией источников энергии (риск усиления симптомов и последствий «голландской болезни» экономики).

Сначала обратимся к цикловым тенденциям глобального масштаба.

Смена двухсотлетнего цикла связана с переходом от индустриального общества к «инновационному» («новой» экономике). Это обусловлено рядом качественных изменений в развитии самого общества (ментальных, культурных, социальных и глобальных). Кратко результаты этого циклового процесса можно обобщить следующим образом:

- население характеризуется высоким качеством жизни;
- фактор «труд» трансформируется в человеческий капитал – это профессионалы с высокой компетенцией, имеющие творческий и научный потенциал;

- в экономике преобладает инновационный сектор с высокопропизводительной промышленностью, индустрией знаний, с высокой долей в ВВП высококачественных и инновационных услуг;
- экономика постепенно снижет темпы своего роста и наращивает качественные, инновационные изменения;
- существует конкуренция во всех видах экономической и иной деятельности;
- обостряются глобальные кризисы: продовольственный и энергоэкологический.

В основе периодизации, которая обосновывает появление постиндустриального общества, лежат цикловые теории развития социума и экономики, прежде всего, таких ученых, как Э. Тоффлер, Д. Белл, Н. Кондратьев.

Модель роста благосостояния населения такой экономики теперь ориентируется не на рост численности занятых, а на повышение оплаты труда за высокоинтеллектуальный труд. Источники доходов населения приобретают более «гибкие» формы, диверсифицируются за счет роста количества индивидуальных разработок, патентов, изобретений.

В стратегические приоритеты отдельных экономик через бюджетную перераспределительную систему включаются масштабные вложения в «человеческий капитал»: его качество — образование, медицину; качество его жизни: жилье, продовольствие, ЖКХ.

Как обозначено выше, еще одним цикловым фактором выступает смена техноуклада согласно концепции 50-летних и 100-летних циклов Кондратьева (табл. 3). На понижательную фазу цикла социально-экономического развития общества, связанную с качественными изменениями развития общества, накладывается понижательная фаза циклов техноуклада и всей мировой экономической системы. В этих условиях в ближайшие 10–15 лет вероятно ожидать глобальную рецессию, а соответственно падение объемов потребления энергоресурсов и сырья в целом ряде отраслевых секторов мирового масштаба. Поэтому стратегические усилия стран сырьевого экспорта будут нацелены на выравнивание доходов бюджета и поддержание безубыточного уровня производства энергоресурсов за счет девальвации, что способствует усилению «голландской зависимости». Многое, конечно, будет зависеть от договоренностей стран мирового сообщества в части объемов добычи.

Так, в пояснительной записке к «Стратегии-2030» рассмотрен вариант снижения цен на нефть до 83 долл. за баррель: «Наиболее заметное негативное влияние на экономику падение цен на нефть окажет в первый пятилетний период в результате резкого снижения объ-

емов экспорта и усиления инфляционных процессов» [3]. В части газа серьезным риском выступает изменение структуры рынка в Европе, переход на использование нетрадиционного и сжиженного газа: «Потери экономического роста после 2020 г. могут составлять в среднем 0,4 проц. пункта в год» [3].

Таблица 3

50-летний цикл техноуклада и 100-летний цикл развития международной системы

Дата начала	Период, лет	Характеристика техноуклада	Фазы столетнего цикла
до 1830	50	1-й цикл – конец – освоение угля как энергоисточника, текстильное производство	Структурный кризис, технологический переворот
1830–1880	50	2-й цикл – уголь, черные металлы, паровой двигатель, ж/д, золотой стандарт	Великие потрясения, революция рынка
1880–1930	50	3-й цикл – тяжелое машиностроение, электроэнергетика, сталь, электродвигатель, неорганическая химия	Структурный кризис, технологический переворот
1930–1970	50	4-й цикл – нефть, двигатель ВС, автомобили, химпромышленность, конвейер, золото больше не деньги	Великие потрясения, революция рынка
1970–2010	40	5-й цикл – электроника, ЭВМ, телекоммуникации, робототехника, газ	Структурный кризис, технологический переворот
2010 – по настоящее время	40	6-й цикл – конвергенция нано-, био-, информационных и когнитивных технологий (NBIS), альтернативные и возобновляемые источники энергии	Великие потрясения, революция рынка

Несомненно, и глобальную рецессию, и «тупик» экономической модели России можно перенести из квадранта «Угрозы/Слабости» в квадрант «Возможности/Слабости» в терминах классического SWOT-анализа. Иначе говоря, на фоне рецессионных проявлений в ключевых экономиках мира как минимум «рентные» доходы бюджета целесообразно переориентировать на устранение «слабых» мест национальной модели экономики:

- 1) отсутствие технологических заделов в ряде высоко- и среднитехнологичных отраслей экономики;
- 2) ограничения в инфраструктурных отраслях (электроэнергетика, транспорт);
- 3) сокращение населения в трудоспособном возрасте в сочетании с усилением дефицита квалифицированных рабочих и инженерных кадров;
- 4) институциональная неэффективность.

Литература

1. Корректировка «Прогноза-2030». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/>
2. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06
3. Сценарные условия долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/>

Эффективное государство как ключевой элемент эффективности национальной экономики

Развитие современной экономики России видится большинством экономистов по пути роста ее эффективности [1]. Рост эффективности государственного управления, государственного администрирования, экономических институтов, менеджмента на предприятиях реального сектора – все это может стать драйвером роста национальной экономики, что особо будет важно в условиях надвигающегося экономического спада в 2015 г. В данной работе будет показано, что основным драйвером роста должен стать рост эффективности государства (в широком смысле), который в первую очередь и определяет эффективность функционирования национальной экономики.

Стоит заметить, что глубокое понимание термина «эффективность» потребовалось не сразу, а по сей день не сложилось и вовсе. Связано это отчасти с тем, что до сих пор нет «единого общепризнанного понимания» данного термина [2]. В английском языке существует два различных термина, которые имеют одинаковый перевод на русский язык «эффективность»: «efficiency» и «effectiveness». Однако они имеют существенные различия. Графическая иллюстрация различий между «efficiency» и «effectiveness» представлена на рис. 1 и 2. Под «efficiency» понимается ситуация, когда определенные дела, задачи, бизнес-процессы реализуются правильным образом. Под «effectiveness» – когда реализуются правильные дела, задачи, бизнес-процессы.

- (1) Если представить фирму (или иной хозяйствующий субъект) в виде черного квадрата, где на входе есть поток ресурсов, а на выходе – поток готовой продукции, то «efficiency» характеризует, насколько эффективно данная фирма преобразует ресурсы в готовую продукцию.
- (2) Однако коммерческий успех выпускаемой продукции определяется рынком. Чем лучше продукция удовлетворяет потребностям потребителей, тем она более эффективна, но уже «effectiveness».

В ситуациях (1) и (2) употребляется понятие эффективности, но смысл, безусловно, разный. Иначе говоря, «efficiency» – это характери-

стика действующих процессов, «effectiveness» – характеристика результатов процессов.

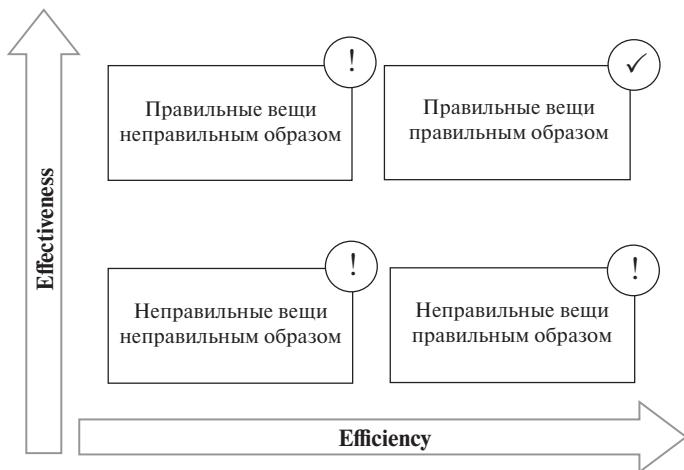


Рис. 1. Различие «Efficiency» и «Effectiveness» (1/2)

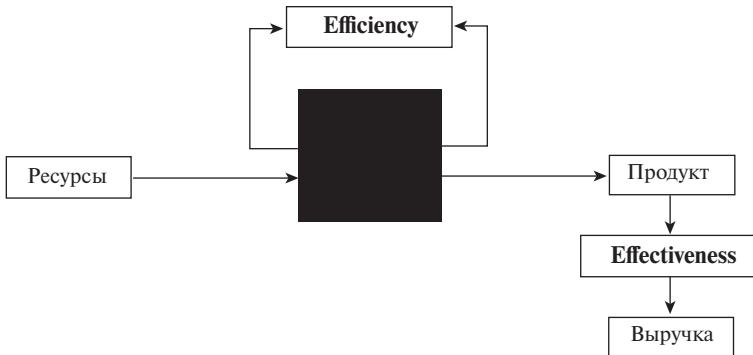


Рис. 2. Различие «Efficiency» и «Effectiveness» (2/2)

В данной работе под эффективностью будет пониматься именно «efficiency», а определим мы это понятие следующим образом: под эффективностью понимается мера достижения наилучшего опыта (best practice) организации того или иного процесса. То есть некий процесс организован эффективно тогда, когда невозможно достичь улучшения результатов данного процесса (рост объема производства, выпуска) от

его реализации при организации этого процесса каким-либо другим образом при прочих равных условиях.

Из данного определения видно, что хоть понятие эффективности на первый взгляд и может носить объективный характер, оно на самом деле субъективно, так как апеллирует к результатам каких-то процессов. А разные экономические агенты могут иметь различные взгляды и представления относительно конечных результатов (в частности, достижимых и приемлемых вариантов развития) одних и тех же процессов. Таким образом, необходимо четко понимать, что понятие эффективности – субъективно, а потому неизбежно всегда будут возникать прения вокруг эффективности тех или иных процессов среди различных противоборствующих сил (экономистов разных школ, политических и общественных деятелей и т.п.).

Теоретическая основа возможных подходов к оценке эффективности была заложена в работе [3]. Фарреллу необходимо было оценить группу предприятий по степени их эффективности. Принятые на то время показатели не могли дать приемлемых оценок, с помощью них нельзя было учесть различие предприятий по многим факторам, которые, так или иначе, оказывали влияние на их производительность. Заслуга Фаррелла состоит в том, что он смог предложить универсальный метод. Необходимо лишь четко определить входные и выходные параметры. При этом Фаррелл выделяет следующие виды эффективности:

- техническая (technical efficiency) – такое состояние хозяйствующего субъекта, когда при данном потоке ресурсов достигается максимальный объем выпуска;
- ценовая (price efficiency) – такое состояние хозяйствующего субъекта, когда при данном необходимом объеме выпуска достигается минимум затраченных ресурсов;
- экономическая (economic efficiency) – состояние хозяйствующего субъекта, которое объединяет в себе техническую и ценовую эффективность. Очевидно, что данный перечень еще можно дополнить понятием организационной эффективности и проч.

В работе [4], посвященной эмпирическим оценкам эффективности и производительности, в самом начале предлагаются следующие наборы терминов и определений: производительность, техническая эффективность, аллокативная эффективность, технические изменения, экономия от масштаба, совокупная производительность факторов, производственная граница, достижимое производственное множество. Базовым называется понятие производительности, которая определяется отношением результата к затратам. Иллюстрация понятия эффективности представлена на рис. 3.

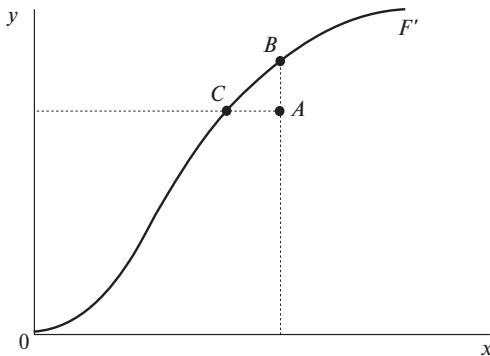


Рис. 3. Иллюстрация производительности и эффективности

Рассматривается однофакторная однопродуктовая производственная функция, график которой изображен на рисунке (OF'). Каждая точка отражает максимальный возможный выпуск при данных затратах. Выпуск фирмы может находиться либо на данной линии, либо под ней. В первом случае фирма достигает максимально возможного уровня выпуска при данных затратах. В таком случае говорят, что эта фирма технически эффективна. В противном случае она технически неэффективна. Так, фирма, находящаяся в точке A , — технически неэффективна, так как при данных затратах можно достичь большего объема выпуска (точка B), или же для данного объема выпуска можно затрачивать меньше ресурсов (точка C).

Достигимое производственное множество также можно определить при помощи данного графика — это весь набор комбинаций «затраты — результат», ограниченный кривой OF' и осью OX .

Для иллюстрации разницы между технической эффективностью и производительностью предлагается рассмотреть график на рис. 4.

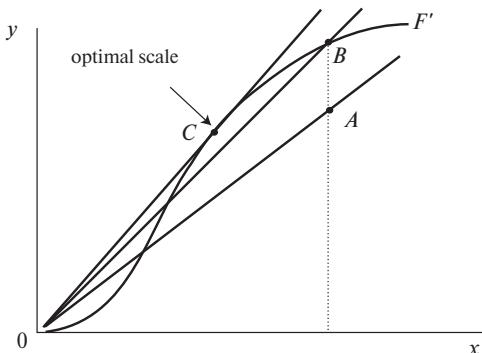


Рис. 4. Производительность, техническая эффективность и экономия на масштабе

В точке A производительность равна отношению результата к затратам, или же тангенсу угла наклона прямой, проходящей через начало координат и эту точку. Двигаясь из точки A в точку B , мы увеличиваем выпуск при тех же самых затратах. То есть такое движение обеспечивает рост как производительности, так и эффективности производства. Перейдя точку B , мы достигаем эффективного способа производства, так как мы находимся на верхней границе достижимого производственного множества. Однако данная точка не оптимальна с точки зрения производительности: движение вдоль кривой OF' в точку C обеспечивает рост производительности при неизменности эффективности. Точка C – точка оптимального масштаба производства.

Введение фактора времени позволяет учитывать изменение верхней границы достижимого производственного множества под влиянием изменения технологий. Так, на рис. 5 представлена ситуация сдвига кривой производственной границы из положения OF'_0 в положение OF'_1 . Работавшие ранее субъекты на границе производственного множества (а значит, эффективные субъекты) автоматически теряют эффективность, однако остаются постоянными с точки зрения производительности.

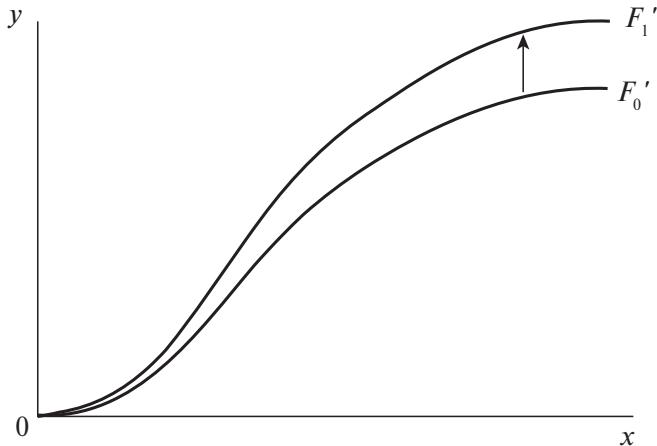


Рис. 5. Техническое изменение во времени

Таким образом, на рис. 4 мы пришли к выводу, что рост эффективности всегда сопровождается ростом производительности. Однако здесь мы видим, что при неизменной производительности может теряться эффективность. В итоге мы приходим к выводу, что рост производительности может быть результатом как изменения объемов производства, так и повышения эффективности производства или технических изменений.

В результате мы сталкиваемся с необходимостью точных численных методов оценки эффективности, которые можно классифицировать, с одной стороны, на граничные и неграничные, с другой – на параметрические и непараметрические. В табл. 1 представлена общая типология таких методов.

Таблица 1

Методы оценки эффективности

	Параметрические методы	Непараметрические методы
Границные методы	Метод оценки стохастической границы (stochastic frontier approach); корректированный МНК	Метод оболочки данных (data envelopment analysis)
Неграничные методы	Простой регрессионный анализ (МНК)	Метод индексов (total factor productivity)

Простой регрессионный анализ представляет собой неграничный параметрический метод оценки эффективности. Он реализуется чаще всего методом наименьших квадратов, однако и это необязательно так всегда. Реализация данного подхода представлена на рис. 6.

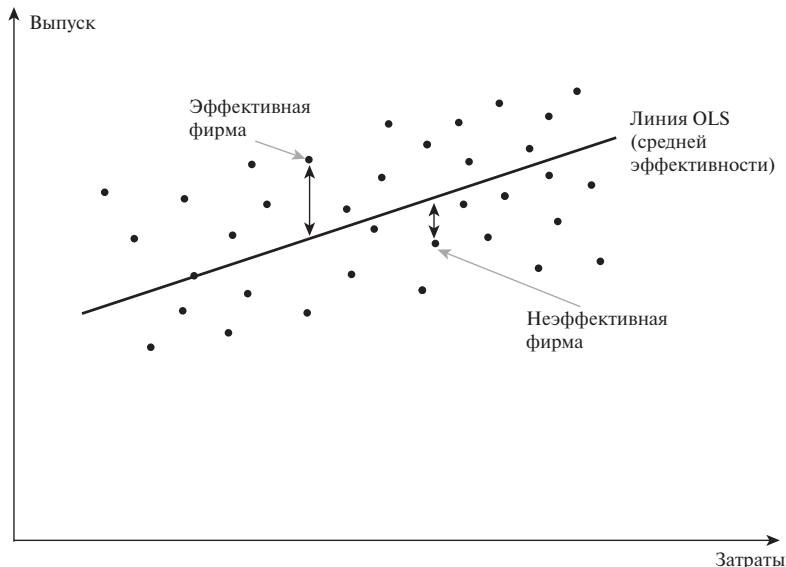


Рис. 6. Простой регрессионный анализ (МНК)

Пусть есть «облако» наблюдений. Далее оцениваются параметры неизвестной функции (например, производственной, функции затрат

и т.п.). МНК оценивает параметры данной функции так, чтобы эта линия проходила «посередине» облака данных. Таким образом, получается линия средней эффективности. На рис. 6 представлена аппроксимация производственной функции. Наблюдения, лежащие выше линии средней эффективности, соответствуют эффективным фирмам. Если же фирма ниже кривой, то она считается неэффективной. При всей простоте данного подхода он все-таки не является граничным, хотя оценка эффективности, как мы говорили выше, предполагает сравнение с эталонным наблюдением. Для реализации этой идеи обычный МНК необходимо скорректировать: произвести сдвиг линии средней эффективности до эталонного наблюдения. Реализация данного подхода представлена на рис. 7.

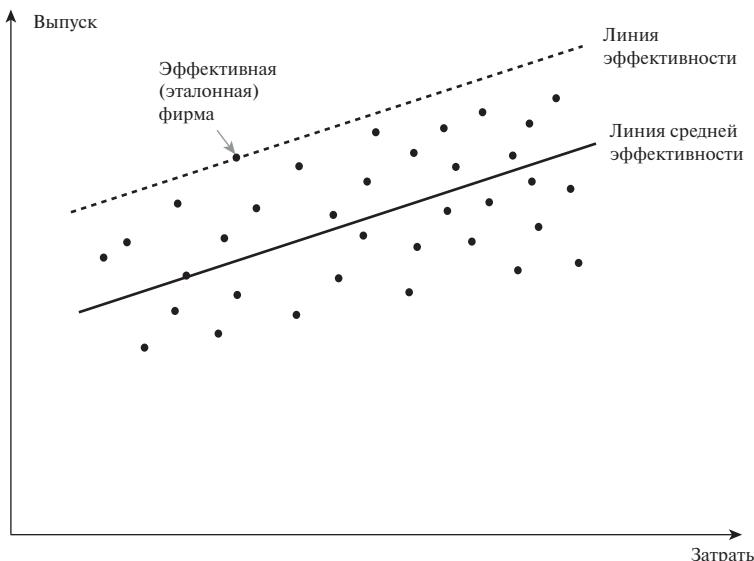


Рис. 7. Корректированный МНК

Оцененная методом наименьших квадратов линия средней эффективности параллельно самой себе сдвигается вверх до эталонной фирмы, пока ниже не останется ни одного наблюдения. Таким образом, получается уже не граница средней эффективности, а просто граница эффективности. Главный недостаток данного метода состоит в том, что все отклонения от границы эффективности интерпретируются как результат потери эффективности. Для преодоления данного недостатка используется метод стохастической границы (Stochastic Frontier Approach). Производственная функция разделяется на три составляющие: детерминированная компонента, уровень неэффективно-

сти, случайный шум. Графическая иллюстрация данного метода представлена на рис. 8.

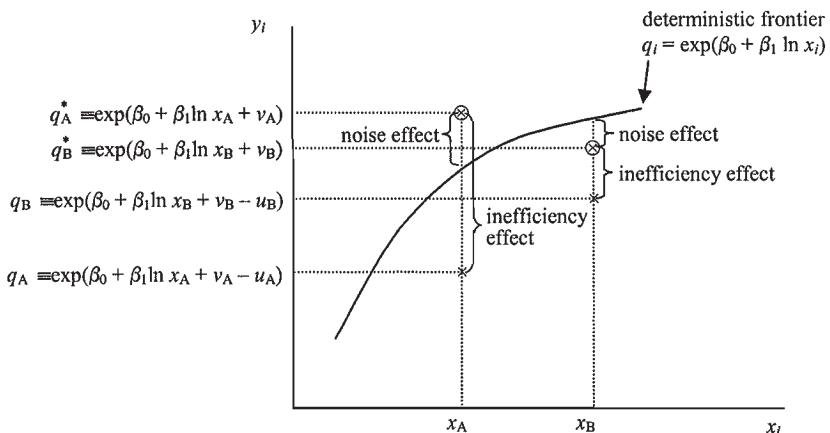


Рис. 8. Стохастическая производственная функция

Здесь изображен детерминированный тренд, представляющий собой производственную границу, вокруг которой «разбросаны» фактические наблюдения. Причем стоит акцентировать внимание на том, что наблюдения «разбросаны» именно вокруг границы, а не только по одну сторону от нее. Фирма А использует x_A ресурсов и производит q_A единиц продукции. Фирма В использует x_B ресурсов и производит q_B единиц продукции. Если бы не было неэффективности, то выпуск фирмы А был бы q_A^* , а фирмы В — q_B^* . Эти точки отмечены на графике знаками \otimes . Однако видно, что выпуск фирмы А лежит выше производственной границы только лишь благодаря случайному эффекту (в данном случае положительному). Выпуск фирмы В лежит ниже производственной границы только лишь благодаря отрицательному случайному эффекту.

Метод стохастической границы позволяет не только оценивать параметры производственной (стохастической) функции, но и оценивать сам уровень неэффективности, выделяя тем самым потенциальный и достижимый уровни производства [1].

Когда речь идет о достижимом потенциале, то вопрос ставится следующим образом: как аппроксимировать выявленную неэффективность, и какие инструменты воздействия на нее есть в нашем распоряжении.

Существует большое число работ, посвященных эмпирическим оценкам уровня эффективности различных хозяйствующих субъектов

как на макроуровне (на уровне экономик различных стран), на мезоуровне (на уровне отраслей народного хозяйства), так и на микроуровне (на уровне отдельных предприятий).

В работах [5] и [6] проведена оценка производственных функций с использованием метода стохастической границы, в результате чего получены параметрические оценки параметров производственной функции, а также параметрические оценки эффективности экономик различных стран. Однако на этом исследования часто заканчиваются. Автор же задался вопросом: можно ли как-то аппроксимировать полученные уровни эффективности? Оказывается, что эти оценки достаточно сильно коррелируют с такими международными рейтингами, как:

1. Doing Business Index;
2. Global Competitiveness Index;
3. Corruption Perceptions Index;
4. Trace Matrix Index.

Вообще говоря, корреляция данных рейтингов со многими другими показателями (уровень восприятия коррупции, уровень развития теневой экономики, привлекательность прямых иностранных инвестиций и пр.) известна широко [7], [8] и [9]. Однако выявленная взаимосвязь позволяет подойти к ответу на следующие вопросы:

1. Что определяет эффективность национальной экономики;
2. Какова роль государства в предыдущем вопросе.

Автор использует оценки технической эффективности, полученные в работе [5], где исследование велось для 76 стран мира для периодов 1975, 1980, 1985 и 1990 гг. Далее автор будет использовать оценки эффективности (TE (Adkins et al.) для 1990 г. Остановимся подробнее на выявленных взаимосвязях.

I. Doing Business Index (индекс простоты условий ведения бизнеса)

Индекс простоты условий ведения бизнеса составляется Всемирным банком с 2003 г. и призван отразить благоприятность действующей нормативно-правовой инфраструктуры для организации и ведения частного бизнеса в различных экономиках мира. Расчет основывается на результатах межстрановых опросов различных экспертов по следующим областям деятельности:

1. Создание предприятия
 - a. Процедуры (количество)
 - b. Время (в днях)
 - c. Стоимость (в долл. США)
 - d. Минимальный капитал (в долл. США)
2. Получение разрешений на строительство
 - a. Процедуры (количество)
 - b. Время (в днях)

- c. Стоимость (в долл. США)
- 3. Подключение к сетям электроснабжения
 - a. Процедуры (количество)
 - b. Время (в днях)
 - c. Стоимость (в долл. США)
- 4. Регистрация прав собственности
 - a. Процедуры (количество)
 - b. Время (в днях)
 - c. Стоимость (в долл. США)
- 5. Получение кредита
 - a. Индекс юридических прав
 - b. Индекс кредитной информации
 - c. % населения, находящегося на учете в госреестре
 - d. % населения, находящегося на учете в частных бюро
- 6. Защита интересов миноритарных инвесторов
 - a. Индекс открытости
 - b. Индекс ответственности директора
 - c. Индекс возможности подачи иска акционерами
 - d. Индекс защиты интересов инвесторов
- 7. Уплата налоговых сборов
 - a. Процедуры (количество выплат в год)
 - b. Время (в часах за год)
- 8. Осуществление внешнеторговой деятельности
 - a. Количество документов для экспорта
 - b. Время на экспорт (в днях)
 - c. Стоимость экспорта (в долл. США за контейнер)
 - d. Количество документов на импорт
 - e. Время на импорт (в днях)
 - f. Стоимость импорта (долл. США за контейнер)
- 9. Обеспечение исполнения контрактов
 - a. Процедуры (количество)
 - b. Время (в днях)
- 10. Разрешение проблем неплатежеспособности
 - a. Время (в годах)

Данный рейтинг представляет собой количественное описание номинальных показателей (число справок, разрешений и т.п.), которые выступают барьерами в каждой из вышеописанных областей. Данный рейтинг не призван показать, как действительно работают те или иные нормы, он показывает, какие нормы (барьеры) работают и какова их высота. Рейтинг построен по принципу «чем больше – тем лучше». Так как нам доступны оценки ТЕ за 1990 г., то необходимо взять индекс Doing Business как можно самый старый. В 2015 г. Всемирный банк скорректировал методику расчета, так что доступны данные за 2010 г.

Корреляция оценок технической эффективности и значений рейтинга Doing Business за 2010 г. представлена на рис. 9 для 72 стран мира.

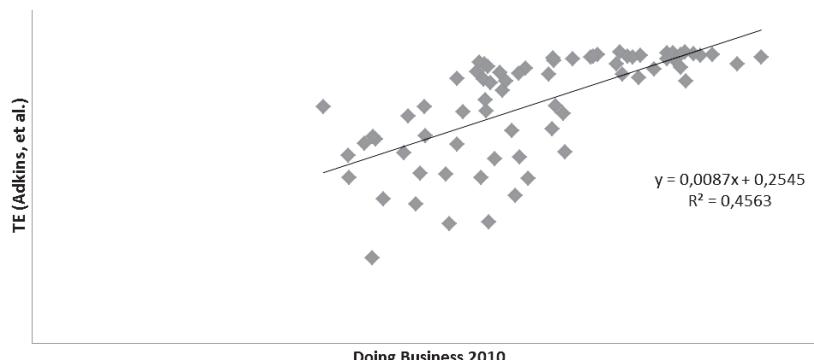


Рис. 9. Корреляция TE (Adkins et al.) и рейтинга Doing Business-2010

II. Global Competitiveness Index (индекс глобальной конкурентоспособности)

Индекс глобальной конкурентоспособности составляется Всемирным экономическим форумом с 2004 г. и призван отразить конкурентоспособность различных экономик мира. Индекс рассчитывается на основе статистических макроэкономических данных и на результатах опросов руководителей различных уровней. Конкурентоспособность понимается как возможность страны и ее институтов поддерживать устойчивые темпы роста. В расчете участвуют 113 переменных, объединенных в 12 следующих факторов (табл. 2).

Таблица 2

Компоненты индекса глобальной конкурентоспособности

Показатель	Характеристика
1. Качество институтов	Базовые факторы
2. Инфраструктура	
3. Макроэкономическая стабильность	
4. Здоровье и начальное образование	
5. Высшее образование	Факторы, определяющие эффективность
6. Эффективность рынка товаров и услуг	
7. Эффективность рынка труда	
8. Развитость финансового рынка	
9. Уровень технологического развития	
10. Размер внутреннего рынка	
11. Конкурентоспособность бизнеса	Факторы, определяющие инновационный потенциал
12. Инновации	

Данный рейтинг учитывает как номинальные, так и реальные показатели и по праву считается одним из наиболее авторитетных международных рейтингов. Построен он по принципу «чем больше – тем лучше». На рис. 10 представлена корреляция оценок технической эффективности ТЕ и значений рейтинга глобальной конкурентоспособности в 2004 г. для 72 стран мира.

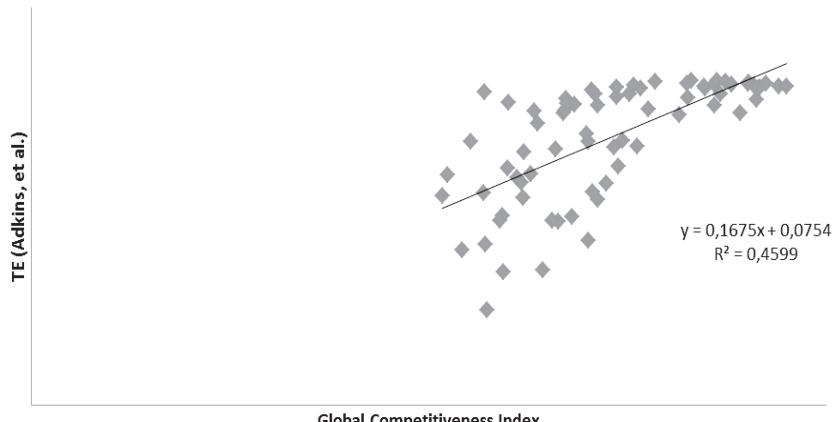
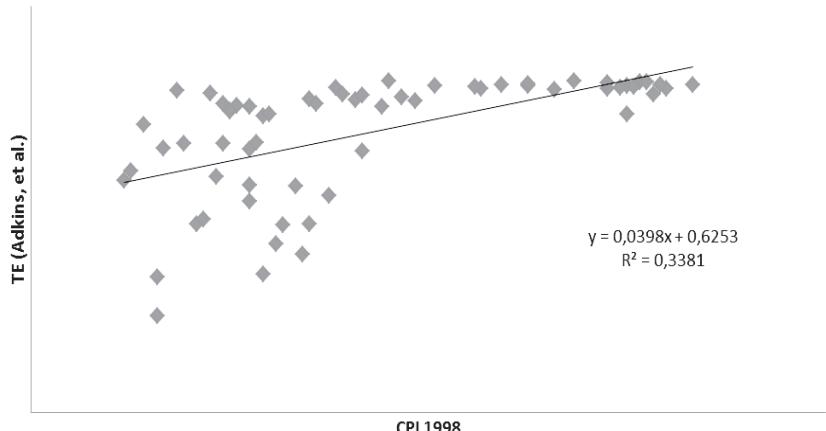


Рис. 10. Корреляция ТЕ (Adkins et al.)
и рейтинга Global Competitiveness Index-2004

III. Corruption Perceptions Index (индекс восприятия коррупции)

Индекс восприятия коррупции разработан международной неправительственной организацией Transparency International, способствующей борьбе с различными проявлениями коррупции в различных странах мира, и составляется с 1995 г. Этот индекс основан на опросах различных экспертов о состоянии коррупции в государственном секторе. Коррупция трактуется как любые злоупотребления служебным положением в целях личной выгоды. Ориентация именно на результаты опросов экспертов, а не статистические данные свидетельствует о том, что сами по себе какие-либо статистические данные заведомо могут содержать серьезную ошибку, что может приводить к некорректным выводам. Наилучшим источником данных, согласно методике, будет именно мнение экспертов. Данный рейтинг построен по принципу «чем больше – тем лучше». Подобно предыдущим рейтингам, на рис. 11 представлена корреляция технической эффективности ТЕ и значений индекса восприятия коррупции в 1998 г. для 72 стран мира.



*Рис. 11. Корреляция TE (Adkins et al.)
и рейтинга Corruption Perceptions Index-1998*

IV. Trace Matrix Index (индекс коррупционных рисков)

Индекс коррупционных рисков составляется некоммерческой организацией RAND Corporation с 2014 г. и включает в себя 197 стран. Индекс рассчитывается на основе следующих четырех компонент (каждая состоит из нескольких показателей):

1. Контакты бизнеса с органами государственной власти.

Данная компонента рассчитывается на основе трех показателей, которые показывают, «сколько» и «как часто» бизнесу приходится контактировать с органами государственной власти в процессе своей текущей деятельности. Чем больше контактов, тем больше возможностей вымогания взяток и иных вариантов проявления коррупционных действий, следовательно, тем выше коррупционные риски;

2. Антикоррупционное законодательство и его правоприменение.

Данная компонента рассчитывается на основе двух показателей: первый дает количественную оценку антикоррупционного законодательства, второй – оценку практической реализации норм данного законодательства;

3. Прозрачность деятельности государственных органов.

Данная компонента рассчитывается на основе двух показателей, которые оценивают прозрачность и качество государственного администрирования и работу госслужащих;

4. Подконтрольность со стороны общества.

Данный показатель оценивает степень подконтрольности органов государственной власти гражданскому обществу, в том числе в лице СМИ.

Подробнее об этом индексе можно найти в [10].

Всего при расчете индекса учитывается 9 показателей. Индекс построен по принципу «чем меньше – тем лучше». На рис. 12 представлена корреляция оценок технической эффективности ТЕ и значений данного индекса для 72 стран мира.

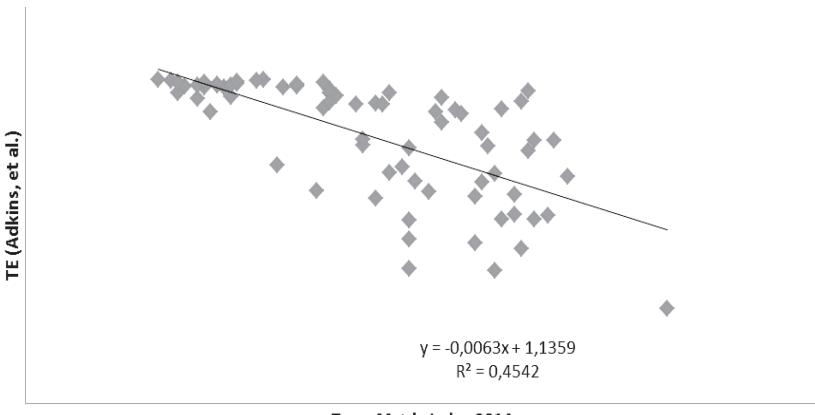


Рис. 12. Корреляция ТЕ (Adkins et al.) и Trace Matrix Index-2014

Выявленная взаимосвязь позволяет подойти к ответу на вопрос о том, что определяет эффективность функционирования национальной экономики и какова роль государства в данном вопросе. В целом же мы, таким образом, подходим к ответу на наш главный вопрос: каковы пути и цели развития экономической системы современной России.

Выражаясь в терминологии Doing Business, получается, что более доброжелательная институциональная инфраструктура, более доступные и понятные «правила игры» способствуют более эффективному функционированию национальной экономики в целом. В терминологии Global Competitiveness Index более конкурентоспособная экономика оказывается и более эффективной. Экономика с минимальными склонностями к проявлению коррупции также оказывается более эффективной (в соответствии с Corruption Perceptions Index). Экономика, где наложено антикоррупционное законодательство, где оно действительно работает и гарантируется как государством, так и гражданским обществом, оказывается также более эффективной (в соответствии с Trace Matrix Index).

Таким образом, получается, что более «эффективное» государство соответствует более эффективной национальной экономике. Причем здесь стоит заметить, что речь идет не о государстве как о крупном собственнике и активном экономическом агенте. Здесь речь идет

о государстве-регуляторе как институте общественной жизни, который имеет исключительное право на принуждение.

Однако каков канал влияния государственной политики на эффективность экономики? Автор полагает, что одним из важнейших таких каналов является канал человеческого капитала. В работе [5] человеческий капитал используется и как фактор производственной функции, и как фактор функции эффективности. Вообще говоря, вопрос о сущности этого понятия также до сих пор не разрешен в экономической теории [11]. Однако автор склоняется к тому, что человеческому капиталу на самом деле присущ дуализм: он может выступать и как фактор производства (наравне с физическим капиталом), и как фактор эффективности. Дополнительное преимущество человеческому капиталу придает и его склонность к самонакоплению, описанная в [12], что особенно важно в условиях экономического спада, когда источники финансирования становятся крайне ограниченными. Благодаря самонакоплению, человеческий капитал приобретает дополнительный нефинансовый драйвер роста, что в итоге может увести экономику с траектории спада.

В целом эффективная государственная политика может позволить достичь следующих целей:

1. Собственно накопление человеческого капитала и развитие человеческого потенциала (через эффективную систему государственной политики в области развития образования и поддержки науки);
2. Эффективное распределение человеческого капитала между отраслями экономики (эффективность институтов должна гарантировать отсутствие каких-либо мотивов, отличных от коммерческих, что в итоге должно способствовать свободному перемещению человеческого капитала между отраслями и, как следствие, выравниванию отдачи на него);
3. Дестимулирование процесса «утечки мозгов», что в дальнейшем будет стимулировать процесс «притока мозгов» и «включение» принципа самонакопления.

Таким образом, эффективность государства позволит достичь вышеописанных целей, которые в конечном счете и должны стать основными ориентирами развития современной экономической системы российской экономики.

Литература

1. Качалов Г.В. Понятие эффективности в экономической теории // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 1.
2. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. 5-е изд. – М.: Дело, 2003.

3. *Farrell M.J.* The measurement of productive efficiency // Journal of the Royal Statistical Society. – 1957. – № 3.
4. *Coelli T., Prasada Rao, O'Donnell C., Battese G.* An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis, 2 ed. – Springer, 2005.
5. *Adkins L., Moomaw R., Savvides A.* Institutions, Freedom and Technical Efficiency // Southern Economic Journal. – 2003. – № 69.
6. *Maudos J., Pastor J.M., Serrano L.* Human capital in OECD countries: Technical change, efficiency and productivity // International Review of Applied Economics . – 2003. – № 17:4.
7. The World Bank, Doing Business 2013, 2012.
8. World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2014–2015, 2014.
9. Качалов Г.В. Лидерство в международных рейтингах и ориентиры государственной экономической политики // Научный вестник ИЭП им. Гайдара.ру. – Декабрь 2013.
10. RAND Corporation, Business Bribery Risk Assessment, 2014.
11. Соболева И. Парадоксы измерения человеческого капитала // Вопросы экономики. – 2009. – № 9.
12. Вереникин А.О., Качалов Г.В. Механизм капитализации человеческих активов компаний // Вестник Московского университета. – Серия № 6. – Экономика. – 2014. – № 4.
13. Некипелов А., Ивантер В., Глазьев С. Политика перехода к эффективной экономике // Экономист. – 2014. – № 1.

Иткинд А.Н., Литвиненко В.А.

Пути стратегического социально-экономического развития России

Рассматривая социально-экономическое состояние страны, следует отметить, что российский капитализм создан не за счет капитала, труда и умения отдельных предпринимателей, а за счет присвоения общенародной собственности с нарушением цивилизованных и моральных правил.

Общенародная собственность в виде природных ресурсов в России фактически передана в частную собственность отдельных олигархов, что лишает экономику в целом необходимых производственных возможностей для ее эффективного функционирования¹.

Фактически частная собственность на сырьевые ресурсы делает экономику значительно более заинтересованной в их спекулятивном, нежели производственном использовании. При этом за счет полученной валютной выручки приобретается большая часть товаров народного потребления, которые затем перепродаются населению по резко завышенным ценам.

Именно добывающие отрасли стали основой федерального бюджета, в составе которого поступления от нефтегазовых доходов составляют около 70 %. В то же время сельскохозяйственные производители (например, зерна) оказались «зажаты» между интересами сырьевиков и спекулянтов-перекупщиков. Так, цены на нефтегазовое сырье устанавливались очень высокими, исходя из мировых цен и резко завышенного курса доллара, а цены на сельскохозяйственную продукцию (например, зерно) устанавливались перекупщиками для производителей на уровне себестоимости, а для конечных покупателей в три-четыре раза дороже. В результате все это ведет к убыточности сельскохозяйственных производителей и остановке производства.

Особо следует остановиться на самой высокой в Европе налоговой нагрузке на бизнес. По различным экспертным оценкам, с учетом НДПИ и целого ряда налогов и пошлин реальные и эффективные налоговые ставки достигают 65–70 %, что, хотя и обеспечивает поступление в федеральный бюджет значительной части доходов добывающих

¹ Нигматуллин Р.И. Как обустроить экономику и власть в России: анализ инженера и математика. – М.: Экономика, 2007.

нефтегазовых отраслей, одновременно приводит к убыточности перерабатывающих отраслей.

Эффективное использование общенародной собственности на природные ресурсы в общенародных целях может быть осуществлено непосредственно только государством при наличии крайне необходимого общественного контроля с привлечением к организации производственного процесса интеллектуальных высокообразованных специалистов из Академии наук и ряда научно-исследовательских институтов¹. В результате российская экономика будет превращаться из спекулятивной в научно-производственную за счет перехода от олигархического либерально-демократического к социал-демократическому управлению. Что касается рыночной экономики, то она может иметь место применительно к производству товаров народного потребления, включая сельскохозяйственную продукцию и другие товары народного потребления. При этом на сложившийся период экономического развития, характеризующийся отсутствием необходимых средств производства и достаточного потребительского спроса, необходимо соответствующее государственное обеспечение.

Согласно проведенными российскими экономистами статистическим исследованиям, деградация российской промышленности, падение ее конкурентоспособности не только на внешнем, но и на внутреннем рынке, особенно когда это относится к обрабатывающим отраслям, проявляется в:

- катастрофическом износе основных производственных фондов (средний их возраст увеличился с более чем 8 лет в 1970 г. до более чем 25 лет – в 2011 г., а доля технологического оборудования в возрасте от 16 до 35 лет в реальном секторе экономики возросла почти до 80 %);
- ничтожной доле высокотехнологичных отраслей промышленности в ВВП России. Она составляет менее 2 %, тогда как, например, в Китае превышает 24 %;
- падении доли высококвалифицированных рабочих кадров в современной России – главного ресурса экономики современного типа. По экспертным оценкам, она колеблется между 3 и 5 % общего числа рабочих против 40–50 % в развитых странах. Причем в развитых странах многие из них имеют дипломы о высшем профессиональном образовании. Так, например, 80 % рабочих компаний южнокорейской компании Samsung имеют университетские дипломы.

¹ Кривов В.Д. Инновационное развитие России: стратегия, ресурсы, законодательные решения // Вестник, Аппарат Совета Федерации Федерального собрания России, 2011.

Главной целью приватизации было, независимо от деклараций, создание узкого слоя крупных частных собственников, призванного образовать социальную базу нынешнего строя и способного обеспечить политическую и экономическую поддержку проводимым в стране реформам. Для формирования и укрепления этого слоя были созданы соответствующие условия и механизмы радикального передела собственности и незаконного присвоения доходов от использования госимущества. Государственная собственность оказалась наиболее беззащитной, открытой для различного рода злоупотреблений. Этому способствовала трактовка положения о защите прав собственности в Конституции РФ: в России признаются и защищаются равным образом все формы собственности. Однако прямые нормы об охране права собственности предусмотрены лишь в отношении одной формы собственности – частной.

Выявленные недостатки современной российской экономики связаны со следующими причинами:

- необоснованная ликвидация ранее существующей системы государственного нормативного регулирования;
- отсутствие производственной демократии, заключающейся в участии наемных работников в управлении производством;
- отсутствие социального партнерства на различных уровнях управления.

Чтобы повысить платежеспособный спрос населения и избежать народных волнений, остро необходимо увеличить количество людей со средней обеспеченностью, трансформировав их в «средний класс». Для этого необходима социально-экономическая модернизация, сочетающая систему государственного нормативного регулирования с производственной демократией на предприятиях и в организациях и с социальным партнерством на различных уровнях управления. В свою очередь, государственное нормативное регулирование должно касаться, прежде всего, вопросов образования и распределения валового внутреннего продукта.

Развитие производственной демократии заключается в расширении механизма участия работников всех уровней в управлении и демократизации трудовых отношений.

В создании и распределении прибавочной стоимости должны участвовать обе стороны социально-трудовых отношений, включая как предпринимателей, так и наемных работников на партнерских началах.

Следует особо отметить, что государственное управление природными ресурсами позволит резко снизить затраты в перерабатывающих отраслях за счет снижения цен на сырьевые ресурсы и резкого снижения налогообложения. Налоги могут быть в принципе отменены, в том

числе: налог на прибыль, НДС, ввозные пошлины, а также налог на доходы физических лиц. При этом бюджет будет формироваться не за счет недостаточных доходов перерабатывающих отраслей, а только за счет избыточных нефтегазовых доходов.

Необходимо также рассмотреть необоснованное использование доллара внутри страны в любом качестве, так как это приводит к оттоку капитала из России и непосредственно к коррупции. Доллары или другая иностранная валюта должны использоваться непосредственно государством для приобретения необходимых импортных товаров и средств производства, что возможно только при государственном управлении. Это вытекает из требований Российской Конституции: «Денежной единицей в Российской Федерации является рубль. Денежная эмиссия осуществляется исключительно Центральным банком Российской Федерации. Введение и эмиссия других денег в Российской Федерации не допускаются» (ст. 75).

Следует особо отметить, что США и Евросоюз в настоящее время ввели самые жесткие санкции в отношении России со времен «холодной войны». Они затронули прежде всего российские банки, нефтяные компании и оборонную промышленность. Есть версия, что в начале 80-х гг. Саудовская Аравия по заказу США специально опустила цену на нефть в четыре раза, чтобы разрушить СССР. В настоящее время по состоянию на 17 ноября 2014 г. баррель нефти марки Brend на глобальной бирже стоил 78,42 долл. Последний раз такая цена наблюдалась в октябре 2010 г. Для сравнения, еще в июне нефть стоила 114 долл. за баррель. Соответственно произошло резкое подорожание доллара к рублю. Курс доллара по состоянию на 17 ноября 2014 г. составил 47,15 руб.

В сложившейся ситуации величина основного дохода России в виде природной ренты заметно снизилась и обострился вопрос об изменении характера использования природной ренты в пользу государства. Крайне необходима немедленная национализация природной ренты и использование ее при четком государственном управлении в пользу российской экономики в целом, а не в пользу отдельных олигархов.

Необходимая национализация природной ренты и превращение ее в главный объект государственного управления должны привести к обязательному участию в процессе управления большого количества образованной и высококвалифицированной интеллигенции в таких формах, как правительство национального спасения или высший экспертный совет при Президенте Российской Федерации.

Главной задачей новых органов власти станет проработка глубоких экономических преобразований в России и руководство их реализацией в Правительстве РФ за счет привлечения необходимых высококвалифицированных исполнителей. Вместо коррупционного конгло-

мерата власти и бизнеса должна быть создана эффективная социал-демократическая система.

В целом для разработки и реализации программы стратегического социально-экономического развития России необходимо:

- законодательное обеспечение передачи под контроль государства основных добывающих отраслей промышленности, формирующих большую часть валового внутреннего продукта (ВВП) за счет природной ренты;
- законодательное обеспечение государственного регулирования и контроля за курсом рубля в соответствии с паритетом покупательной способности, а также за ценообразованием на сырьевые и энергетические ресурсы;
- законодательное обеспечение введения системы государственного нормативного регулирования при распределении валового внутреннего продукта (ВВП) на оплату труда работников, инвестиций на развитие предприятий, дивидендов акционерам, налоговых поступлений на обеспечение деятельности государства;
- законодательное установление отраслевой последовательности проведения модернизации экономики в России с учетом необходимости первичного обеспечения насущных потребностей населения и возможного инновационного развития;
- законодательное регулирование использования доллара и любой другой иностранной валюты внутри страны в любом качестве.

Биглова Г.Ф.

К вопросу о причинах и ограничениях на пути к эффективной экономике России (воспроизводственный и компетентностный подходы)

Эффективная экономика в общем и целом представляет собой поступательное движение, в рамках которого достигается баланс общественных интересов и интересов хозяйствующих субъектов, сопровождаемый устойчивым экономическим ростом.

В условиях российской экономики на пути к движению к рынку, казалось бы, прошло достаточно времени для формирования основных элементов рынка и приведения их в состояние взаимодействия. Однако данные статистики часто свидетельствуют не столько о поступательном развитии экономики, сколько о незначительных темпах роста, сменяющихся периодическим спадом показателей. В качестве причин в дискуссиях реформаторов, исследователей, ученых указывалось широкое разнообразие версий.

Размышляя над темой статьи, мы исходили из того, что эффективная экономика формируется на основе устойчивого воспроизводства экономики, которое достигается посредством эффективного управления ее системой и подсистемами.

Воспроизводство в самом общем виде – это непрерывно возобновленный производственный процесс, обусловленный определенным качеством социально-экономических отношений, типом экономики. Как известно, оно имеет несколько фаз: производство, распределение, обмен, потребление. Соответственно, воспроизводственный потенциал – это возможности, которые при благоприятных (определенных) условиях реализуются в виде:

- соединения факторов производства в производственном процессе;
- непрерывной динамики, движения, развития, качественного изменения факторов производства.

Следует согласиться, что рассмотрение воспроизводственного потенциала по первому критерию может представлять собой дискуссионность, поскольку, как известно, соединение факторов производства базируется на понятии отношения собственности и обуславливается их типом: общественный, частный, смешанный характер. Отсюда следует,

что, когда мы говорим о воспроизводственном потенциале, обязательной характеристикой должны являться отношения собственности и их качественное состояние. При этом под качественным состоянием подразумевается как зрелость и институциональная их определенность, так и адекватность существующим (актуальным) экономическим связям в национальной экономике.

Ко второму критерию необходимо дать следующие комментарии — если факторы производства определенным образом соединены (институционализация отношений собственности), то может ли возникнуть ситуация, когда наблюдается отсутствие движения, развития? Тезис о неэффективности общенародной собственности здесь вряд ли будет уместен — результаты 70-летнего ее функционирования в разрезе ускорения НТР и индустриального развития говорят сами за себя. В то время как в экономических условиях конца XX — начала XXI в. в Российской Федерации наблюдается обратная картина, выраженная в устойчивых темпах не столько постиндустриального развития, сколько деиндустриализации экономики. В то же время в развитых на основе рыночной экономики странах также нельзя не отметить динамичного постиндустриального их развития, активных процессов в НТП. Таким образом, противоречие, возникающее в рамках воспроизводственного процесса между соединением факторов производства и отсутствием их движения и развития, возможно, пожалуй, только в переходной экономике, когда отношения собственности еще не приведены в соответствие с новым типом экономических отношений, а система управления ею только формируется.

Общеизвестно, что качество управления в экономических системах является таким же важным условием развития, как наличие основных факторов производства. Долгое время существовала точка зрения, что качество системы управления и ее эффективность напрямую зависят от типа отношений собственности. Однако нам представляется важным обратить внимание на одну из работ Дж. Гэлбрейта, видного институционалиста, и введенное им понятие «техноструктура». Под ней он понимал армию управляющих, специалистов, ученых, технологов и пр., которые обладают необходимой информацией и знаниями и реальной экономической властью [2, 78]. Однако, как мы видим, такая техноструктура присутствует во всяком экономическом обществе, вне зависимости от его типа. Также стоит признать, что техноструктура сама по себе как субъект как никто иной заинтересована в непрерывности производственного процесса, без которого она не в состоянии воспроизводить себя самое. При этом надо отметить не потерявшие актуальность в современной России слова М. Вебера о власти образованной элиты («мандаринов») в Китае в период XVII–XIX вв.: «Любое новшество могло представлять угрозу интересам отдельного чиновника

в том, что касается дополнительных доходов от его должности» [3, 79]. Этот аспект указывает нам на родовую черту систем управления в виде склонности самой системы к стабильности и, как следствие, невысокой мотивации ее субъектов к инновациям.

Таким образом, тезис, утверждающий взаимосвязь господствующего типа отношений собственности и эффективности управления экономикой не является истинным, что направляет нас в поисках ответа в область теории менеджмента. Мы считаем целесообразным дополнить теорию менеджмента понятием «оппортунизм «вторых лиц», которое подразумевает вольное или невольное противодействие процессам проникновения актуальной информации к «первому лицу» (первому руководителю). В условиях интенсивно меняющейся реальности организации с целью сохранения и выживания необходимо вырабатывать новые, порой нетривиальные решения, модели функционирования. Это, в свою очередь, вызывает снижение либо значительное сужение «зоны комфорtnости» «вторых лиц», которые не несут полной ответственности за окончательные итоги деятельности организации, но, в рамках своих обязанностей, аккумулируют и транслируют профессиональную информацию для «первого лица». По этой причине они вольно или невольно проявляют склонность как можно дольше сохранять прежнюю стабильность и упроченность отработанных механизмов и операций. При условии прямого и свободного доступа профессионально актуальной информации к «первому лицу» степень комфорtnого функционирования «вторых лиц» значительно снижается. Преодолеть оппортунизм «вторых лиц» в менеджменте возможно при условии существования альтернативных источников получения информации «первыми лицами». Однако здесь также есть существенные риски — надежность альтернативных источников и наличие временного ресурса для дополнительной работы с информацией.

Одним из наиболее популярных подходов сегодня как в государственном, так и в частном менеджменте является применение таких показателей эффективности, как KPI. Вообще говоря, применение технологий грейдинга и KPI — это один из процессов внутрифирменного управления, позволяющий осуществить «нарезку» участков работы и установить целевые показатели эффективности работников. Их внедрение стало несколько интенсивнее с начала 2000-х гг. Успешность, результативность и эффективность их применения — предмет отдельного проблемного анализа. В частности, потенциал KPI как ничто иное позволяет увязать производительность труда с размером заработной платы. Однако, несмотря на активность его внедрения, основной причиной неудовлетворенности работой россияне, как и 10 лет назад, отмечают размер заработной платы [4].

Остановимся подробнее на проблеме подготовки качественных управленческих кадров. В российской системе образования, представляющей собой, по сути, единственный субъект, обеспечивающий квалифицированными кадрами национальную экономику, внедрение компетентностного подхода стало «притчей во языцах». Во все учебные планы повсеместно внедрена система прикрепления к преподаваемым дисциплинам ряда компетенций, которые формируются в процессе ее преподавания. Несовершенство реализации данного подхода предстает взору преподавателя высшей школы много лет. Отметим лишь некоторые моменты. К примеру, перечень компетенций, рекомендуемых федеральным государственным образовательным стандартом, зачастую требует размышления. Так, по направлению «Государственное и муниципальное управление» необходимо освоить 51 профессиональную компетенцию. Между тем учебный план на профессиональные дисциплины отводит 1,5 года в объеме 4716 академических часов, включая лекционные, практические занятия и самостоятельную работу студента. Если исключить каникулярное время, сессионный период и выходные, то ежедневно необходимо затрачивать на обучение около 15 академических часов в общей совокупности по всем видам нагрузок. Даже на первый взгляд эта задача является маловыполнимой, а если быть совсем точным — фиктивность работы подкрепляется, как правило, отсутствием точных и наблюдаемых критериев ее эффективности, что ведет к формальному подходу. Другими словами, нереальная интенсивность нагрузки заменяется на необязательность ее выполнения. В конечном итоге мы получаем бакалавра государственного и муниципального управления, который приобрел не 51 компетенцию и даже не 31, а 51 компетенцию, сформированную либо наполовину, либо рассмотренную лишь частично, либо не затронутую вообще. Надо ли возвращаться к обсуждению целесообразности применения показателей KPI, если необходимые компетенции так и не были приобретены?

Приведенный пример, по нашему мнению, ни в коем случае не стоит рассматривать с точки зрения абсурдности организации реформ, хотя дискуссии на эту тему в среде профессорско-преподавательского состава не прекращались со времени ее начала. Нам представляется важным и очевидным, что по окончании экспериментального этапа необходимо изменить угол зрения на реформу и подходы, совершенствовать ее содержание. В качестве примера рассмотрим, каким образом и по каким критериям выделялись профессиональные группы в советский период.

Обычно выделяли несколько профессиональных групп. Примерная классификация выглядит следующим образом:

- 1) неквалифицированный ручной труд без применения машин и механизмов с постоянной относительно высокой физической нагрузкой (грузчик и др.);
- 2) труд на конвейере с принудительным ритмом, требующий средней профессиональной подготовки (швеи, заготовщицы, обувщицы и др.);
- 3) механизированный труд без принудительного ритма, требующий среднего уровня квалификации (станочники, токари и др.);
- 4) рабочие, занятые управлением автоматическим оборудованием, со средним уровнем квалификации, не имеющие навыков наладки (ткач, оператор и др.);
- 5) группы ручного квалифицированного труда, требующего высокой профессиональной подготовки (слесарь-сборщик, слесарь-наладчик и др.);
- 6) рабочие, совмещающие управление автоматическим оборудованием с его наладкой (машинист и др.) [1, 401].

Исходя из операций, выполняемых на производстве, формировался учебный план и программа производственной практики. Безусловно, структура экономики с тех пор претерпела серьезные изменения. Думается, что подходы к формированию профессиональных групп можно было бы оставить. К примеру, сегодня наиболее активно развивается рынок услуг, сфера нематериального производства. В этой связи одним из наиболее популярных направлений должно стать «Торговое дело». Это направление можно стимулировать бюджетными мерами, чего не наблюдается во всех регионах. Заглядывая в государственный стандарт, мы снова наблюдаем излишне широкий круг задач по данному направлению. К примеру, если с торгово-технологической, логистической, организационно-управленческой задачами еще можно согласиться, то с научно-исследовательской и проектной возникают дополнительные вопросы – каким образом будут сформированы соответствующие компетенции без соответствующих занятий и практики? Необходимо ли прививать подобные навыки для выполнения несложных технологических операций? На наш взгляд, есть смысл заменить их просто аналитическими задачами. Также необходимо пересмотреть перечень профессий и дополнить их, исходя из наиболее актуальных видов деятельности. К примеру, офисный работник, делопроизводитель, производственная коммуникация, коммуникация розницы, организатор торговых мест и т.д.

Отдельной строкой необходимо отметить проблему преемственности в профессии. Так сложилось в России, что смена систем хозяйствования на протяжении XX в., происходила неоднократно, путем революционных реформ. Подобные подходы и принципы в деятельности

хозяйствующих субъектов и органов власти нашли выражение в формировании склонности отвергать все прежде накопленное, в том числе и определенные знания. При этом речь не идет о технологических новациях, их результаты в уже упомянутых революционных реформах просто переходили из рук в руки, приобретая новых хозяев. Наиболее ярко проявляется неприятие прежде накопленного управленческого капитала, который каждый раз формировался в условиях определенной экономической системы. Надо ли говорить, что это крайне негативно оказывается на воспроизведстве капитала как такового? После очередной смены парадигмы в социально-экономической политике создание «с нуля» технологий и компетенций в системе управления привело к отсутствию преемственности в профессии. Данные тенденции приобретают свойства устойчивого, сложно преодолимого явления. Так, в последние годы в России широко распространенным явлением стало отвергание прошлого опыта наряду с процессом «омоложения» кадров, порой, в форсированных темпах. Вероятно, это веяние пришло из западных тенденций в фирмах, где проблема привлечения талантливых сотрудников активно рассматривалась с начала текущего столетия (Blass, 2007; Barron, 2007; Garrow, Hirsh, 2007; Hilton, 2000; Collings, Melahi, 2009, и др.). В частности, этой теме посвящена статья М. Латухи и Т. Цуканова, где рассматриваются различные аспекты привлечения талантливых сотрудников в компанию и управления их потенциалом в отечественной практике. Однако здесь ключевым понятием является «одаренность» и «талантливость» сотрудника. Как показывает российская действительность – не всякий молодой сотрудник является талантливым и одаренным, но априори воспринимается руководством как таковой. Без популярных когда-то стажировок, без социального профессионального портфолио, где можно пронаблюдать становление и рост сотрудника в своей профессии, он назначается порой на ключевую должность как в фирме, так и в государственном управлении. Между тем можно прийти к выводу, чтобы определить степень талантливости и одаренности, суммируя разные определения по данным понятиям, необходим период успешной работы не менее трех лет на какой-либо определенной должности. Имеет значение и размер фирмы (организации), где был задействован сотрудник ранее¹. Очевидно, что его результативность будет представлена в более короткий срок при деятельности в небольшой фирме. Результаты деятельности в крупной организации совершенно объективно проявятся на второй год работы, станут устойчивым результатом – на третий год или более. Если прове-

¹ Прим. автора: речь идет о сотруднике, в компетенцию которого входит принятие решений, в том числе в области управления проектами, не обязательно руководящего структурным подразделением, но имеющего необходимый объем свободы.

сти несложный мониторинг движения молодых кадров в современности по карьерной лестнице, обнаружится, что более года (в исключительных случаях – не более двух лет) – это и есть наиболее устойчивый период работы на какой-либо определенной должности. Эти временные рамки не позволяют делать выводы об их одаренности, я уже не говорю, об эффективности их деятельности в организации, поскольку пара-тройка успешно выполненных заданий еще не является критерием таланта как устойчивого свойства, основы в процессе профессиональной деятельности. Несмотря на эти вполне аргументированные положения, единственным условием продвижения по карьерной лестнице в настоящее время все еще остаются возрастные показатели. Если лет пять назад еще этот промежуток составлял от 30 до 35 лет, то сегодня – от 25 до 30 лет. Повторюсь, речь идет о топ-менеджменте организаций, фирм, государства.

В результате мы имеем огромное множество неэффективных решений как сфере менеджмента организаций, так и в сфере государственного управления. И те проблемы, которые формируются по проблематике экономического развития, находятся в существенной мере в сфере менеджмента. Актуальный аспект при этом – отсутствие преемственности в профессии, когда уже практически утрачен институт наставничества для вновь пришедших сотрудников, институт профессиональной ориентации, существовавший в советское время в форме учебно-производственных комбинатов, и т.д. Взамен им пришел институт ускоренного хода по карьерным ступеням, где цель эффективности деятельности именно данного сотрудника даже не ставится. Успех сотрудника определяется симпатией и лояльностью руководства, которые, в свою очередь, также зависят от их показателей деятельности¹. К тому же ввиду дефицита рабочих мест в городах и тем более селах в России по-прежнему сильны позиции непотизма в вопросах подбора кадров. Причем этот фактор актуален как в реальном секторе, так и в государственном, несмотря на вполне адекватные формальные процедуры. Этот аспект является, по сути, признаком низкого уровня культурного капитала и, вообще говоря, чреват возникновением наследственной аристократии, откидывающим Россию во всемирной социальной эволюции в XVIII в.

Как известно, основные факторы производства в России имеются еще в очень значительном объеме. Вопрос их соединения и воспроизводства – ключевая проблема качества менеджмента. Ее решение способствует активной динамике в развитии и реализации

¹ Прим. автора: попытка «оцифровать» деятельность сотрудника и руководителя приводит к стремлению обеспечить показатели любой ценой и выхолащиванию непосредственно сути профессиональной деятельности

воспроизводственного потенциала экономики России. Совсем недавно один из видных когда-то государственных деятелей, ныне топ-менеджер Г. Греф также заявил о данной проблеме, однако акцентируя эффективность государственного управления. Нам же проблемное поле видится гораздо более широко. По нашему мнению, проблемные аспекты, приведенные в данной статье, не являются заключительными положениями, располагая, скорее, к дальнейшей дискуссии в заданном направлении.

Литература

1. Здравомыслов А.Г., Ядов В.А. Человек и его работа в СССР и после. – М.: Аспект Пресс, 2003.
2. Galbraith J.K. The affluent society. – Boston: Houghton Mifflin Co., 1958.
3. Weber M. The Religion of China. – P. 79.
4. <http://www.profkonsultant.ru/novosti/301-1-r> – Работать или увольняться? Мониторинг удовлетворенности россиян своей работой (дата обращения 25.12.2014).

Современные взаимоотношения бизнеса и власти как новый этап государственно-монополистического капитализма

В современных условиях сложившейся неопределенности экономических процессов и политических институтов перед исследователями остро встает вопрос оценки существующей экономической реальности. В данном случае альтернативным способом анализа взаимоотношений государства и бизнеса может стать их рассмотрение через призму теорий государственно-монополистического капитализма. Для более стройного осмысления темы следует отмечать, что под термином «бизнес» в работе понимается монополия.

Существенное усиление в современных условиях роли монополий может привести к деструктивным последствиям социально-экономического порядка. Фактически весь кризис 2007–2009 гг. являлся продуктом существенной либерализации экономической жизни и сокращения регулятивных функций государства, проведенных финансовым капиталом с целью устранения ограничений для его свободного функционирования. Поскольку истории уже известны пределы развития свободного капитала, игнорирование которых, в частности, привело к кризису 1929–1933 гг. (Великая депрессия), предопределив необходимость расширения экономической функции государства, поскольку можно констатировать воспроизведение исторического опыта на современном этапе в новых условиях с известными различиями, но, очевидно, с прогнозируемым будущим в части реставрации экономической функции государства. Вероятность такого развития событий подтверждается, например, созданием государственно-частных корпораций как формы, позволяющей снимать часть реальных противоречий между монополиями и государством. Вместе с тем этот феномен заслуживает особого внимания и не исключает необходимости выявления специфики взаимоотношений между государством и монополиями в современной экономике.

Важность исследования обуславливается также наличием противоречий, которые существуют во взаимоотношениях государства как экономического агента с монополиями, детерминирующими эконо-

мическое развитие стран и регионов мира. Необходимость выявления данных противоречий и форм их разрешения на современном этапе усиливает актуальность предполагаемой работы. При этом необходимо учитывать факт двойственности во взаимодействии государства и монополистических структур: с одной стороны, государство должно способствовать росту деятельности монополий, увеличению монопольных сверхприбылей, а с другой – не допустить уменьшения своей роли в экономике, уменьшения влияния на экономические процессы и обеспечить расширенное воспроизведение производительных сил. Эти задачи, даже если и не взаимоисключают друг друга, то уж, во всяком случае, не являются взаимодополняемыми. Таким образом, отношения между государством и монополиями, подверженные постоянным процессам трансформации, являются определяющим фактором для всей социально-экономической жизни в современном обществе, в связи с чем встает потребность не только их корректировки, но и формирования нового вектора их реализации.

Актуальность исследований взаимоотношений бизнеса и государства на современном этапе повышается в связи с тем, что этот вопрос вошел в число первоочередных задач государственной экономической политики. Так как кардинально поменялась сама сущностная среда глобальной мировой экономической сферы в связи с переходом к постиндустриальной стадии развития, основанной на инновационных и информационных технологиях и макроглобализационных процессах в мировом масштабе.

Несмотря на актуальность данной проблемы и достаточно широкий круг работ, выполненных в этой сфере, к настоящему времени пока не сформировалось целостной теоретической концепции, характеризующий современный этап развития этих отношений как стадии государственно-монополистического капитализма. Еще не завершен систематический анализ закономерностей трансформационных процессов в рамках кооперации монополистических бизнес-структур и государства, имеют место дискуссии относительно природы, вектора и возможных моделей изменения отношений.

Кроме вышесказанного, стоит отметить, что формирование специфических моделей взаимодействия монополистических структур и государства и в мире, и в Российской Федерации, в частности, является одним из определяющих факторов успеха реформирования экономики и, как следствие, увеличения темпов экономического роста, а также влияет на эффективность функционирования политической системы. Однако формирование тех или иных моделей взаимодействия монополий и государства зависит от предыдущего опыта развития страны, существующей политической культуры и сформировавшихся социальных, экономических и политических структур, что делает необходи-

димым выявление и теоретизацию закономерностей трансформации отношений государства и монополий на современном этапе.

Если в начале ХХ в. процессы огосударствления только зарождались, то в дальнейшем, по мере углубления общего кризиса капитализма, монополистический капитализм перерос в государственно-монополистический.

Государственно-монополистический капитализм является стадией развития монополистического капитализма, в которой воплощено переплетение воедино частных и государственных монополий, достигнувших высокой степени концентрации и монополизации капитала. Закономерность и тенденцию перехода капитализма в государственно-монополистический капитализм впервые установил и теоретически обосновал В.И. Ленин. Согласно его определению, во всех развитых странах капитализма сложилась система государственно-монополистического капитализма, которая оказывает определяющее воздействие на их экономику и политику. «В России капитализм стал монополистическим <...> произошло перерастание монополистического капитализма в государственно-монополистический капитализм» [4, 190].

Главный признак государственно-монополистического капитализма — это тенденция к огосударствлению хозяйства, что говорит о том, что государственный капитализм проявляется и в экономически слаборазвитых странах капиталистического мира. Однако социально-экономическая природа такого огосударствления отличается от его природы в развитых капиталистических странах.

Государственно-монополистический капитализм — характерная особенность империалистических стран, где капитализм перезрел, достигнув высшей ступени капиталистического обобществления производства, создавшей все необходимые материальные предпосылки для перехода к социализму. Строго говоря, государственно-монополистический капитализм — это сращивание монополий с государством в единый механизм. И Ленин считал это наиболее существенной чертой государственно-монополистического капитализма.

Переходя к развитию теории государственно-монополистического капитализма, стоит отметить собственные взгляды И.В. Сталина на данный феномен. Stalin утверждал, что выражение «сращивание» не подходит для характеристики отношений монополий и государства, что слово «сращивание» следовало бы заменить на «подчинение государственного аппарата монополиям». Для него было характерно отрицание активного воздействия капиталистического государства на экономику. Stalin считал, что «государство находится в руках капиталистического хозяйства» и «хозяйство... мало касается капиталистического государства» [8, 27].

Ленинская же характеристика сущности государственно-монополистического капитализма была развита в программе КПСС, принятой на съезде в 1961 г. В ней отмечается, что государственно-монополистический капитализм представляет собой соединение силы государства с силой монополий в единый механизм с целью спасения капитализма от гибели и максимального роста прибылей монополистической буржуазии. Подчеркивается также, что рост монополий приводит к непосредственному вмешательству государства в процесс капиталистического воспроизводства в интересах финансовой олигархии, которое представляет разного рода регулирующие мероприятия и огосударствление отдельных отраслей экономики.

После опубликования Программы КПСС в теоретических исследованиях экономистов-марксистов большое внимание уделялось анализу механизма воздействия государственно-монополистического капитализма на процесс воспроизводства, более глубоко исследовался вопрос об относительной самостоятельности государства. Развитие государственно-монополистического капитализма показывает, что государство отнюдь не слепое орудие монополий, но подчас ради защиты интересов класса монополистов в целом оно нередко вступает в противоречия с влиятельными группами монополий, а иногда в целях социального маневрирования вопреки корыстным и узким интересам монополий идет на уступки требованиям трудящихся и проводит под давлением классовой борьбы некоторые мероприятия, смягчающие социальное напряжение.

В Программе КПСС, принятой XXII съездом КПСС, говорилось, что «государственно-монополистический капитализм соединяет силу монополий с силой государства в единый механизм в целях обогащения монополий, подавления рабочего движения и национально-освободительной борьбы, спасения капиталистического строя, развязывания агрессивных войн».

Развитие государственно-монополистического капитализма в современных условиях не определяется только действием внутренних, имманентных законов капитализма. С началом общественного кризиса капитализма, когда основной формой классовой борьбы на мировой арене все больше становится соревнование между социализмом и капитализмом, государственно-монополистический капитализм претерпевает существенную модификацию. Это находит свое проявление в тех качественных отличиях, которыми характеризуются отдельные этапы в его развитии.

Первоначально элементы государственно-монополистического капитализма начали складываться вместе с превращением монополий в господствующую силу в конце XIX в. В период от начала Первой мировой войны 1914–1918 гг. до 30-х гг. XX в. происходит становление

государственно-монополистического капитализма. Это **первый этап** его развития. Кульмиационного пункта на этом этапе государственно-монополистический капитализм достигает в условиях военной экономики 1914–1918 гг. В 20-х гг. XX в. регулирование хозяйства ограничивается преимущественно мерами по обеспечению военно-экономического потенциала страны.

Второй этап – от начала мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. до конца Второй мировой войны. Качественно новым моментом становится складывание целостной системы государственно-монополистического капитализма, содержание которой определяют антикризисная политика и попытки сдерживания рыночной стихии путем охвата государственным регулированием всей капиталистической экономики. Достигает более высокой ступени механизм перевода стран на рельсы военной экономики.

Третий этап – после Второй мировой войны до конца 50-х гг. Центр тяжести государственно-монополистического капитализма переносится на политику роста. Антикризисная политика дополняется системой мероприятий, призванных обеспечить длительный и относительно устойчивый рост экономики. НТР и успехи СССР заставили империалистические страны перейти к еще более централизованным формам государственно-монополистического капитализма, обеспечивающим целеустремленное изменение пропорций хозяйства страны и всестороннее воздействие государства на весь процесс воспроизводства.

Четвертый этап начался в конце 50-х гг. и продлился до 70-х гг., на этом этапе характерными новыми чертами государственно-монополистического капитализма становится прогнозирование и долгосрочное программирование экономики.

Пятый этап. Период с 70-х по 90-е гг. Будучи продуктом концентрации капитала, монополии развиваются процесс обобществления, происходит становление конгламератов.

Другим важным моментом в эволюции монополий является возникновение корпораций транснационального типа. ТНК, по сути, не являются многонациональными объединениями, а представляют собой монополии транснационального типа, распространившие сферы своего действия за пределы страны возникновения путем прямого внедрения в экономическую структуру других стран.

Шестой этап. Современный постиндустриальный государственно-монополистический капитализм. Его начало в России можно отнести к началу 1990-х гг., и в настоящее время в России он достиг своего расцвета. На современном этапе вопрос взаимоотношений бизнеса и государства вошел в число первоочередных задач государственной экономической политики, так как кардинально поменялась сама сущностная среда глобальной мировой экономической сферы в связи с переходом

к постиндустриальной стадии развития, основанной на инновационных и информационных технологиях и макроГлобализационных процессах в мировом масштабе.

На всех этапах государственно-монополистический капитализм сохраняет присущие ему коренные особенности. Его развитие не изменяет природы империализма, но на каждом этапе он приобретает специфические свойства, влияющие на механизм его функционирования. Наряду с постоянно действующими факторами перерастанию монополистического капитализма в государственно-монополистический способствуют также временные факторы, усиливающие или ослабляющие этот процесс. Серьезные потрясения и кризисы в экономике и политике вынуждают правящие классы прибегать к усилению государственно-монополистического капитализма, изменению его форм проявления при условии сохранения его сущности.

Воздействие государственно-монополистического капитализма на экономику и его усиление выражаются прежде всего в неуклонно увеличивающейся роли государства в создании гарантированного рынка для монополий, его участия в накоплении капитала и в мероприятиях, обеспечивающих поддержание «эффективного спроса». Это достигается в основном за счет увеличения доли национального дохода, изымаемого в государственный бюджет. Создаваемый государством обширный гарантированный рынок для монополий оказывает не только прямое, но и косвенное, не исчисляемое статистическими методами воздействие.

Государственно-монополистический капитализм в существующей реальности использует производственный потенциал национализированных отраслей для всемерной поддержки накопления капитала в предприятиях частно-монополистического сектора. Расширение государственно сектора за счет национализации создало дополнительный привилегированный рынок для монополий. Заказы на государственное оборудование, как правило, передаются только своим внутренним монополиям. Устанавливаются низкие цены на продукты национализированных предприятий, тем самым частномонополистическому капиталу обеспечивается дешевое топливо, электроэнергия, транспортные услуги.

Однако современные монополии зачастую могут препятствовать процессу национализации, так как находят другие пути и средства участия государства в накоплении капитала, не подрывающие основ частного бизнеса (создание смешанных государственно-частных предприятий, приобретение государством акций частных монополий). При этом экономическая система, носящая название «смешанная экономика», на деле оказывается еще одной формой латентного государственно-монополистического капитализма.

Важную роль в современном государственно-монополистическом капитализме играет процесс огосударствления науки и привлечения государства в качестве соучастника в капиталовложениях в те сферы экономики, которые в наибольшей мере зависят от технического прогресса. В нашей стране ярким примером может стать проект «Сколково». При этом основными принципами экономической политики государства становятся обязанности по исполнению обязательств только в той сфере, где монополии становятся недееспособны, таким образом государство не конкурирует с бизнесом, а помогает ему, оказывая поддержку убыточным отраслям во имя обеспечения монопольных сверхприбылей. Данное поведение государства хорошо иллюстрируется на примере сверхфинансирования банковского сектора во время мирового экономического кризиса 2007 г. Таким образом, смешанная экономика становится орудием укрепления капитализма. В рамках этой формы осуществляемая налоговая политика становится средством государственного регулирования изменений в отраслевой структуре экономики, которые отвечают интересам не только крупнейших монополий, но и всего класса капиталистов в целом. Она приобретает все большую роль и как способ стимулировать обновление и расширение основного капитала, реконструировать старые и развивать новые отрасли, а также обеспечивать территориальные сдвиги в размещении производства.

За счет налогов государство осуществляет не только субсидирование и кредитование отдельных монополий, но и целых отраслей экономики, нуждающихся в этом.

Кредитная политика наряду с налоговой также стала средством воздействия государства на процесс воспроизводства. Роль ее возросла не только благодаря усилению государственного воздействия на систему частного кредита, которое выражается в сжатии или расширении банковского кредита путем изменения ставки учетного процента и нормы резервов, обязательных для хранения в банках, а также благодаря «операциям на открытом рынке», т.е. купли и продажи государством ценных бумаг. Государственные ценные бумаги стали важным источником мобилизации свободных денежных ресурсов не только буржуазии, но и трудящихся. Повысилась роль государства и в системе кредитных учреждений, аккумулирующих денежный капитал.

Государство стремится в интересах монополий также искусственно увеличивать ограниченный платежеспособный спрос населения через систему потребительского кредитования. Банки, страховые компании ведут рисковую политику, исходя из того, что большинство из них имеет государственные гарантии покрытия ссуд, а также может рассчитывать на другие формы государственной помощи. Разбухание кредитной надстройки, связанное с ростом государственной и частной задол-

женности, питает инфляционные тенденции, которые до известных пределов стимулируют накопление капитала и рост экономики, но одновременно делают ее неустойчивой и уязвимой.

Таким образом, в существующей реальности становится возможным переосмыслить черты ГМК, выделенные Лениным, но изменившие свою форму на современном этапе.

Во-первых, описанная Лениным концентрация производства и капитала, дошедшая до такой высокой ступени развития, что она создала монополии, играющие решающую роль в хозяйственной жизни, в современной России приобрела неконтролируемый рост. Пространство хозяйственной деятельности в ней трансформируется в направлении создания и усиления крупных государственно-частных монополий. По данным журнала *Forbes*, существенную часть российской экономики контролируют семь крупных групп влияния, среди которых: «Газпром», «Роснефть», РАО «РЖД», «Сбербанк», «Рособоронэкспорт». Они расширяют свое влияние и добиваются контроля над независимыми производителями.

За последние три года доля государственных компаний в общей нефтедобыче увеличилась с 16,41 до 40,72 %. За последнее время «Газпром» приобрел контрольные пакеты «Sakhalin energy» (проект «Сахалин-2»), «Русия Петролеум» (Ковыктинское месторождение), «Нортгаз», «Салаватнефтеоргсинтез», «Мосэнерго» и 20 % уставного капитала крупнейшего независимого производителя газа в России – «Новатэка». ФГУП «Рособоронэкспорт», которое реструктуризируется в государственную корпорацию «Российские технологии», стало собственником предприятий автомобилестроения («АвтоВАЗ»), крупнейшего производителя титана («ВСМПО-Ависма»), производителей специальных сталей («Красный Октябрь» и Ступинское металлургическое производственное объединение), композиционных материалов («Русские композиты»), производителей нефтегазового оборудования («Мотовилихинские заводы»). Процессы консолидации активов государством активизируются в судостроении и авиастроении, банковском и других секторах экономики.

Во-вторых, на фоне прошлой тенденции к слиянию банковского капитала с промышленным и создания на базе этого финансового капитала, финансовой олигархии образовалась новая тенденция по отделению банковского капитала от реального сектора. Это находит свое выражение в трехлетней программе развития ЦБ РФ, анонсированной летом 2014 г., а именно курс, взятый на повышение ключевой ставки и ставки рефинансирования, что фактически делает невозможным производственному сектору получить кредит на длинный срок.

В-третьих, по Ленину, вывоз капитала в отличие от вывоза товаров приобретает особо важное значение. Данная черта всецело сохраня-

ется в современности, текущий политический кризис и введение экономических санкций по отношению к России хорошо это иллюстрируют. По данным Федеральной службы государственной статистики, только по сравнению с I кварталом 2014 г. объем экспорта страны упал на 20 %, в свою же очередь, одни из крупнейших системообразующих банков продолжают наращивать объем своих активов за рубежом.

В-четвертых, в ленинской теории одним из главных признаков империализма является процесс образования международных монополистических союзов капиталистов, делящих мир. Принимая во внимание текущий геополитический кризис и мировой политический тренд к образованию локального конфликта, трансформирующегося в конфликты наднационального уровня, несомненным является факт наличия попыток передела. Принимая во внимание, что данные конфликты не носят быстротечного характера, они цикличны и постепенно охватывают большее количество стран, правомерно признать в имеющейся мир-системе пятый признак империализма, гласящий, что за любым территориальным разделом земли крупнейшими капиталистическим державами неизбежно будет следовать другой передел.

Конструирование эффективных отношений бизнеса и власти является главным фактором успеха позитивного изменения экономики и наращивания темпа экономического роста, оно также влияет на эффективность функционирования политической системы. Но конструирование любых моделей взаимодействия бизнес-структур и государственной власти зависит от предшествующей практики развития страны, текущей политической культуры и существующих экономических, политических и социальных институтов.

Таким образом, становится понятно, что текущие проблемы взаимоотношений государства и бизнеса не представляют собой набор хаотических процессов, а являются взаимосвязанными явлениями, характеризующими государственно-монополистический капитализм на современном этапе.

Литература

1. Брегель Э.Я. Критика буржуазных и реформистских экономических теорий. – М.: Высшая школа, 1969.
2. Бузгалин А.В. Пределы капитала. – М., 2009.
3. Волконский В.А. О роли монополизма в современной экономике // Банковское дело. – 2005. – № 2.
4. Ленин В.И. Грязящая катастрофа и как с ней бороться / Полн. собр. соч. Т. 34.
5. Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма / Полн. собр. соч. Т. 27.

6. *Ленин В.И.* Материалы к ненаписанной статье «К вопросу о роли государства» / Полн. собр. соч. Т. 33.
7. *Ленин В.И.* Тетради по империализму / Полн. собр. соч. Т. 28.
8. *Сталин И.В.* Беседа тов. Сталина с английским писателем Г. Уэллсом / Сочинения. Т. 14.
9. *Shkolnikov A.* Ph.D., From State Capture to State Capitalism: A Political Economy of Russia's Transition George Mason University, 2011.

Управление экономическим развитием России в условиях экономической интеграции

Управление развитием экономической системы общества в условиях перехода к информационному обществу требует качественных изменений не только в технологическом процессе принятия решений, но и их теоретическом обосновании. В условиях растущей сложности проблем управления и совершенствования его методов назрела задача формализации наших воззрений на экономическую систему общества и представления ее в качестве стандартизированной схемы, годной для всех стран мира и регионов внутри одной страны. Эта формализация должна быть представлена в виде: 1) математических формул; 2) геометрических образов (визуализация); 3) компьютерной информационно-аналитической панели. Кроме того, в стандартной формализации нуждается вся система государственного регулирования экономики, которая до сих пор действует в режиме «ручного управления» и кажется сложной, трудной для анализа и оптимизации расходов. В то же время специалистами Евразийского банка развития уже разработана система показателей интеграции (СИЕИ), необходимая для системного представления этого процесса.

В настоящее время в Российской Федерации широко используются экономико-математические и компьютерные средства описания экономики, однако они мало ориентированы на: 1) анализ эффективности использования факторов производства в каждом регионе; 2) постановку и решение сопряженных задач государственного регулирования экономики (ГРЭ) в условиях интеграции; 3) контроль, анализ и оптимизацию расходования средств ГРЭ. Для перехода к сетевой экономике информационного общества требуется привязать все решаемые задачи к территории каждого данного субъекта Федерации, увязать в единое целое все виды решаемых задач (общий АБД, общий критерий оптимальности, методологическое единство формул, описывающих функционирование разных подсистем экономики). Кроме того, надо понимать эффективность как дробь (результаты делить на затраты), а не абсолютный показатель, признать существование сопряженных задач ГРЭ стран – партнеров по интеграции и найти институциональное решение этого типа задач, разработать методологию включения описания

сетей и потоков в сетях в описание факторов производства каждого региона. Таким образом, сама формулировка проблемы упирается в решение ряда методологических и институциональных вопросов.

Унифицированное электронное описание экономических систем субъектов Федерации позволит многократно ускорить процессы анализа экономического развития, принятия решений, контроля их выполнения, заимствования передового опыта других регионов. В автоматическом режиме должна осуществляться постановка типовых задач: нахождение «болевых точек» и «точек роста», невостребованного потенциала и необходимости развития определенных видов инфраструктуры, применение теории групп в целях выявления приемлемого опыта других регионов для решения острых проблем данного региона. Определенный задел в создании электронных правительства регионов в России уже существует, и это дает объективную возможность развития в данном направлении.

Россия является идеальной страной для разработок в этой новой области, так как обладает огромной территорией и большим разнообразием природно-географических и экономических условий и соответственно перечнем специфических проблем. Еще с царских времен сохранилось деление на «ввозящие» и «вывозящие» регионы, и в современных условиях появляется возможность решить эту проблему. Заглядывая в историю вопроса, мы обнаружим, что все начиналось с завоза хлеба в недавно присоединенные к империи районы, которые по причине холодного климата, малого процента русского населения и недостаточной освоенности территории давали мало хлеба, и его требовалось завозить. Но империя вывозила оттуда золото и пушнину, лес и алмазы. Начали рассчитывать в рублевом эквиваленте: какие же регионы все-таки ввозящие, а какие – вывозящие? Картина изменилась, но не настолько резко. Добавились расчеты бюджетных поступлений и расходов, баланса топлива, металлов, трудовых и демографических ресурсов, экспорта, инвестиций и т.д. И все-таки начинать придется с еды, с полного самообеспечения всеми необходимыми продуктами питания. Думается, чтобы Север стал уютнее, надо решить проблему: каждый северный регион России должен производить свежие овощи и фрукты в специальных высотных (многоэтажных) сферических теплицах. Бросить научные ресурсы Центра, Российской Академии наук на решение всего комплекса вопросов: холодостойкое и выгоустойчивое покрытие для этих теплиц, устойчивый к болезням растений состав почв или гидропоники, источник энергии, система вентиляции, режим поливки, состав растений. При высокоуровневой тепличной системе может оказаться, что ананасы будут дешевые картофеля и тем более яблок. А с учетом времени и стоимости доставки в ближайший гипермаркет...

Унифицированное описание столь разных условий потребует новых теоретических подходов, но окупится повышением качества государственного регулирования экономики и «подтягиванием» «отстающих» регионов. Кроме того, оно позволит лучше понимать проблемы партнеров по интеграции и подыскивать взаимовыгодные решения в области сопряженных задач государственного регулирования в условиях интеграции стран с различными социально-экономическими моделями.

Для представления экономической системы общества в виде единой модели вначале представим ее как блок-схему. Ее стержень – производство. Поэтому первый компонент – производственная функция. От известной функции Кобба–Дугласа отличается: территориальной привязкой, большей детализацией, включением описаний сетей и потоков в сетях. Экономика выросла и усложнилась, компьютеры стали мощнее, появились более эффективные математические методы. Второй блок – международные экономические отношения (МЭО). Они описываются уравнением Кругмана, заимствованным из теории гравитации. Эти формулы настолько похожи друг на друга, что при сильной детализации могут совпасть. В блоке МЭО нас интересуют прежде всего интеграционные отношения. Поэтому появляется блок государственного регулирования экономики, который в простейшем описании включает налогово-бюджетное, кредитно-денежное и внешнеторговое регулирование. Ограничения сверху: экология, описание которой должно иметь определенную территориальную привязку. Ограничения снизу: интересы национальной безопасности, которые требуют производства определенного ассортимента продукции и определенных мощностей для такого производства и территориальной привязки потоков в сетях отдельно по видам безопасности, в том числе экономической. Целевая функция – максимизация темпов экономического роста плюс максимизация человеческого потенциала (капитала). Можно долго спорить о том, надо ли создавать человека-потребителя, человека-капиталиста, хоть и самого креативного и либерального, или «гармонически развитую личность». Или просто «счастливца», довольного своим образом жизни, или «борца», всегда недовольного. Истина, как всегда, посередине, но ясно одно: одним максимальным ВВП на душу уже сыт не будешь.

Можно добавить «волка и собаку под столом, перераспределяющих жирные куски», «патоморфизм» или «черную материю» с отрицательным знаком. Это потеря ВВП в результате факторов теневой экономики, бегства капиталов и вывоза художественных ценностей за рубеж, незаконных сделок, производства контрафактных товаров, коррупции, потерю населения в трудоспособном возрасте в результате ряда факто-

ров, потерю земельных и водных, в целом экологических ресурсов в результате загрязняющих выбросов, лесных пожаров и т.д. Сегодня ни одна экономика не обходится без «черной пирамиды». Современные методы ее измерения и исследования позволяют выстроить адекватное математическое описание. А заодно и минимизировать средства, необходимые для того, чтобы минимизировать саму пирамиду.

Что же такое «сопряженные задачи государственного регулирования экономики в условиях интеграции»? Практика показывает, что задачи такого рода уже решаются в постановке для научно-исследовательских структур министерств в виде годовых тем: «Как влияет вступление в ВТО на экономику Республики Беларусь» и как должна реагировать наша система регулирования экономики на возможные проблемы, справится ли она вообще? Как повлияет изменение курса российского рубля на доходы белорусского сельского хозяйства и т.д. У нас имеется теоретический и практический задел в решении таких задач. Однако пора сделать из него «молниеносный стандарт», или «систему быстрого реагирования» на возможные изменения международных экономических отношений. Например, внезапное подорожание или удешевление энергоресурсов, ввод или отмена санкций и т.д. Поэтому, прежде чем определять уравнения, надо представить блок-схему сопряженных задач. Имеется в виду описание механизма, включающего: 1) меры государственной политики двух стран, 2) потоки товаров, услуг, капиталов, денег (перечислений), налогов между двумя странами, 3) реакцию потоков на изменение политики, 4) реакцию политики двух стран на изменение потоков. Цель каждого государства — максимизация самих потоков и суммарной выгоды от них, а также прироста ВВП в результате торгово-экономических связей и мер политики. Представим все множество государственных регуляторов экономики в виде диаграммы «паутинка», все множество потоков — в виде двусторонних потоков в сетях («шнуровки»), все множество выгод — в виде сумм внизу потоков. Осталось только вывести уравнения, описывающие зависимость каждого данного потока от всей совокупности регуляторов в обоих государствах, и задача может решаться в считанные секунды. Тогда институциональная задача — определение прав и обязанностей наднационального органа, координирующего интеграционные взаимодействия, будет решаться путем наделения его возможностями технического и административного решения этой задачи. А значит, и возможностями оперативного информирования национальных регулирующих органов о сложившейся ситуации и наиболее взаимовыгодных способах поведения в ней. Критерий оптимальности, или цель наднационального регулирующего органа, можно представить в виде таблицы.

**Расчет критерия эффективности
макроэкономического государственного регулирования
в условиях интеграции ЕАЭС, млрд долл.**

	Республика Беларусь	Российская Федерация	Казахстан	ЕАЭС в целом
Расходы Нацбанка на кредитно-денежное регулирование (КДР)	3,4	443,6	25,2	472,3
Расходы госбюджета на налогово-бюджетную политику (НБП)	61,2	1232,9	66,0	1360,1
Рост или снижение (\pm) ВВП в результате мер политики КДР, проводимой в РБ (КДР-РБ)	4,5	-0,1	0,2	4,6
Рост (\pm) ВВП в результате КДР-РФ	0,5	86,7	0,6	87,8
Рост (\pm) ВВП в результате КДР-Казахстан	0,3	0,5	7,1	7,9
Рост (\pm) ВВП в результате мер НБП, проводимой в РБ (НБП-РБ)	3,0	0,0	0,0	0,0
Рост (\pm) ВВП в результате НБП-РФ	-0,1	57,8	0,0	0,0
Рост (\pm) ВВП в результате НБП-РК	0,0	0,0	4,8	0,0
ИТОГО	8,2	144,8	12,7	100,3

Источник: разработка автора. Цифры условные.

Понятно, что максимизировать следует значение, стоящее в крайней правой нижней ячейке таблицы. Заполнение такой таблицы потребует оперативного проведения вариантовых расчетов с предоставлением обширной экономической информации каждой из стран-участниц. Потребуется большая мощность вычислительной техники, учитывая, что, во-первых, каждая клетка такой таблицы явится результатом сложных расчетов макроэкономических моделей национальных экономических политик, во-вторых, оптимизация итога таблицы потребует применения теории игр. Но зато, скорее всего, не потребуется полной унификации самой проводимой политики. Возможно, требование унификации было вызвано в большей мере информационными трудностями, чем экономической необходимостью. Потребуется четкая синхронизация проводимой политики, для чего придется частично пожертвовать самостоятельностью тех или иных национальных органов управления, но не экономическими интересами стран ЕАЭС.

Кроме того, сопряженные задачи потребуются и для координации совместного выхода из ситуации макроэкономической нестабильности, внешних шоков, ряда других. Координация макроэкономической

политики стран ЕАЭС узаконена Договором о Евразийском экономическом союзе, статьей 62 «Основные направления согласованной макроэкономической политики» раздела XIII «Макроэкономическая политика» части третьей «Единое экономическое пространство». Но имплементация этого документа наталкивается на ряд трудностей, в том числе теоретического характера. Поэтому необходимы совместные разработки для постановки и решения этого вида задач.

Для геометрического представления (визуализации) будет самым удобным использовать производственную функцию, простейшими соотношениями которой является: валовой региональный продукт делить на произведение площади (с учетом экономической оценки территории), количества населения (и экономической оценки человеческого капитала) и стоимости (с учетом технологического уровня основного капитала). Графически это можно представить в виде пирамиды, длины основания которой являются показатели земли, труда и капитала, а высотой – продукта. Даже такая пирамида позволит судить о мере использования каждого фактора производства в данном регионе. Однако описание территории не следует понимать однозначно, это система показателей, напоминающая слоеный пирог и позволяющая дальнейшую расшифровку. Она включает ресурсы разных уровней: подземные (полезные ископаемые), поверхностные (вода, плодородие, рельеф, биоразнообразие), надземные (климат). Наземные ресурсы – дорожная и транспортная инфраструктура, описание дорожных сетей, включая качество дорожного полотна, пропускную способность дорог, среднюю скорость движения. Кроме того, сюда должны быть включены сети электро-, газо-, водоснабжения, связи, телевидения.

Описание капитала можно представить в виде распределения его по отраслям, дифференцируя по признакам: технологического уровня (поколения техники); формы собственности; темпов роста; рентабельности; доли экспорта. Тогда сразу будет очевидно: какая форма собственности в данном регионе в каждой данной отрасли является наиболее прогрессивной, растущей, научноемкой, конкурентоспособной на мировом рынке. Ее и поддерживать, а не навязывать регионам не свойственные им предпочтения. «Правильная» форма собственности в стране, регионе и мире должна установиться в результате естественной скорости роста каждого сектора, а не «экспроприации», т.е. принятых кем-то решений о приватизации или национализации. Описание трудовых ресурсов должно включать детализацию по возрасту, образованию, квалификации, оплате труда. Анализируя соотношения регионального продукта и факторов производства, мы сможем сразу наблюдать «пики» неэффективности, или возможные направления улучшения, или «точки опоры» для улучшения ситуации. Компьютер должен автоматически вскрывать самые «кричащие» проблемы и предлагать

простейшие пути решения. Россия должна использовать свой огромный научный потенциал для повышения качества жизни в стране в целом.

Однако представление экономической системы общества в виде только производственной функции далеко не достаточно. Современная экономика существует в мировом пространстве, она тесно связана с партнерами по интеграции, существенно зависит от систем государственного регулирования. Задача об оптимальном распределении средств государственного регулирования экономики между направлениями экономической политики имеет парадоксальное решение, если решать ее в предлагаемой здесь постановке, где исходный момент – построение плоскости бюджетных ограничений.

Государство – субъект экономики, стремящийся извлечь максимальный полезный эффект, или прирост ВВП, из каждого рубля вложенных им в экономику средств. Оно расходует средства по трем важнейшим направлениям экономической политики: кредитно-денежное, налогово-бюджетное, внешнеторговое регулирование. Допущения модели:

- каждое направление имеет свой мультиликатор, или отдачу в виде прироста ВВП в следующем периоде (год) на каждый вложенный рубль, причем это величина известная, постоянная, не зависящая от масштаба вложений;
- беспрепятственный перелив капитала из одной сферы регулирования в другую перед началом каждого периода (в момент принятия законов об основных направлениях экономической политики);
- обоснобление систем государственного регулирования экономики по целям, т.е. непересекающиеся области целей регулирования. Иными словами, налогово-бюджетная политика увеличивает ВВП и свою налоговую базу только в рублях реального сектора. Кредитно-денежная политика создает только инвестиционный рубль только в банковском секторе экономики. Внешнеторговая политика создает валютный рубль прироста ВВП и внешнеторгового баланса. Все это соответствует основному макроэкономическому тождеству.

Критерий эффективности включает сложности. Если просто максимизировать сумму приростов ВВП в результате общей политики, то надо все деньги вложить в направление с наибольшим мультиликатором, а остальные – не трогать. Но это совершенно неэффективно. Мы строим изокосту, но у нас нет кривых безразличия. Поэтому воспользуемся идеей эффекта синергизма, или общей функции всех приростов ВВП. Для отражения эффекта синергизма, т.е. совместного действия всех видов регулирования, лучше представить критерий в виде макси-

мизации не суммы, а произведения величин приростов ВВП в результате мер проводимой политики, а для психологически нормального восприятия итоговой цифры (без «рублей в кубе») взять из нее кубический корень и утроить. Таким образом, наша задача — получить наибольший прирост ВВП при данной сумме расходов государства на «вмешательство в экономику».

Для построения изокости представим государство в виде «покупателя» товаров: «прирост ВВП за счет налогово-бюджетной политики», «прирост ВВП за счет кредитно-денежной политики», «прирост ВВП за счет внешнеторговой политики». Чему равна «цена» первого товара? Допустим, что каждый рубль затрат на проведение мер государственного регулирования экономики средствами налогово-бюджетной политики дает 1,2 рубля прироста ВВП в следующем периоде (год). Условно назовем этот коэффициент мультиплликатором налогово-бюджетной политики, хотя в строгом смысле его содержание шире. Сюда можно просуммировать эффекты роста прибылей и других доходов объектов реального сектора экономики, их отчислений в бюджет и внебюджетные фонды в результате роста налоговой способности, роста получателей доходов в бюджетном секторе. Поэтому точный расчет этого коэффициента представляет собой методическую проблему, требующую разработки соответствующих методов статистики.

Запишем уравнение:

$$X_1 = S_1 m_1, \quad (1)$$

где X_1 — планируемый прирост ВВП в следующем периоде за счет мер налогово-бюджетной политики (НБП); S_1 — расходы на меры НБП в текущем периоде; m_1 — мультиплликатор НБП (с учетом приведенных выше оговорок).

Из этого уравнения расходы НБП на прирост ВВП составят:

$S_1 = \frac{X_1}{m_1}$, но для искомого неизвестного объема вложений в это направление нас больше устроит форма произведения: $S_1 = x_1 n_1$, тогда x_1 — неизвестная переменная, которую надо оптимизировать, коэффициент n_1 — величина, обратная мультиплликатору налогово-бюджетной политики, $n_1 = \frac{1}{m_1}$. Тогда сомножитель n_1 получает экономический смысл *цены* в уравнении бюджетного ограничения. В отличие от изокости, известной из микроэкономики, бюджетное ограничение государственного регулирования будет находиться в трехмерном пространстве, соответствующем трем его видам. Каждая точка в этом пространстве представляет определенное сочетание результатов регулирования, или «купленных» государством «товаров» X_1 , X_2 , X_3 — приростов ВВП за

счет мер, проводимых в рамках разных видов политики. Это будут разные, но соизмеримые рубли: в банковской сфере (инвестиционный); в реальном секторе (рубль товаров и услуг, налогов); в экспорте (инвалютный).

Формула бюджетного ограничения государственного регулирования экономики соответствует трехмерной плоскости:

$$R = x_1 n_1 + x_2 n_2 + x_3 n_3, \quad (2)$$

где R – сумма денег на регулирование, величина бюджетного ограничения; n_1 – величина, обратная мультипликатору налогово-бюджетной политики; n_2 и n_3 – соответственно кредитно-денежной и внешнеторговой политики; x_1 – прирост ВВП в следующем периоде, который планируется достигнуть за счет мер налогово-бюджетной политики; x_2 и x_3 – соответственно прирост ВВП за счет мер кредитно-денежной и внешнеторговой политики, тогда xn_1 , xn_2 и xn_3 – соответственно расходы госрегулятора на меры налогово-бюджетной, кредитно-денежной и внешнеторговой политики.

Из этих величин R , n_1 , n_2 и n_3 известны и постоянны, x_1 , x_2 и x_3 – переменные, которые надо найти. Таким образом, надо найти координаты лежащей на этой плоскости точки D , которая удовлетворяет условию максимизации общего прироста ВВП в результате совместного действия трех видов государственного регулирования экономики:

$$x_1 \times x_2 \times x_3 = \max. \quad (3)$$

Чтобы точка D действительно лежала на этой плоскости, уравнения (2) и (3) надо решить совместно.

Из геометрической формы плоскости бюджетных ограничений следует, что надо найти наибольший объем вписанного под плоскостью параллелепипеда. Парадокс заключается в том, наибольшее произведение координат будет в точке, соответствующей равенству расходов бюджета, или $S_1 = S_2 = S_3$. Это можно проверить исследованием окрестностей точки с координатами x_1 , x_2 и x_3 . Величина критерия будет уменьшаться при любом отклонении от точки, если соблюдается ограничение R .

Тогда уравнение относительно x_1 , x_2 и x_3 решается просто. Переописываем уравнение (2) для случая равенства расходов по всем направлениям:

$$\frac{R}{3} = x_1 n_1 = x_2 n_2 = x_3 n_3, \quad (4)$$

переносим x в левую часть, в общем виде величина прироста ВВП от каждого данного вида регулирования будет равна:

$$x_i = \frac{R}{3n_i} = \frac{R}{3} m_i. \quad (5)$$

Эти расходы соответствуют точке равновесия государственного регулятора экономики в случае использования трех видов госрегулирования.

Выводы. Поиск точки равновесия госрегулирования позволяет найти наиболее эффективное для целей темпов экономического роста распределение расходов на налогово-бюджетное, кредитно-денежное и внешнеторговое регулирование, доказать, что нет необходимости выравнивания всех показателей экономической политики стран ЕАЭС. В условиях большого разнообразия евразийского пространства такая свобода жизненно необходима для роста и развития ЕАЭС. Для Российской Федерации унифицированное компьютерное представление экономической системы во всем многообразии составляющих ее подсистем дает возможность роста качества управления и максимально эффективного использования научного потенциала страны для решения актуальных проблем.

Роль санкций в формировании Евразийского экономического союза

1. Вопрос исследования природы нового интеграционного образования Евразийского экономического союза (ЕАЭС) представляет особую значимость в силу возведенного в ранг государственной экономической политики индустриально-инновационного вектора развития, приобретшего характер категорического императива. Если не будет всесторонне исследован вопрос о природе Евразийского экономического союза, то поставленная задача о проблемах и перспективах реализации индустриально-инновационного развития не может получить плодотворного решения, поскольку вышеуказанные характеристики могут быть выявлены на основании вскрытия закономерностей движения системы, ее противоречий, выявления их содержания и формы проявления, в частности, в виде проблем. Только на этой операционной базе, которая может формироваться исключительно в пределах фундаментальной экономической науки, единственным представителем которой является политическая экономия в формате трудовой теории стоимости, возможно нахождение форм разрешения выявленных противоречий, а впоследствии и определение перспектив индустриально-инновационного развития. Разумеется, реализация этого плана требует значительных материальных и человеческих ресурсов, затрат живого и овеществленного труда.

2. Экономической актуальности в создании Евразийского экономического союза нет, поскольку:

- а) доля обрабатывающей промышленности ничтожна,
- б) значительная доля внутреннего рынка заполнена импортными товарами,
- в) за 2013 г. рост промышленного производства в Российской Федерации составил 0 %. По данным на 1 марта 2014 г., спад внешней торговли России составил с США – 5 %; Европой – 8,5 %; СНГ – 20 %; Таможенным союзом – 33 %; Белоруссией – 1/3; Украиной – 12 %. Зачем в этой ситуации расширять рынок сбыта?

Историческая актуальность в создании Евразийского экономического союза, возможно, есть. Длительное время экономики стран, во-

шедших в ЕАЭС, являлись единым народнохозяйственным комплексом, насильственно разрушенным в интересах США и их агентов влияния.

Политическая актуальность создания Евразийского экономического союза, безусловно, есть. В процессе объединения политическая компонента является определяющей как минимум в части принятия политических решений.

3. За последние четверть века в мире фиксируется значительное количество интеграционно-дезинтеграционных явлений, ведущих к появлению новых и распаду старых образований. Это связано с тем, что в результате уничтожения двухполюсного мира новый мировой порядок не был закреплен в Международных нормативных документах, по примеру того как это было сделано, например, по итогам Второй мировой войны странами антигитлеровской коалиции. Фактически в мире осталась одна сверхдержава – США, чье господство, однако, нравится далеко не всем странам. Это приводит к различного рода конфликтам, зачастую военного характера (Югославия, Ирак, Арабская весна и т.д.), вскрывающим существующие противоречия. Реакцией на мировую гегемонию США является образование различных интеграционных объединений, пытающихся компенсировать внешние угрозы.

При проведении интеграционных образований вполне уместно вспомнить о распаде СССР и СЭВ – дезинтеграции, когда лозунг «от России никуда не денутся», не выдержал проверку опытом Прибалтики, Украины, Грузии. Поэтому даже при отсутствии экономической составляющей принятое политическое решение о формировании единого Евразийского союза вполне закономерно, продиктовано политической целесообразностью и является наиболее рациональным из перечня возможных действий в сложившейся ситуации.

4. Но что именно привело к созданию ЕАЭС, какие политические факторы сыграли определяющую роль при его создании? Одним из главных факторов, на наш взгляд, стала политика США. Заявляя в лице госсекретаря Олбрайт о том, что США не допустят восстановления СССР, США введением экономических санкций подтолкнули Российскую Федерацию к созданию ЕАЭС. В нашем случае санкции можно приветствовать не только в связи с тем, что создано объединение, отвечающее интересам народов данных стран, но и потому, что история применения санкций показывает их оздоровляющее действие. Санкции вводятся для уничтожения экономически и политически страны, а на деле они способствуют ее мобилизации. Так, достаточно вспомнить санкции США к Кубе – экономическую блокаду, приведшую к мобилизации ресурсов страны, концентрации усилий по решению экономических проблем. «Мы не восстанавливаем СССР», – заявил Путин. Мы полностью согласны с Президентом, поскольку СССР

путем создания ЕАЭС не будет создан, даже если произойдет объединение всех 15 бывших республик. Объединение трех государств происходит под флагом капитализма, а не социализма. В этом принципиальное отличие.

5. Все вопросы, связанные с созданием ЕАЭС, можно плодотворно решать, если рассматривать их с точки зрения сущности, их фундаментальных основ. Создание ЕАЭС полностью укладывается в созданную В.И. Лениным теорию империализма. В частности, в пятый признак, фиксирующий раздел мира между союзами капиталистов, территориальный раздел мира и его передел. Война в нем выступает как инструмент достижения целей. В настоящее время блестящим образом реализацией пятого признака империализма является война на Украине.

Современные интеграционные проекты на постсоветском пространстве – вынужденное объединение национальных олигархических кланов перед лицом поглощения международным олигархическим капиталом. По форме – объединение государств, по существу – олигархических кланов. Последние, не в силах противостоять международному капиталу экономически, объединились политически с созданием наднациональных структур. Угроза попасть под более жесткий контроль международной олигархии заставила российский олигархат, который ранее всячески противостоял попыткам Белоруссии пойти на сближение с Россией, подписать соглашение с белорусским и казахстанским Президентами. И здесь совершенно непринципиально, что со стороны Белоруссии договор подписывает представитель белорусского, по большей части, общенародного государства. Мера эта вынужденная и происходит под влиянием катализирующих событий. К ним относятся:

- а) дистанцирование России от США. Кипрские события. Банкротство финансовых структур в офшорной зоне, сконцентрировавших значительные ресурсы убегающего из России капитала. По оценкам, только в 2014 г. чистый вывоз капитала частным сектором из России составил более 150 млрд долл. Одна из его конечных станций – офшорная зона Кипр, события в финансовых структурах которого явились способом давления международного капитала на российский капитал. Как итог, последовавшие разговоры о деофшоризации экономики России;
- б) предоставление Россией политического убежища государственному преступнику США – Сноудену;
- в) сирийско-крымско-украинские события. Что общего между Сирией и Украиной? Наличие российских военно-морских баз. Отторжение Украины международным финансовым капиталом от России. Рассматривание Украины как форпоста в наступлении

нии на Россию и как поля для грабежа ТНК по плану, зафиксированному в соглашении с ЕС;

- г) экономические санкции США и Европы против России. Последние благотворно повлияют на экономику страны, и чем сильнее будет их пресс, тем быстрее произойдут позитивные изменения в стране. Выигравая войну с Россией на протяжении последних двадцати лет, США впервые проиграли России, возвратившей себе Крым. Это событие исторического значения знаменовало собой начало освобождения России от колониальной зависимости.

Таким образом, с одной стороны, мы наблюдаем движение евроинтеграции, втягивающую в свою орбиту Молдову, Украину, Грузию, направленную против евразийской интеграции, объединившей Россию, Казахстан, Белоруссию и в перспективе Армению, Киргизию, Индию. Именно резкое развитие последней обязано введением экономических санкций, выступивших предпосылкой произошедших организационных преобразований, которые в дальнейшем вынуждены будут перейти в экономическую плоскость.

6. Может ли создание нового интеграционного образования Евразийского экономического союза решить экономические проблемы, которые существуют в пределах данных стран? Нет. Объединение, увеличение размеров явления принципиально не может решить существующие проблемы. Объединение зараженных инфекцией организмов не может являться лекарством от болезни.

Какие проблемы индустриально-инновационного развития необходимо лечить? Понимая под индустриально-инновационным развитием создание комфортных условий для производительной формы промышленного капитала, необходимо: а) прекратить политику «стерилизации» денежной массы в форме вывоза капитала за рубеж, в офшоры. Она приводит к денежному голоду, что тормозит развитие экономики (уровень монетизации должен быть равен ВВП. По факту в России – 47 %, США – 110 %, Китае – 200 %). Увеличившуюся денежную массу направить на инвестиционное кредитование, что не позволит увеличить инфляцию; б) стимулировать программу импортозамещения с инструментами, стимулирующими национальное производство и сокращение импорта. Все, что может производиться внутри страны, не должно закупаться за границей; в) произвести замещение заемных средств, привлеченных из-за рубежа, резервными средствами страны, расположенными за рубежом; г) сократить вывоз капитала за счет изменения порядка трансграничных переводов из страны-донора. Ограничить квотами въезд в ЕАЭС мигрантов на работу. Ввести государственную монополию на внешнюю торговлю и валютные операции; д) разработать программу постепенного упразднения НДС, поскольку

он приводит к удорожанию продукции на 10–18 %, делая ее неконкурентоспособной, например, с продукцией в США, где этого налога нет; е) по аналогии с системой налогообложения развитых стран установить прогрессивный налог на доходы физических лиц; ж) запретить нецелевое использование амортизационных отчислений и освободить инвестиции от налогообложения. Решение этих проблем, список которых, конечно, не исчерпывается данным перечнем, позволит обеспечить условия для индустриально-инновационного развития производительной формы промышленного капитала стран ЕАЭС. После решения проблем, основным препятствием которому являются интересы представителей финансового капитала, можно будет обсуждать вопрос о перспективах индустриально-инновационного развития.

7. Какова вероятность реализации данных предложений? Необходимо учитывать два момента, два фактора реализации данных предложений, которые можно условно разделить на субъективные и объективные. Во-первых, без разработки эффективной системы стимулирования личного фактора производства, ответственного за внедрение индустриально-инновационных проектов развития ЕАЭС, добиться существенных достижений в этом направлении не представляется возможным. Во-вторых, система стимулирования личного фактора производства должна быть основана на требовании объективно существующего экономического закона. Дело в том, что формальность разработок регулирующих норм, существующих в настоящее время, обусловлена, по нашему мнению, отсутствием экономических законов, диктующих необходимость внедрения новых форм движения индустриально-инновационного императива развития. Так, промышленная революция в Европе была вызвана требованием закона прибавочной стоимости и конкуренции в части достижения избыточной прибавочной стоимости. Промышленная революция в СССР в формате индустриально-инновационного развития 30-х гг. XX столетия диктовалась требованием основного экономического закона социализма, в котором создание материально-технической базы коммунизма выступало средством для достижения конечной цели – производства всесторонне развитой личности. Что в настоящих условиях может выступать в качестве объективной основы индустриально-инновационного развития – этот вопрос требует ответа. Санкции, как волевое решение, на роль объективного экономического закона претендовать не могут.

Украинский кризис и его влияние на российскую экономику

Украинский кризис, несомненно, напрямую влияет на российскую экономику, при этом по мере удлинения коллапса в экономике Украины он все более ощутимо ложится на плечи рядовых российских граждан. При этом, вполне вероятно, по мере долгосрочности перспективы российской экономики при умелом руководстве должны быть скорее позитивными, нежели негативными.

Основные факторы взаимозависимости украинского политического кризиса с развитием российской экономики можно разбить на следующие достаточно большие группы.

1. Торгово-экономическое пространство¹.

Здесь необходимо выделить наиболее значимые сферы взаимодействия экономик двух стран.

- Речь идет о вопросах поставки российского газа на украинский рынок.
- Газовый транзит.
- Взаимный доступ российских и украинских инвесторов к интересующим их активам.
- Поставки украинской сельхозпродукции на российский рынок.
- Кооперация в военно-промышленном комплексе.

Первые из трех перечисленных сфер развиваются достаточно прерывисто и без отчетливой траектории движения. На сегодняшний день поставки газа осуществляются по схеме предоплаты, что в значительной степени уменьшило их объемы, и это негативно отражается не только на показателях экспорта для России, но и изменило возможность ввода производственных мощностей на самой Украине. Решение вопросов газового транзита отложено до решения Стокгольмского суда, который должен решить вопросы как газового договора в отношении выплаты украинского долга «Газпрому» в отношении предыдущего отбора газа, который Украина отказывается оплачивать по новой цене (385 долл.), так и в отношении цены транзита. О взаимном же доступе российских и украинских инвесторов к интересующим их ак-

¹ См. приложение 1.

тивам речь просто не идет, так как во многих регионах Украины хулиганствующие субъекты наносят вред российским предпринимателям, плодя до экспроприации имущества. По сути, инвестировать российскому предпринимателю на Украину становится достаточно опасно, так как сохраняется реальная опасность утери капитала.

Что же касается последних сфер взаимодействия, они медленно и верно сходят на нет. Так, в России введен запрет на экспорт украинской сельхозпродукции, который уже нанес урон украинским предпринимателям. В то же время идет достаточно активная перезарузка современных оборонных предприятий на предмет замещения украинских оборонных предприятий, вплоть до приглашения украинских специалистов на российские заводы.

Однако все эти изменения, вызванные политической неспособностью властей Украины, не смогли не сказаться на российской экономике, так как до сих пор сохраняется высокая связанность их экономических комплексов.

2. Политический фактор.

К сожалению, именно этот фактор является основным в отношениях Российской Федерации и Украины. На протяжении всего периода независимости Украинского государства ради политических выгод правительства обеих стран были готовы идти на значительные уступки в экономической сфере. Однако подписание Украиной соглашения о зоне свободной торговли с ЕС оказалось системообразующую роль в экономических отношениях Российской Федерации и Украины. Подписав соглашение с ЕС, Украина¹ фактически сделала шаг назад в отношениях с Россией и ключевыми экономиками СНГ.

3. Геополитический фактор.

Необходимо назвать здесь также и этот фактор, который привел не только к падению уровня ВВП в обеих странах, но и к практическому разрыву в их взаимоотношениях. Не хотелось бы перечислять все, что произошло за 2014 г., но именно политические изменения в Украине напрямую повинны в глубине того кризиса, который мы наблюдаем в нашей стране. Речь, конечно, идет именно о проблемах экономики, связанных с обострением отношений уже с ЕС и оттоком капитала.

Приложение 1

Экспорт из Украины в Россию составил \$23,0 млрд (90,6 %). Импорт из России составил 28,4 млрд долл. (94,7 %). Россия остается главным торговым партнером Украины: на ее долю приходится 29,6 % всего внешнеторгового оборота Украины, в том числе 27,9 % экспорта

¹ См. приложение 2.

товаров и услуг и 31,1 % импорта товаров и услуг. Рассмотрим структуру экспортов товаров из России в Украину.

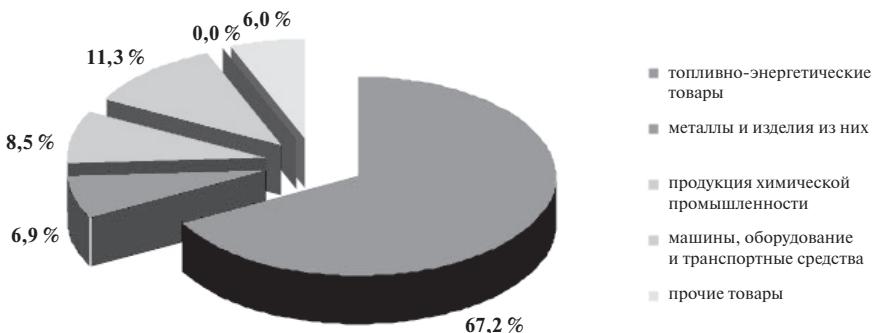


Рис. 1

Структуру экспортов Украины в Россию в 2013 г. формировали в основном пять товарных групп, поставки по которым составили 90,3 % всего импорта.

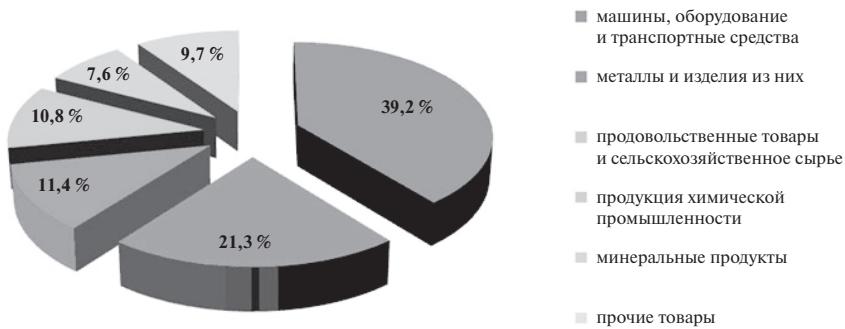


Рис. 2

Структура товарооборота во многом определяется структурой экономик двух стран. Минеральное сырье и топливные ресурсы составляют основу российского экспорта. Данная товарная группа лидирует и в экспорте в Украину.

При этом Украина является одним из ключевых партнеров, приобретающих российский высокотехнологичный экспорт, в том числе машины и оборудование. Ключевыми секторами экономики Украины являются металлургическая и машиностроительная отрасли. Товары данных отраслей лидируют в объеме поставок товаров из Украины в Россию.

Тенденции и перспективы развития торговых отношений и промышленного сотрудничества становятся неясными.

Приложение 2 (по данным Госстата Украины)

Торговый оборот товаров и услуг между Украиной и Россией в январе-сентябре 2014 г. составил 22,1 млрд долл. США (67,4 % к уровню января-сентября 2013 г.).

Экспорт из Украины в Россию товаров и услуг составил 10,9 млрд долл. США (70,8 %).

Импорт из России товаров и услуг составил 11,1 млрд долл. США (63,8 %).

Отрицательное сальдо Украины составляет 0,2 млрд долл. США (в январе-сентябре 2013 г. отрицательное сальдо Украины составляло 1,9 млрд долл. США).

Россия остается главным торговым партнером Украины: в 2014 г. на ее долю приходится 23,2 % всего внешнеторгового оборота Украины, в том числе 22,0 % экспорта товаров и услуг и 24,6 % импорта товаров и услуг.

Товарооборот России и Украины составил 18,6 млрд долл. США (66,8 % к уровню января-сентября 2013 г.).

Анисимов А.А., Тихонова О.Б.

Угрозы экономической безопасности России в социальной сфере и основные направления их нейтрализации

Экономическая безопасность государства в значительной степени определяется состоянием социальной сферы. Учитывая важность социальной сферы в экономическом развитии страны, исследователями выделяется понятие экономической безопасности в социальной сфере. Экономическая безопасность в социальной сфере понимается, прежде всего, как защищенность жизненно важных интересов (ЖВИ) личности, общества и государства от социальных угроз [10, 5].

С нашей точки зрения, ЖВИ личности заключаются в: обеспечении достойных материальных условий жизни для себя и своей семьи при сохранении тенденции к их улучшению; обеспечении права на труд с возможностью выбора профессии и получения интересной и достойно оплачиваемой работы; наличии комфортного жилья; получении, при необходимости, качественной и доступной медицинской помощи; соблюдении права личной и частной собственности, предотвращении преступных посягательств на эту собственность, возможности передать ее своим потомкам.

ЖВИ общества складываются из ЖВИ отдельных людей, различных социальных слоев и групп и заключаются, прежде всего, в: материальном обеспечении развития общества в целом и всех его составных частей на началах социально ориентированной рыночной экономики; развитии науки, образования, культуры; повышении легально признанной экономической активности каждой личности.

У государства имеются свои ЖВИ, которые сводятся к: обеспечению экономической и социально-политической стабильности в обществе и государстве; регулированию в общенациональных интересах развития экономики и поддержке, в случае необходимости, различных ее отраслей; обеспечению выгодного для своей страны участия в международном разделении труда и международном экономическом сотрудничестве; надежному материально-техническому и финансовому обеспечению обороноспособности страны на уровне, достаточном для поддержания ее суверенитета и территориальной целостности.

Реализации этих интересов препятствуют различные угрозы. В Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г. к числу наиболее значимых угроз экономической безопасности в социальной сфере отнесены: увеличивающаяся поляризация доходов населения; рост бедности; незаконная миграция; снижение качества человеческого капитала; безработица; уменьшающаяся численность населения страны в трудоспособном возрасте [11, раздел 3, п. 3].

Выделенные угрозы действительно представляют серьезную опасность с точки зрения социально-политической стабильности в стране, динамики экономического развития. Однако они, по нашему мнению, четко не проранжированы, что может не лучшим образом оказаться на качестве разрабатываемых мероприятий по их нейтрализации. Представляется, что все угрозы в социальной сфере предпочтительнее структурировать по трем блокам:

- *угрозы, связанные с низким уровнем денежных доходов населения* (бедность, растущее имущественное расслоение населения, уменьшение рождаемости, рост смертности и заболеваемости, увеличение преступности, снижение экономической доступности продовольственных товаров);
- *угрозы в сфере занятости населения* (рост безработицы, легальная и нелегальная миграция, рост преступности и терроризма);
- *угрозы, связанные с низким уровнем финансирования социальной сферы* – образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства (снижение квалификации персонала, уменьшение доли экономически активного населения, ухудшение демографической ситуации, ухудшение качества жизни).

С нашей точки зрения, основная угроза экономической безопасности России в социальной сфере исходит из низкого уровня денежных доходов населения. Обоснуем этот тезис.

Основным денежным доходом у большинства граждан является заработка плата. Но при имеющейся у большинства населения России заработной плате нельзя нормально существовать в рыночной экономике: оплачивать жилье и коммунальные услуги по их рыночной стоимости; откладывать средства на пенсии, чтобы нормально жить в старости; страховать свою жизнь и здоровье; полноценно проводить отпуск; приобретать жилье и улучшать жилищные условия. Поэтому в отличие от других стран с рыночной экономикой у нас государство в больших размерах дотирует жилье, осуществляет перекрестное субсидирование коммунальных услуг (газа, электроэнергии, тепла, воды), городского пассажирского транспорта, пассажирских железнодорожных перевозок.

Государство в России взялило на себя практически все бремя пенсионного обеспечения, финансирования здравоохранения и образо-

вания. Преимущественно за счет государственного бюджета осуществляются социальное и медицинское страхование. Но в рыночной экономике у бюджета в принципе не может быть достаточных средств для дотации жилья, коммунальных услуг, выплаты достойных пенсий, поддержания высоких стандартов оказания услуг в образовании, здравоохранении, сфере культуры. Дело в том, что практически все бюджетные доходы в рыночной экономике государство получает за счет налогов (85–90 % доходной части государственного бюджета), и увеличение налоговой нагрузки на бизнес приводит к тому, что бизнес уходит в «тень», а собираемые налоговые поступления сокращаются. Кроме того, при увеличении налоговой нагрузки уменьшается размер средств, направляемых предприятием на свое развитие, возникает своего рода «подножка» экономическому росту. Таким образом, в рыночной экономике существует объективный предел росту расходов государства на здравоохранение и образование, увеличение пенсий.

В плановой экономике этого предела не было, поскольку вся собственность принадлежала государству, и оно могло изымать и перераспределять финансовые ресурсы в любом объеме. Низкая заработная плата в плановой экономике объяснялась тем, что часть средств, заработанных гражданами, аккумулировалась в общественных фондах потребления, из которых финансировалось предоставление бесплатного жилья, бесплатных или льготных путевок в санатории и дома отдыха, бесплатное среднее и высшее образование, бесплатное лечение, выделялись дотации на предоставление по низким ценам жилищно-коммунальных услуг.

Наличие объективного предела государственным расходам на здравоохранение и образование, низкая заработка плата большинства населения являются причинами того, что в России существует довольно низкое общее финансирование (из государственных и негосударственных источников) здравоохранения и образования по отношению к ВВП и, как следствие, плохое состояние здоровья населения и невысокое в целом качество образования. Так, в 2013 г. расходы на образование составили 4,3 % ВВП, 2014 г. – 4,27 % ВВП (в промышленно развитых странах – в среднем 6–6,5 ВВП). По финансированию здравоохранения Россия занимает одно из последних мест в мире с расходами в 3,3 % ВВП в 2014 г. (2013 г. – 3,5 % ВВП). В странах Средней Азии и Африки на эти цели расходуется 5,7 % ВВП, в Азии – 6 %, в Восточной Европе – 7 %, в Латинской Америке – 7,6 %, в Западной Европе – 10,2 %, в Северной Америке – 16 % [2, 21]. Жилищное и коммунальное хозяйство содержится за счет государства очень расточительно и неэффективно. В нашей стране государство берет на себя непомерные социальные обязательства, которые систематически своевременно не выполняет.

Низкая заработная плата не стимулирует предприятия повышать производительность труда, приобретать новую технику. Многих неэффективных работников держат, поскольку они обходятся недорого. В свою очередь, низкая зарплата не стимулирует работников эффективно, с высокой отдачей работать, вынуждает их искать дополнительную работу на стороне, заниматься посторонними делами на рабочем месте. Кроме того, с низкой зарплаты взимаются и низкие налоги, и меньше средств поступает в бюджеты. Возникает порочный круг. Чем дальше — тем хуже, так как социальные расходы государства быстро растут: увеличиваются пенсионные расходы и расходы на здравоохранение в силу объективных процессов старения населения, а в современной инновационной экономике требуется все больше средств выделять на развитие образования и медицины.

Поэтому выход из порочного круга — в реформировании оплаты труда. Ее увеличение (не на несколько процентов, а в несколько раз от уровня существующей средней по стране заработной платы) позволило бы решить ряд проблем:

- снять напряжение с государства по содержанию социальной сферы за счет увеличения налоговых поступлений от населения. Рост сборов по подоходному налогу и налогу на недвижимость может улучшить финансовую базу региональных бюджетов, на которые возложено существенное бремя по содержанию социальных объектов;
- перейти на рыночную структуру расходов населения. В настоящее время в нашей стране, по подсчетам академика А.Г. Аганбегяна, расходы населения на содержание жилья и коммунальные услуги составляют около 10 % всех доходов, около 5–10 % «забирают» налоги, еще 10 % идет на сбережения и покупку валюты, а остальные 70–75 % расходуются гражданами на покупку товаров и услуг. В промышленно развитых странах структура расходов населения иная. Расходы на приобретение товаров и услуг составляют 20–25 % всех расходов, еще 25–30 % уходит на уплату различных налогов, около 20 % составляют платежи за жилье и коммунальные услуги, и около 30 % расходуется на оплату медицинской страховки, взносов на пенсионное страхование, откладывание средств на обучение детей [1, 273; 12, 12]. При такой структуре расходов гражданин сам несет ответственность за свое будущее, а государство и бизнес получают в свое распоряжение «длинные деньги», которые можно использовать для долгосрочных инвестиций;
- за счет участия населения в финансировании социальной сферы возможно снижение налогового бремени на предприятия, что создаст для них стимулы для развития.

Таким образом, реформирование системы оплаты труда является, на наш взгляд, основным звеном, потянув за которое можно вытянуть и другие больные места российской социальной сферы. Тем более что в сфере оплаты труда в нашей стране накопились острые проблемы.

1. Значительный уровень неравенства по доходам между «богатыми» и «бедными» работающими.

По данным Росстата за 2013 г., в целом по стране на 10 % работников с наиболее высокой заработной платой приходилось 1/3 фонда оплаты труда в стране, а на 10 % работников с наименьшей заработной платой – всего лишь 2 % [15].

Децильные коэффициенты (разрыв в уровне зарплат между самыми высокооплачиваемыми и наименее оплачиваемыми работниками) в разрезе отдельных видов экономической деятельности варьируют от 21 в финансовой деятельности до 10 в обрабатывающих производствах. При этом в бюджетной сфере, где государство должно регулировать оплату труда, эти показатели также высокие и составляют 12 в образовании и 11 в здравоохранении [9, 115]. Усиливается дифференциация в оплате труда и в секторе государственного управления. Особенно быстрыми темпами растет оплата труда отдельных категорий работников высшего управленческого звена. Этот рост порой происходит несоподчинено эффективности их управленческой деятельности. В то же время в регионах основная масса чиновников получает сравнительно невысокие зарплаты.

Более равномерное распределение зарплаты по децильным группам позволяет повысить общую покупательную способность населения, что весьма актуально в условиях низких темпов экономического роста. Кроме того, по мнению лауреата Нобелевской премии по экономике Н. Рубини, не стоит забывать, что «любая экономическая модель, не решающая проблему неравенства, в конечном счете столкнется с кризисом легитимации. Пока относительные экономические роли рынка и государства не будут перебалансированы, протесты будут только нарастать, сопровождаясь социальной и политической нестабильностью и угрожая долгосрочному экономическому росту и благосостоянию» [13]. Это достаточно актуально для России, в которой отсутствуют традиции и механизмы цивилизованного выражения недовольства работников своим социально-экономическим положением. Способ, которым люди доносят до власти свое недовольство, часто лежит в неправовом поле – перекрытие дорог, голодовки, «народные сходы», демонстрации и другие крайние формы протesta. В случае разрастания протестного движения это может грозить дестабилизацией политической ситуации в стране.

2. Высокая дифференциация средней заработной платы по видам экономической деятельности.

Если принять за 100 % общероссийский уровень среднемесячной оплаты труда, то оплата труда в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых составляла по состоянию на начало 2014 г. 180 % от средней, производстве кокса и нефтепродуктов – 222 %, финансовой деятельности – 221 %. В то же время в сельском хозяйстве – 50 %, обрабатывающих производствах в целом – 92 % (из них: в текстильном и швейном производстве – 45 %, производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви – 49 %, в обработке древесины и производстве изделий из дерева – 57 %, в производстве машин и оборудования – 96 %), в образовании – 71 %, здравоохранении и предоставлении социальных услуг – 77 % [15].

В условиях сырьевой экономики в наилучшем положении с точки зрения уровня жизни оказываются, прежде всего, те работники, которые заняты в отраслях, связанных с добычей полезных ископаемых. За все годы реформ заработка плата в этой отрасли неуклонно росла, причем значительно быстрее, чем в других. Но проблема в том, что добывающие отрасли технологически крайне нетрудоемки. Даже во время наращивания добычи углеводородов в период благоприятной мировой конъюнктуры на энергоносители в 2000–2010 гг. здесь трудилось не более 2 % работающих в экономике [9, 117].

Сложившиеся в стране отраслевые диспропорции в оплате труда, мало того, что неприемлемы с социальной точки зрения, так еще и лишены экономического смысла в условиях модернизации экономики. Заработка плата ниже именно в тех отраслях, которые должны определять инновационный характер экономики, – обрабатывающих производствах, производстве машин и оборудования, электрооборудования, электронного и оптического оборудования, транспортных средств, сфере научных исследований и разработок, образовании и здравоохранении. Кроме того, низкий уровень доходов в сельскохозяйственном производстве несет в себе еще и угрозу для продовольственной безопасности страны. При низких зарплатах работников и низких доходах фермеров в сельскохозяйственном производстве некому будет развивать эту сферу, осваивать значительные объемы финансовых ресурсов, которые в последние годы стали направляться в сельское хозяйство.

3. Значительные региональные различия в оплате труда.

В сырьевых регионах с экспортной ориентацией продукции, в частности в газо- и нефтедобывающих районах Тюменской области, Кемеровской, Мурманской, Камчатской, Читинской областей, Татарстане и Коми, уровень средней заработной платы сравнительно высокий. Одновременно высокий уровень зарплаты в Москве и в Санкт-Петербурге, где сосредоточены финансовые и посреднические организации. В регионах с сельскохозяйственной специализацией, развитым машиностроением и легкой промышленностью, как правило,

очень низкий уровень доходов и тяжелая социальная ситуация. В целом по стране разница в уровне зарплат по одному и тому же виду деятельности доходит до 4–5 раз [9, 116].

Под влиянием существующей межотраслевой дифференциации заработной платы формируется и межрегиональная дифференциация доходов. Самый низкий уровень среднедушевых доходов сложился в Волго-Вятском, Поволжском, Северо-Кавказском регионах, самый высокий – в г. Москве, Камчатской, Магаданской, Тюменской областях, Чукотском АО, Республике Саха (Якутия). Разрыв между лидерами и «аутсайдерами» составляет 10–11 раз, а денежные доходы населения г. Москвы в 3 раза выше среднего уровня доходов в областях Центрального экономического района и в 10–12 раз выше уровня регионов-аутсайдеров [14, 18].

4. Снижение реальной покупательной способности зарплаты.

Так, в 1990 г. средняя зарплата составляла около 300 руб. в месяц. На нее можно было купить примерно 2,2 тыс. кг хлеба, 151 кг говядины или более 1 тыс. л молока. В 2012 г. зарплата была на уровне 26,7 тыс. руб. в месяц, на которые можно было купить либо 527 кг хлеба, либо 107 кг говядины, либо 786 л молока [3, 4]. На покупательную способность зарплаты в нашей стране большое влияние оказывает курс национальной валюты, поскольку на потребительском рынке велика доля импортных товаров.

Несмотря на всю его важность и значимость, вопрос повышения заработной платы является далеко не простым и требует продуманного подхода. Дело в том, что рост зарплаты увеличивает издержки производства, повышает налоговую нагрузку на бизнес (из-за увеличения взносов работодателей в государственные внебюджетные социальные фонды), что негативно сказывается на конкурентоспособности продукции.

С низким уровнем доходов населения напрямую связана проблема бедности. В современных условиях бедность является одной из наиболее острых социальных проблем, угрожающих экономической безопасности страны. Низкие доходы населения приводят к падению налоговых доходов бюджета, уменьшают емкость внутреннего рынка страны, замедляя ее экономическое развитие. Бедность, если эту проблему не решать, сама себя воспроизводит, возникают своего рода цепочки: «бедность – плохое здоровье – безработица – бедность», «бедность – низкий уровень образования – безработица – бедность». Бедные семьи, расходуя на питание существенную часть своего дохода (более 30–40 %), имеют крайне низкие сбережения, что сужает базу для долгосрочных инвестиций в стране.

По данным Росстата, 60 % россиян тратят на питание более 50 % денежных доходов, а в среднем один россиянин расходует на при-

обретение продовольственных товаров более 42 % своего заработка. Для сравнения: население Японии расходует на питание в среднем 15,5 %, Германии – 12,4 %, Великобритании – 12 %, Швеции – 11,8 %, США – 8,7 %, Индии – 60 %, Польши – 28 %, Мексики – около 30 %. В СССР доля расходов на питание составляла в 1970-х гг. – 35–40 %, в 1980-х гг. – около 30 % [5, 42].

В России уровень бедности составляет 13 % населения. Для сравнения: уровень бедности составляет в Японии – 4 % населения, Германии – 9,1 %, в США – 10 %. По мнению же специалистов, если более 8–10 % населения относятся к бедным, то это показатель неблагополучия в социальной политике государства, зреющий очаг социальной напряженности [5, 43; 6, 18].

В чем же особенность бедности в России? До 1990-х гг. к числу бедных относился довольно узкий круг лиц, имеющих определенные демографические характеристики: преклонный возраст, плохое здоровье, одинокие матери и т.п. Определенную роль играли низкая квалификация, территориальные различия. В целом социально-экономические факторы уступали место семейно-демографическим. Основная особенность современной российской бедности – ее распространенность среди работающего населения. Работающее население имеет источник дохода, но не имеет возможности вести полноценный образ жизни из-за низких доходов от занятости. В 1992 г. после либерализации цен в число бедных попала треть российского населения. С 2001 г. стала наблюдаться устойчивая тенденция снижения доли бедного населения, обусловленная начавшимся экономическим ростом из-за благоприятной мировой конъюнктуры по сырьевым товарам российского экспорта, и за период между 2000 и 2008 гг. доля бедных сократилась в два раза. Приоритеты политики противодействия бедности стали смещаться в сторону развития адресных программ для бедных за счет перераспределения доходов посредством налогов и пособий.

Можно выделить определенные группы населения в России, которые отличаются повышенным риском и глубиной бедности:

- семьи с детьми. Для них характерен максимальный риск бедности, который в 1,5 раза превышает среднероссийский уровень. При этом риск бедности увеличивается с ростом числа детей, и неполные семьи с детьми чаще попадают в число бедных, чем полные. Появление второго ребенка в семье часто ведет к резкому увеличению риска бедности, и поэтому неудивительно, что многодетные и неполные семьи в подавляющем большинстве случаев бедны;
- сельские жители (в два раза чаще оказываются в числе бедных);

- семьи пенсионеров (одиноко проживающих или супружеских пар);
- безработные, получатели социальных пенсий и пенсий по инвалидности.

Бедность среди работающего населения имеет ряд серьезных негативных последствий в масштабе страны: снижение качества рабочей силы, отсутствие ее воспроизводства, ухудшение демографической ситуации, сужение внутреннего рынка, рост преступности и т.п.

По прогнозу специалистов Мирового банка, в ближайшей перспективе уровень бедности в России практически не сократится (11,3 % в 2014 г. и 11,2–11,3 % в 2016 г.) по следующим причинам: сохранение опережающего роста цен на продовольствие и услуги по сравнению с общей инфляцией, а также стагнация и снижение реальных доходов населения [5, 43].

Общий уровень бедности в России ниже, чем в некоторых европейских странах и странах Центральной Азии, однако между российскими регионами существуют значительные различия. К числу регионов с наиболее низким уровнем бедности относятся богатые природными ресурсами Ямало-Ненецкий автономный округ (6,9 % населения) и Республика Татарстан (7,2 %), а также Белгородская (7,6 %) и Московская (7,7 %) области. Наиболее высокий уровень бедности существует в Республиках Тыва (35,1 %) и Калмыкия (35,4 %) [5, 42].

Еще одна особенность современной российской бедности состоит в том, что неравенство доходов перерождается из стимула экономики в фактор депрессии. Это происходит потому, что состоятельные чиновники все больше вытесняют из слоя самых богатых граждан предпринимателей и профессионалов. Итогом данной тенденции может стать системный кризис. Ведь разница в доходах перестает быть драйвером экономического развития и превращается в его тормоз. Заметные успехи предпринимателей и профессионалов, по идеи, мотивируют людей на карьерный рост и на повышение уровня образования, вовлекают граждан в конкурентную борьбу. Но в России сложилось, по определению экспертов, «плохое неравенство», которое посыпает демотивирующие сигналы населению. Высокие доходы получают не созидатели и производители, а сами «перераспределители» доходов. Поэтому группе «перераспределителей» во властных структурах невыгодно что-либо менять в структуре доходов, поддерживать в стране конкурентную борьбу или сокращать расслоение по уровню доходов.

Значительную угрозу для социально-политической стабильности в стране представляет безработица, особенно массовая. Кроме явных негативных последствий, у безработицы есть еще одна сторона. Уче-

ные Э. Бемелеху, Э. Клору и К. Берреби выявили зависимость между уровнем безработицы и террористическими актами. По их данным, более высокий уровень безработицы сопутствует появлению более образованных, опытных и зрелых террористов, в результате чего теракты совершаются более «качественно» и сопровождаются большим ущербом для граждан и экономики страны [6, 18].

Говоря о проблемах занятости населения в нашей стране, отметим четыре основных момента.

Первый. Уровень безработицы в России по сравнению со многими промышленно развитыми странами ниже.

Причем, как показала наша действительность, даже во время экономического спада, в период снижения экономической активности, безработица падает, что не характерно для рыночной экономики. На наш взгляд, существует ряд причин, объясняющих низкий уровень безработицы в России.

Во-первых, отсутствие профессиональной мобильности. Российские граждане неохотно меняют место работы и предпочитают десятилетиями трудиться на одного работодателя. На Западе не распространено такое явление, как «застойная безработица», а в России более трети безработных не могут найти работу в течение года, что демонстрирует неспособность российских граждан быстро адаптироваться к меняющимся условиям рынка труда.

Кроме того, в Европе или США рынок труда более конкурентный, чем российский: экономически активные граждане готовы повышать производительность труда в целях увеличения заработной платы. В свою очередь, предприятия создают высокопроизводительные рабочие места. Поэтому в западных странах экономически активное население мотивировано на повышение квалификации и профессиональный рост.

Во-вторых, основной бич российской экономики – низкие темпы роста производительности труда, что также отражается на низком уровне безработицы (производства с низкой продуктивностью требуют большего привлечения трудовых ресурсов). Так, если в 2007 г. темп роста производительности труда составлял 7,5 %, то в 2013 г. этот показатель вырос лишь на 1,8 %. При этом отставание России по показателю производительности труда от стран ЕС и США весьма ощутимое. Так, в 2013 г. в США этот показатель составил 107,6 тыс. долл. на одного работника (по паритету покупательной способности), в ЕС – 69,3 тыс. долл. В России средняя производительность труда составила всего лишь 33,9 тыс. долл., что меньше американского показателя в 3,2 раза, а европейского – в два раза [9, 116].

Проблему с производительностью труда усугубляет обесценение национальной валюты. Оно ведет к существенному удорожанию зару-

бежного оборудования и технологий для российских компаний, что делает фактически невозможным технологическое перевооружение экономики.

В-третьих, низкие показатели безработицы объясняются структурой экономики, большая доля которой приходится на госсектор (в том числе на предприятия с государственным участием).

С одной стороны, госсектор неохотно идет на сокращение сотрудников, в том числе и по политическим причинам. Так, региональные власти заинтересованы в низких показателях безработицы, что влияет на оценку эффективности их деятельности. Поэтому госкомпании предпочитают создавать видимость занятости или скрытую безработицу (неполный рабочий день, сокращение трудовой недели, уменьшение зарплаты, отказ от премий и бонусов, неоплачиваемый отпуск), чем увольнять сотрудников в условиях экономической нестабильности.

С другой стороны, в случае экономической нестабильности госсектор является для служащих местом, которое гарантирует стабильную работу и зарплату, пусть даже невысокую по рыночным меркам. Поэтому занятые в госсекторе отдают предпочтение стабильности при выборе между увеличением благосостояния и гарантированной зарплатой, независимо от экономической конъюнктуры.

В-четвертых, естественная убыль населения и постепенное сокращение экономически активного населения также сказываются на низких показателях безработицы. Если в западных странах проблема старения населения частично решается за счет модернизации производств и увеличения производительности труда, то в России правительство надеется решить проблему естественной убыли населения за счет мигрантов. Однако ставка на то, что миграционный поток сможет заместить естественную убыль населения, чревата исчезновением вообще каких-либо стимулов к технологическому перевооружению. Как правило, мигранты представляют неквалифицированную рабочую силу, которая не может быть задействована в высокотехнологичных отраслях.

Второй момент. Для России проблема занятости приобретает особое значение в связи с преобразованием сложившейся сырьевой структуры экономики и переходом на инновационный путь развития.

Это потребует осуществления значительных по масштабам переливов рабочей силы между отраслями и регионами. Учитывая степень технико-технологического отставания российских предприятий и целых отраслей, можно предположить, что неизбежным следствием структурных реформ может стать закрытие неэффективных производств и высвобождение большого количества людей.

Кроме того, современная высокотехнологичная экономика является низкотрудоемкой, что также обостряет проблему занятости. Вот

лишь несколько достаточно характерных примеров реализации современных инвестиционных проектов, осуществленных в последние годы в России. Концерн Shell открыл в городе Торжке (Тверская область) комплекс по производству смазочных материалов производительностью около 180 тыс. тонн в год. Объем инвестиций – 3 млрд руб., создано 150 рабочих мест. В поселке Октябрьский Михайловского района Рязанской области построен новый цементный завод. Общий объем инвестиций – 10 млрд руб., создано 450 рабочих мест. ОАО «ФосАгро» ввело в эксплуатацию комплекс по производству карбамида и газотурбинную электростанцию в г. Череповце Вологодской области. Суммарные капитальные вложения составили 7,6 млрд руб., создано 150 новых рабочих мест [9, 120].

Модернизация экономики может обернуться социальным взрывом вследствие потери работы значительным числом людей. Однако создание достаточного количества новых рабочих мест на самых современных инновационных предприятиях не решит проблему занятости, если одновременно не будут сформированы механизмы адаптации высвобождаемых работников к новым экономическим условиям, если не будут созданы механизмы повышения территориальной мобильности населения. Переезжает из региона в регион с целью поиска работы лишь очень незначительная часть россиян (менее 3 % занятого населения).

Кроме того, необходимо создавать дополнительные условия для развития более трудоемких производств (автомобилестроение, швейная промышленность и т.п.), иначе задачу создания в ближайшие годы 25 млн качественных рабочих мест, поставленную Президентом РФ В.В. Путиным, не решить. В таком случае Россия может всерьез столкнуться с проблемой хронической незанятости значительной части населения, ставшей остройшей социально-политической проблемой для многих развитых стран.

Третий момент. Проблема безработицы имеет разную остроту в разных регионах страны.

Высокие уровни безработицы отмечаются в регионах с самыми высокими показателями бедности, прежде всего в Северо-Кавказском федеральном округе (Ингушетия – более 36 % трудоспособного населения; Чеченская Республика, Республика Тыва – более 22 %). В то же время крупнейшие мегаполисы России по-прежнему относятся к регионам с самыми низкими уровнями безработицы: Москва и Санкт-Петербург (около 1 %), Московская область (около 2,5 %).

Четвертый момент. В нашей стране сложилась деиндустриальная структура занятости, которая не отвечает потребностям формирования современной инновационной экономики.

За годы рыночных реформ самые существенные потери в численности занятых понесла промышленность, причем значительное падение занятости произошло уже в первое пореформенное десятилетие (1991–2000 гг.). Так, в период с 1992 по 2000 г. численность работающих в машиностроении и металлообработке уменьшилась в 1,8 раза, в легкой промышленности – в 2,2 раза. Падение занятости в обрабатывающих отраслях было главной тенденцией и последующих лет – с 19,1 % занятых в 2000 г. до 14,9 % в 2012 г. [9, 119].

В самом начале реформ наибольшее сокращение занятости произошло также в науке и научном обслуживании: в отраслевой науке из 6,5 тыс. отраслевых исследовательских институтов к середине 90-х гг. сохранилось не больше тысячи [9, 121]. В целом в первые же годы реформ численность занятых в науке и научном обслуживании сократилась более чем в два раза.

В это же время достаточно высокими темпами росла занятость в таких отраслях, как строительство, торговля, государственное управление. В торговле, например, прирост составил более трех миллионов человек только в период с 2000 по 2010 г. В 2012 г. здесь был занят почти каждый пятый работник (18,0 %) из занятых в легальной экономике. В финансовом секторе занятость также увеличивалась быстрыми темпами: только с 2005 по 2007 г. – на сто тысяч человек, и процесс этот продолжается и в настоящее время, хотя темпы его снизились. Более чем в 1,5 раза (162 %) за 2000–2010 гг. выросла численность занятых в государственном управлении, обеспечении военной безопасности, социальном обеспечении [9, 119].

Основные социальные риски на российском рынке труда, по нашему мнению, могут быть связаны со следующими моментами:

- 1) отсутствие системы страхования социальных рисков при реструктуризации экономики, а также систем адаптации – профессионального образования, переподготовки, отсутствие единого рынка труда и механизмов повышения мобильности рабочей силы грозят серьезными потерями трудового потенциала;
- 2) отсутствие достаточных средств в бюджете на минимизацию социальных рисков может иметь последствием рост социальной и политической напряженности;
- 3) отсутствие должного информационно-идеологического обоснования проводимых и планируемых преобразований в социальной сфере ведет к непринятию данных преобразований большой частью населения;
- 4) отсутствие позитивного взгляда в будущее у молодого поколения, неверие в то, что современные, востребованные и уважаемые в других странах профессии могут в России приносить хороший доход и обеспечивать высокое качество жизни.

Одной из значимых угроз социально-политической стабильности в нашей стране является финансовая несбалансированность пенсионной системы, ее низкая эффективность. При сравнительно больших затратах общества на выплату пенсий их уровень является относительно невысоким. Доля расходов на выплату трудовых пенсий в России составляет около 9 % ВВП, что сопоставимо со средним показателем по странам ОЭСР (8,4 %) и превышает величину для стран с сопоставимым уровнем экономического развития (7,8 %). При этом существенная часть пенсионных выплат финансируется за счет трансфертов федерального бюджета (около 39 % всех затрат на пенсии, или почти 3 % ВВП). Действующая в России номинальная ставка тарифа страховых взносов в пенсионную систему, влияющая на финансовую нагрузку на бизнес, превышает средний уровень по ОЭСР, составляющий 19,6 %. При этом уровень пенсий в России ниже, чем в странах ОЭСР, в абсолютном значении на 60 %. В относительном выражении по отношению к заработной плате – так называемый коэффициент замещения по странам ОЭСР составляет 60,8 %, а в России – около 35 % [4, 99].

Таким образом, расходя на пенсионное обеспечение сопоставимую или даже большую, чем в других странах, долю ВВП, имея сопоставимый уровень страховых тарифов, российская пенсионная система обеспечивает существенно более низкий (и в абсолютном, и в относительном выражении) уровень пенсий, что свидетельствует о ее неэффективности. Проблемы российской пенсионной системы будут обостряться в связи с ухудшением демографической ситуации. Согласно прогнозу Росстата, к 2030 г. численность населения в трудоспособном возрасте снизится на 11 млн человек, а населения старше трудоспособного возраста увеличится на 9 млн. В результате к 2030 г. соотношение между численностью лиц в трудоспособном возрасте и пенсионерами снизится с 2,68 до 1,89 [4, 100]. Возрастут риски, связанные с возможностью обеспечивать приемлемый уровень пенсий; нагрузкой на федеральный бюджет и большой зависимостью пенсионной системы от возможностей бюджета; увеличением тарифов страховых взносов и соответствующей страховой нагрузки на легальный бизнес.

Неэффективность российской пенсионной системы сложилась в результате следующих моментов:

- негативный тренд соотношения численности лиц, за которых уплачиваются пенсионные взносы, и численности получателей пенсий. Этот тренд определяется старением населения, а также процессами на рынке труда, связанными с сокращением масштабов занятости на крупных и средних предприятиях, которые определяют подавляющую долю доходной базы Пенсионного фонда России. По прогнозам, соотношение между числом работников, за которых платятся взносы в пенсионную систему,

и числом пенсионеров снижается с 1,3 в 2014 г. до 1,2 в 2020 г., до 1,04 в 2030 г., до 0,95 к 2040 г. и до 0,9 к 2050 г. [4, 101];

- относительно большая доля пенсионеров в населении России, что является следствием, с одной стороны, более низкого (на 3–7 лет) по сравнению с большинством стран пенсионного возраста (55 лет для женщин и 60 лет для мужчин), а с другой – большой доли пенсионеров (более 9 %), выходящих на пенсию ранее общесуточного возраста;
- нормы пенсионного законодательства, находящиеся в противоречии с положением о том, что пенсия является страховкой от утрачиваемого заработка (например, выплата пенсии в полном объеме работающим пенсионерам даже с высоким уровнем заработной платы, перерасчет пенсии работающим пенсионерам и др.);
- отсутствие действенных стимулов к легализации занятости и соответственно полной уплате страховых взносов (по некоторым оценкам, до 50 % заработной платы работники получают «в конвертах»).

В новой пенсионной формуле, реализуемой с 2015 г., предусмотрены ряд инструментов, способствующих, по мнению ее разработчиков, оптимизации пенсионной системы России:

- стимулирование выхода на пенсию позднее достижения пенсионного возраста или приостановления получения уже назначенной пенсии;
- поэтапное увеличение в течение 10 лет требуемого страхового стажа до 15 лет вместо действующей нормы – 5 лет;
- введение в качестве условия получения пенсии требования наличия ИПК (индивидуального пенсионного коэффициента, или, иначе говоря, определенного количества баллов) в размере не менее определенного минимума;
- введение ограничения на формирование пенсионных прав работающих пенсионеров, позволяющего в большей мере увеличивать пенсии неработающим пенсионерам, что отвечает природе пенсии как страховки от утраты заработка в связи с выходом на пенсию;
- повышение дифференциации пенсий в зависимости от заработка работника и возможностей формирования страховых пенсий;
- поэтапное повышение предельного размера заработной платы, с которой уплачиваются страховые взносы, с 1,6 размера средней заработной платы по РФ в 2013 г. до 1,7 в 2015 г. и далее – до 2,3 к 2021 г. (в течение 7 лет с шагом 0,1 в год).

В то же время в новой пенсионной формуле есть существенные недостатки и недоработки, которые, если их не скорректировать, могут привести к социальному недовольству:

1. Пенсионная формула непрозрачна. Она предполагает, что права на пенсию с 1 января 2015 г. учитываются не в абсолютных цифрах, а в пенсионных коэффициентах, или баллах, исходя из уровня заработной платы, стажа и возраста выхода на пенсию. Стоимость пенсионного балла будет определяться по усмотрению государства, исходя из конъюнктуры на рынке в документах к бюджету ПФР на соответствующий год. Гражданин не сможет рассчитать стоимость этого балла, никогда не сможет заранее предвосхитить размер своей пенсии, чтобы решить, нужно ли ему получать «белую» зарплату;

2. Пенсионная формула ограничивает и даже ущемляет права будущих пенсионеров. Это касается механизма начисления пенсионных баллов. Балл определяется на основе соотношения зарплаты гражданина, с которой за него уплачивались взносы в ПФР в конкретном году, к максимальной заработной плате, с которой работодатели по закону уплачивают взносы в систему пенсионного страхования. Предельный размер заработной платы, с которой уплачиваются страховые взносы увеличивается начиная с 2015 г. с 1,6 до 2,3 размера средней заработной платы в Российской Федерации (т.е. в 2021 г. взносооблагающая база составит более 1 млн рубл.).

При этом максимальное количество баллов смогут заработать те россияне, чьи работодатели уплачивают за них в ПФР страховые взносы в полном объеме с максимальной заработной платы. Но люди не могут начать свою карьеру сразу с максимального заработка, они имеют его уже на пике карьеры. Пенсионная же формула требует сразу получать максимальную зарплату, иначе занижается значение балла.

Ограничение прав будущих пенсионеров прослеживается и в части повышения планки минимального трудового стажа с 5 до 15 лет. В мировой практике используются пенсионные формулы двух типов: «с установленными выплатами» и «с установленными взносами». В России до 1 января 2002 г. применялась формула «с установленными выплатами», в которой учет пенсионных прав застрахованных лиц осуществлялся через фиксацию продолжительности трудового (страхового) стажа и величины заработка, подлежащего обложению платежами в Пенсионный фонд. Начиная с 1 января 2002 г. и по настоящее время в России действует пенсионная формула «с установленными взносами». Согласно ей учет пенсионных прав застрахованных лиц осуществляется через фиксацию на индивидуальных лицевых счетах суммы начисленных за работника страховых взносов за весь период его работы.

Именно поэтому в странах, применяющих пенсионную формулу «с установленными взносами», пенсионное законодательство либо вообще не содержит специальных требований о минимальном страховом стаже (например, в Швеции), либо предусматривает в таком качестве самый минимальный норматив, позволяющий провести границу между правом на трудовую и социальную пенсию.

В новой пенсионной формуле присутствует ограничитель – требование по минимальному числу индивидуальных пенсионных баллов. Поэтому установление еще одного минимального требования в виде увеличенной продолжительности страхового стажа не вызывается какой-либо объективной необходимостью и фактически означает изъятие существенного объема пенсионных прав у работающих граждан. Связано это с тем, что за период до достижения 15 лет застрахованные лица, особенно имеющие высокие заработки, вполне способны «накопить» значительный объем индивидуальных пенсионных прав, воспользоваться которым из-за действия нового стажевого «ценза» они не смогут. Таким лицам будет отказано в назначении страховой пенсии, даже несмотря на то что перечисленная за них сумма страховых взносов в ПФР позволила бы профинансировать выплату им пенсии в размере не ниже прожиточного минимума пенсионера в течение всего пенсионного периода.

Большое влияние на социально-экономическую стабильность в стране оказывает динамика миграционных процессов. Можно выделить две основные проблемы современных миграционных процессов:

- 1) произошедшие изменения направлений внутренних миграционных потоков на противоположные (в советское время – из центральной части страны на Север, в Сибирь и на Дальний Восток, в настоящее время – из районов Сибири, Дальнего Востока и Севера в европейскую часть страны) приводят к сокращению населения, в том числе трудоспособного, в регионах страны, наиболее богатых природными ресурсами;
- 2) в связи со сложившейся в стране неблагоприятной демографической ситуацией, выражющейся в ожидаемом в ближайшем будущем сокращении численности экономически активного населения, внешняя трудовая миграция, как отмечается в Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 г., является одним из важнейших факторов демографического и социально-экономического развития страны [8, п. 6].

По оценкам, для поддержания экономической активности на существующем уровне (под этим подразумевается доля экономически активного населения в общей численности населения страны) потребуется приток в Россию свыше 2,8 млн иммигрантов к 2020 г. [8, п. 6].

Замещающая миграция как форма пополнения трудовых ресурсов широко используется и развитыми странами. Так, перспективы поддержания численности населения Европы, Японии, Канады почти исключительно связаны с будущей иммиграцией в эти страны. Но вместе с тем очевидна и сложность проблем по селективному отбору и привлечению благонадежной категории иммигрантов, их интеграции, возможным отрицательным последствиям при увеличении доли иммигрантов и их потомков в общей численности населения страны.

Дефицит рабочей силы на рынке труда, ограничительное и несовершенное законодательство, бюрократизм легализационных процедур для мигрантов, как показывает мировая практика, способствуют увеличению масс нелегальных мигрантов. Существующие оценки их численности для отдельных стран колеблются в широких пределах. В США, по оценкам, проживает 4–5 млн нелегальных мигрантов, или порядка 1,5 % всего населения страны, в Италии 0,5–1 млн человек, или 1–2 % населения страны, в Греции – 300 тыс., или 3 % населения страны. Меньше всего нелегальных мигрантов находится в скандинавских странах, Канаде и Австралии. В России оценки объемов нелегальной ежегодной миграции варьируются в интервале от 1,5 до 5 млн человек [5, 38]. Учитывая теневую составляющую трудовой миграции, средняя доля иностранной рабочей силы в численности занятых в России может составлять около 10 %. Этот показатель примерно соответствует доле иностранных работников в таких странах Европы, как Германия и Австрия. В основном незаконные мигранты заняты на таких рабочих местах, на которые не претендует местное население.

В нелегальной иммиграции заинтересованы и работодатели, и эмигранты. Работодатель получает от нелегальной миграции целый спектр выгод, таких как экономия на зарплате, на уплате налогов и платежей в социальные фонды. Обследования, проведенные в разных странах, показали, что в подавляющем большинстве случаев возраст нелегальных мигрантов не превышает 40 лет. Они работают в разных отраслях экономики: в сельском хозяйстве, строительстве, коммунальных службах, малом бизнесе, туризме, гостиничном бизнесе в качестве прислуги. Спрос на труд в этих отраслях подвержен значительным сезонным колебаниям. С этой точки зрения нелегальная миграция оказывается более гибким и эффективным средством для удовлетворения спроса, чем легальная, сдерживаемая бюрократическими процедурами и ограничениями. Широкие возможности для развития нелегальной миграции несет с собой глобализация, поскольку интенсифицируются международные перемещения граждан, развивается туризм.

Мировой опыт свидетельствует, что нелегальная миграция оказывает негативное влияние на социальную обстановку, является благо-

приятной средой для активизации деятельности организованных преступных группировок, представляет реальную угрозу проникновения и легализации на территории страны членов незаконных вооруженных формирований, террористических и экстремистских организаций. Нелегальные мигранты часто причастны к преступлениям, связанным с незаконным оборотом наркотиков, оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств, участием в незаконных вооруженных формированиях. Кроме того, нелегальная миграция способна сильно нарушать этнический баланс регионов, что может нести в себе угрозу территориальной целостности страны. В селах и малых городах различные диаспоры откровенно пытаются навязывать свои правила жизни, которые чаще всего не просто конфликтуют с традиционным местным укладом, а возвращают людей к полуфеодальным формам кланового устройства общества, характерным для тех стран, откуда прибыли мигранты, и совершенно чуждым национальной ментальности. При этом клановое родство внутри диаспор является главным законом жизни, который гораздо выше всех других законов, включая Уголовный кодекс. Поэтому регулирование миграционных потоков, противодействие криминализации миграционных отношений, борьба с нелегальной миграцией имеют большое значение для повышения уровня экономической безопасности.

Мировая практика показывает, что не существует единого универсального средства предупреждения нелегальной миграции. Для борьбы с ней используется вся система доступных средств. Так, для предупреждения незаконного пересечения границы или выделения потенциальных нелегальных рабочих практически все развитые страны усиливают пограничный контроль, используя для этого современные технологии сканирования и идентификации личности (дактилоскопия, создание информационных баз данных и др.). Ужесточается визовый режим, особенно применительно к тем государствам, из которых выходит большинство нелегальных мигрантов. Некоторые страны размещают сотрудников иммиграционного контроля в аэропортах и морских портах других государств. Одним из главных направлений борьбы с нелегальной миграцией становится ужесточение санкций против ее организаторов, а также против организаторов траффикинга. Многие страны в соответствии с положениями Конвенций ООН о траффикинге и контрабанде людей рассматривают эти преступления в рамках Уголовного кодекса. За них предусмотрены строгие меры наказания, в частности, в Великобритании – до 14 лет лишения свободы, а в Канаде – вплоть до пожизненного заключения.

Одной из острых социальных проблем, которая вызывает все большее беспокойство наших граждан, является растущая коммерциализа-

ция образования и здравоохранения, к которой люди в большинстве своем не подготовлены. Мы разделяем мнение академика А.Г. Аганбегяна [1, 273], что необходимо шире использовать страховые принципы финансирования этих сфер: быстрее переходить на участие населения в оплате страховки по здравоохранению (как это делается во многих странах) наряду с теми средствами, которые дают предприятия, организации и государство, поощрять накопление гражданами средств для оплаты учебы детей. Участие населения в оплате медицинского страхования путем введения обязательного взноса из зарплаты гражданина позволит частично перераспределить медицинскую страховку от более состоятельного населения, чей взнос будет весьма значителен, в пользу менее обеспеченного, а также перераспределить средства от более здоровых, относительно молодых групп населения, в пользу престарелых людей пенсионного возраста, у которых и доходы ниже, и здоровье хуже. Тем самым значительно улучшится медицинская помощь тем, кто в ней нуждается. Участие населения в оплате медицинской страховки может быть компенсировано, как вариант, повышением заработной платы, увеличением необлагаемого минимума по подоходному налогу.

Необходимо экономически заинтересовать граждан расширять свое участие в добровольном страховании здоровья, формировании будущих пенсий, откладывании денег на учебу детей. Такие сбережения граждан важны не только для повышения их социальной защищенности, но и могут стать существенным источником формирования долгосрочных инвестиций (так называемых «длинных денег») в стране. Поэтому, с нашей точки зрения, требуется переход на прогрессивное подоходное налогообложение. В этом случае средства, которые гражданин направит на покупку медицинской страховки, оплату лекарств, лечение, взносы на формирование будущей пенсии, оплату образования, можно выводить из-под налогообложения. Тогда при прогрессивном подоходном налоге существует возможность перемещения на более низкую налоговую ступеньку, где ниже налоговая ставка. В результате у гражданина может появиться реальная экономия на сумме уплачиваемого подоходного налога, а семьи с меньшими доходами получат дополнительную поддержку. Современная же система образовательных, лечебных и жилищных вычетов по подоходному налогу, для которых нет предела по уровню доходов налогоплательщика, превратила их фактически в механизм предоставления крупных налоговых льгот обеспеченным и богатым людям, поскольку у менее обеспеченных людей значительная часть их доходов уходит на питание.

Таковы, на наш взгляд, основные угрозы экономической безопасности страны в социальной сфере и возможные направления ихнейтрализации.

Литература

1. Аганбегян А.Г. Кризис: беда и шанс для России. – М.: АСТ, Астрель, 2009.
2. Аганбегян А.Г. Об альтернативном подходе к финансированию здравоохранения и других отраслей социальной сферы // Деньги и кредит. – 2013. – № 9.
3. Башкатова А. Президентскому избирателю напомнили об СССР // Независимая газета. – 2014. – 1 октября.
4. Горлин Ю. Дефекты действующей пенсионной формулы // Экономическая политика. – 2014. – № 5.
5. Доклад Мирового банка об экономике России: неопределенность экономической политики ограничивает горизонт роста. – 2014. – № 32.
6. Ким А. Террор и бедность // Финанс. – 2010. – № 37.
7. Кокшаров А. Как считать бедность // Эксперт. – 2008. – № 27.
8. Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года. Утвержден Указом Президента РФ № 1351 от 9 октября 2007 г. (с изм. на 1 июля 2014 г.).
9. Садовая Е.С. Международные стандарты в сфере труда: институты и механизмы реализации. – М.: ИМЭМО РАН, 2013.
10. Сакович А.В. Критическая зона пороговых значений социальных индикаторов экономической безопасности. Автореф. дисс. к.э.н. – М., 2013.
11. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации на период до 2020 года // Российская газета. – 2009. – 19 мая.
12. Сумленный С. Немецкая система. Как устроена Германия. – М.: Дело, 2012.
13. Рубини Н. Нестабильность неравенства, <http://worldcrisis.ru/crisis/1260150>.
14. Федотова Е.А. Социально-экономические факторы экономической безопасности России. Автореферат дисс. к. э. н. – М., 2009.
15. www.gks.ru. Официальный сайт Росстата. Социально-экономическое положение России в 2013 году (22 октября 2013 г.).

Экономическая безопасность сельского хозяйства

Экономическая безопасность является составной частью национальной безопасности и представляет собой способность защиты экономики от внутренних и внешних неблагоприятных факторов, которые способствуют нарушению ее функционирования, негативно влияют на уровень жизни граждан страны. Основным документом, регламентирующим концепцию национальной и экономической безопасности РФ, является Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. «О стратегии национальной безопасности РФ до 2020 года».

Сельское хозяйство является одной из важнейших отраслей экономики, состояние которой непосредственно влияет на экономическую безопасность страны. В правовых актах влияние сельского хозяйства на экономическую безопасность отражено в понятии продовольственной безопасности. Продовольственная безопасность является составным элементом экономической безопасности. В Российской Федерации основным документом, содержащим требования к продовольственной безопасности, является доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента от 30 января 2010 г. В данном документе указывается, что для оценки состояния продовольственной безопасности в качестве критерия используется удельный вес отечественной сельскохозяйственной продукции в общем объеме продовольственной продукции внутреннего рынка для следующих видов товаров: зерно, сахар, растительное масло, мясо, молоко, рыбная продукция, картофель, пищевая соль. Для данных видов товаров установлены пороговые значения удельного веса. По данным Министерства сельского хозяйства за 2013 г., по приведенным выше группам значение показателей удельного веса превышает установленные доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации. Вступление России в ВТО не повлияло на изменение значений показателей удельного веса отечественной продукции в общем объеме продовольственной продукции. Следовательно, удалось достичь заявленных требований доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации.

В 2014 г. произошли существенные изменения в отрасли продовольственного обеспечения. 6 августа был издан Указ Президента РФ «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности РФ». 7 августа было издано постановление Правительства РФ «О мерах по реализации указа Президента РФ от 6 августа 2014 г.», по которому запрещается ввоз определенных групп товаров на территорию Российской Федерации из стран ЕС, США и других стран на один год. В соответствии с этим встал вопрос о физической и экономической доступности запрещенных к ввозу товаров.

Сложившаяся ситуация существенно повлияла на экономическую безопасность, так как из-за товарного эмбарго произошло повышение цен, что затрудняет экономическую доступность товаров, и привело к сужению ассортимента, что влечет затруднение в части физической доступности товаров. Помимо этого, меры по эмбарго продуктов могут привести к росту инфляции.

Данная ситуация имеет несколько путей разрешения. Одним из вариантов является процесс импортозамещения, по которому планируются поставки продукции из стран Латинской Америки, однако процесс импортозамещения будет длиться порядка 3–4 лет, тогда как эмбарго анонсировано на один год. Помимо этого, с точки зрения продовольственной доктрины и экономической безопасности данный процесс может решить проблемы физической доступности товара, однако с точки зрения продовольственной независимости это не изменит ситуацию в лучшую сторону.

Еще одним вариантом разрешения ситуации является замещение импортных запрещенных товаров товарами отечественного производителя. Он позволяет достичь физической доступности товаров, а также добиться продовольственной независимости. В соответствии с этим вариантом необходимо произвести технологическое обновление, увеличить средства, направляемые на поддержку сельского хозяйства.

Правительством РФ были утверждены меры по импортозамещению, в соответствии с которыми выбран курс на поддержку отечественного производителя. На брифинге 7 августа 2014 г. министром сельского хозяйства РФ Н.В. Федоровым было заявлено, что, по прогнозам экспертов, объем производства сельскохозяйственной продукции в России за полтора года вырастет на 281 млрд руб. (<http://government.ru/news/14199>).

Принятые решения по эмбарго, направленные на защиту национальной безопасности Российской Федерации, определенным образом негативно повлияли на продовольственное обеспечение, но в то же время открыли возможности для российского сельского хозяйства. Регализовав эту возможность, удастся добиться экономического роста, до-

стичь высоких результатов в важной отрасли экономики и обеспечить продовольственную независимость страны.

Литература

1. *Авдийский В.И.* Теневая экономика и экономическая безопасность государства: Учебное пособие. – М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2012.
2. *Богданов И.Я.* Экономическая безопасность России: Теория и практика. – М., 2001.
3. *Буздалов И.* Сельское хозяйство как приоритетное направление господдержки // АПК: экономика, управление. – 2009. – № 4.
4. *Кузнецова Е.И.* Экономическая безопасность как ценностный ориентир региональной экономической стратегии // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. – № 7.
5. *Сенчагов В.* Как обеспечить экономическую безопасность России // Российская Федерация сегодня. – 2007. – № 6.

История развития санкций на Кубе

Санкции – государственная предохранительная мера, применяемая к правонарушителю и влекущая для него определенные неблагоприятные последствия. В международном праве – это меры воздействия, применяемые к государству в случаях нарушения им своих международных обязательств или норм международного права [1].

Много десятилетий в отношении Кубы со стороны США действуют экономические санкции (эмбарго). Куба при этом не является ни военным агрессором по отношению к США, ни анклавом, отвергающим США в культурном отношении (скорее наоборот). В чем же причина этих действий, этих санкций? Политической эlite США не нравится Фидель Кастро. Экономические санкции – выражение заносчивости Запада, для которого изменения отношения к Кубе – проявление слабости. Правительство Соединенных Штатов, встретившее кубинскую революцию враждебно, предприняло серию политических мер и экономических санкций, переросших вскоре в блокаду. Экономическая блокада – всеобъемлющее ограничение внешнеэкономических связей административного субъекта (государства, административно-территориального образования), осуществляемое путем блокирования его транспортных каналов. Отличается от бойкота, эмбарго и санкций степенью ограничения административного субъекта.

Полная торговая блокада Кубы формально была введена в 1962 г. декретом Президента Кеннеди. Фактически же блокада началась несколько недель спустя после победы Кубинской революции. Она стала важным оружием в борьбе с неугодным Соединенным Штатам правительством Фиделя Кастро. Спровоцированные экономические трудности должны были, по замыслу Правительства США, породить «разочарование и недовольство». В одном из американских секретных докладов в апреле 1960 г. говорилось о необходимости отказать Кубе «в деньгах и поставках, чтобы снизить реальную зарплату и зарплату в денежном выражении с целью вызвать голод, отчаяние и свержение правительства». Ежегодно экономический ущерб, наносимый Кубе, составляет в среднем 1782 млн долл., за 46 лет Кубинской революции потери от блокады превысили 82 млрд долл. Ущерб, причиненный Кубе блокадой только за последний год, оценивается более чем в 2764 млн

долл. Таким образом, весь кубинский народ оказался в заложниках у страны, имеющей обыкновение диктовать свою волю большинству стран мира. Куба расценивает блокаду как акт экономической войны и как часть политики государственного терроризма. Выступая перед журналистами, Хорхе Марти Мартинес напомнил, что проводимая в отношении Кубы блокада является самой длительной в истории человечества (достаточно сказать, что 70 % кубинцев родились и живут в условиях блокады) и с полным правом может считаться геноцидом кубинского народа.

Эмбарго действует в рамках так называемого «Закона о торговле с врагом» (1917), запрещающего торговые операции гражданам и компаниям США с государствами, которые находятся в состоянии войны с Соединенными Штатами. Торговое эмбарго со стороны США за 50 с лишним лет с момента его установления обошлось жителям Кубы в 116 млрд долл., как передает агентство «Франс Пресс» со ссылкой на заместителя министра иностранных дел Кубы Абелардо Морено.

Блокада не позволяет Кубе экспорттировать свои товары в США и закупать продукцию, произведенную в Соединенных Штатах. Кубе запрещено использовать доллар в зарубежных операциях и получать кредиты. Стране не позволяет принимать американских туристов, закрыт доступ кубинских судов и самолетов на территорию США. Также были прекращены поставки нефти на Кубу и полный отказ США от покупок кубинского сахара. Корабли ВМФ США установили морскую блокаду Кубы в виде карантинной зоны в 500 морских миль. В феврале 1963 г. в США был принят специальный закон Cuban Assets Control Regulations. Рестрикционные меры стали основным рычагом американской политики по отношению к Кубе. В 1992 г. в США был принят закон Торричелли, который в дополнение к мерам ограничения морских перевозок на Кубу запретил поставлять туда лекарства дочерним компаниям американских предприятий. 12 марта 1996 г. Конгресс США принял закон «За свободу и демократическую солидарность с Кубой», известный как Закон Хелмса–Бертона. Он предусматривал дополнительные санкции против иностранных компаний, торгующих с Кубой. Судам, перевозящим продукцию из Кубы или на Кубу, было запрещено заходить в порты США. США прекращали выделение денег международным финансовым организациям, предоставляющим средства Кубе. Было запрещено продавать Кубе национализированные предприятия, закон ввел санкции в отношении третьих стран, занимающихся такой перепродажей. В 2004 г. США ввели новые ограничения, согласно которым приехать к родственникам на Кубе можно было один раз каждые три года. Время пребывания на острове Свободы ограничивалось 14 днями, а потратить на Кубе позволялось не более 50 долл. в день [5].

В августе 1990 г. Фидель Кастро объявил, что Куба вступила в «особый период в мирное время». Кубинское руководство пошло на некоторую либерализацию экономической деятельности: была расширена сфера частного предпринимательства, ослаблены ограничения на обращение иностранной валюты [4]. Правовую основу нового курса кубинского правительства по отношению к зарубежным инвесторам составил Декрет-закон № 50, принятый еще в феврале 1982 г. В этом документе был заложен основной принцип – предоставление «зарубежному инвестору тех же условий в области налогового, банковского и трудового законодательства, что и национальным инвесторам» [3]. Кубу стали активно посещать американские законодатели и общественные деятели. В начале 2002 г. Фидель Кастро принял многочисленную группу американских законодателей и бизнесменов, которые по итогам встречи заявили о своей готовности отстаивать законопроекты по снятию эмбарго. Все это способствовало если не нормализации, то реальному потеплению отношений между странами.

В мае 2002 г. Кубу посетил экс-президент США Джимми Картер, предложивший для нормализации отношений между двумя странами план из четырех пунктов:

- снятие ограничений на поездки на Кубу;
- отмена эмбарго;
- решение имущественных споров, вызванных национализацией американской собственности после революции 1959 г.;
- использование кубинской diáspora в США как моста для сближения двух стран.

Кардинальные изменения в кубино-американских отношениях в значительной степени зависят от политico-экономической ситуации в Венесуэле, которая является фактически единственной опорой нестабильной кубинской экономики. Венесуэла поставляет Кубе нефть и нефтепродукты на сумму около 5 млрд долл. Правительство Венесуэлы, возглавляемое Николасом Мадуро, принимает популистские меры: устанавливает предельные цены на товары и нормы прибыли для предпринимателей, ограничения по внешнеторговым операциям и т.д. С учетом того, что Мадуро на президентских выборах одержал победу с перевесом менее 1 % голосов и не обладает харизмой покойного Уго Чавеса, шансы на перемены в Венесуэле в ближайшее время очень велики, что грозит прекращением или по крайней мере резким сокращением помощи от Венесуэлы. Для Кубы это обернется катастрофой, сравнимой с разрывом связей с СССР. Другого донора, аналогичного Венесуэле, Кубе не найти. И это, безусловно, подтолкнет ее к нормализации отношений с США.

По мнению многих экспертов, эмбарго мешает, но проблема кубинской экономики заключается в том, что патерналистское госу-

дарство устранило как стимулы к труду, так и наказание за безделье. Поэтому кубинцы не прикладывают больших усилий на своих официальных рабочих местах [6]. Тем не менее, несмотря на эмбарго, товарооборот между двумя странами, особенно экспорт из США, в последние годы стал стремительно расти. Так, если за 2012 г. объем товарооборота Куба–США составил 464,5 млн долл., то только за четыре месяца 2013 г. он достиг 177,1 млн долл. Во время президентства Джорджа Буша-младшего, несмотря на сохраняющееся эмбарго, фермерское лобби в Конгрессе США добилось разрешения на поставку на Кубу сельхозпродукции. Поставки сопровождались драконовскими условиями: полная предоплата и невозможность пользоваться кредитами американских банков. Несмотря на это, США стали для кубинцев главным поставщиком продовольствия (в среднем на сумму более 500 млн долл. в год), что способствовало снижению остроты продовольственной проблемы на Кубе. Президент Барак Обама неоднократно говорил о новом подходе к отношениям с Кубой. Так, например, в ноябре 2013 г. во время визита во Флориду он заявил, что США могут пересмотреть санкции против Кубы: «Имейте в виду, что когда Кастро пришел к власти, я только родился, поэтому представление о том, что сформированная нами в 1961 г. политика по-прежнему эффективна сегодня, в эпоху интернета и Google и развития международного туризма, ложно». Кроме того, по мнению Обамы, нынешнее поколение американцев готово к поиску «новых механизмов» в решении проблем двусторонних отношений.

Определенные подвижки в области гражданских прав и свобод происходят на Кубе не очень быстро, но последовательно. За последние годы освобождены многие диссиденты, открыт выезд за рубеж. США, в свою очередь, стали выдавать гражданам Кубы многократные визы. В июне 2013 г. в Вашингтоне начались прямые переговоры о восстановлении почтовой связи. Кубинское правительство объявило о расширении доступа в интернет в общественных местах. По всей стране открылись многочисленные интернет-кафе, сняты ограничения на пользование мобильной связью. Со своей стороны, в отношениях с США кубинские власти несколько ослабили «антимпериалистический» накал визуальной и прочей пропаганды. Прогресс в области прав человека и уменьшение напряженности в межгосударственных отношениях, безусловно, будут также способствовать нормализации отношений между Кубой и США. С другой стороны, отмена американского эмбарго – важнейшее условие нормализации отношений – возможна лишь при решении вопроса о компенсации американским собственникам экспроприированного имущества на Кубе. Кубинцы не располагают соответствующими возможностями для решения вопроса о компенсации. Кроме того, у них нет и желания провести подобную акцию.

Однако американцы, возможно, будут готовы на определенные компромиссы: реструктуризацию или даже частичное списание этих долгов. Для американцев важен принцип — признание незаконного характера экспроприации, — что может обернуться уступками с их стороны [2].

Экономических реформ на Кубе явно недостаточно, чтобы переломить ситуацию и сделать рывок к рынку, как это в свое время произошло в Китае и Вьетнаме. В своем выступлении в штаб-квартире Организации американских государств в Вашингтоне, посвященном отказу США от «доктрины Монро», госсекретарь США Джон Керри подчеркнул, что Соединенные Штаты «ждут того дня и надеются, что он придет быстро, когда кубинское правительство примет широкую повестку для политических реформ, которые позволят его народу свободно определять собственное будущее».

Литература

1. Большая советская энциклопедия, 1975.
2. Статья Эдуарда Белого. К.э.н., ученый секретарь Института Латинской Америки РАН, эксперт РСМД «Куба – США: осторожный дрейф на встречу друг другу».
3. Новые возможности для инвестиций на Кубе. Справочник для делового человека / Сост. Э. Белый. – М.: Финтекс, 1997.
4. Современная Куба: вопросы экономической адаптации и переориентации внешних связей / Ред. В.М. Давыдов. – М.: Институт Латинской Америки РАН, 2002. – С. 158.
5. Статья «Санкции США в отношении Кубы (экономическая блокада Кубы)». «РИА Новости».
6. The Economist, 24 March 2012, London.

РАЗДЕЛ 3

ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ФАКТОРЫ ТОРМОЖЕНИЯ ЭКОНОМИКИ

Теняков И.М.

Экономический рост в России: структура и факторы

В России с 2012 г. наблюдается замедление темпов роста реального ВВП. Так, если в 2010–2011 гг. темпы роста ВВП, по данным Росстата, составляли 4,5–4,3 %, то в 2012 г. они снизились до 3,4 %, в 2013 г. – до 1,3 % [31], а по итогам 2014 г. ожидается прирост реального ВВП менее 1 %. При этом общие показатели темпов роста ВВП не отражают реальной картины развернувшейся экономической стагнации. В табл. 1 представлены расчеты динамики компонент ВВП по расходам за период 2009 – I квартал 2014 г. Из данных таблицы видно, что уже в 2013 г. началось абсолютное сокращение такой важнейшей компоненты ВВП, как валовое накопление основного капитала (-0,15 %), которое продолжалось и в 2014 г. Фактически со стороны совокупного спроса незначительный прирост ВВП в 2014 г. был обеспечен за счет положительной динамики потребительского спроса в сочетании с абсолютным сокращением импорта. Последнее автоматически увеличивает вклад внутреннего спроса в прирост ВВП.

Таблица 1

Динамика компонент ВВП по расходам в 2009 – I квартале 2014 г.,
в % к соответствующему периоду предыдущего года

	2009	2010	2011	2012	2013	I квартал 2014 г.
– конечное потребление домашних хозяйств и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	-5,14	5,46	6,70	7,86	4,69	3,70

	2009	2010	2011	2012	2013	I квартал 2014 г.
– конечное потребление государственного управления	-0,62	-1,49	1,40	4,59	0,45	-0,05
– валовое накопление основного капитала	-14,38	5,87	9,06	6,45	-0,15	-6,95
– импорт	-30,42	25,81	20,29	8,81	3,71	-4,45
Внутренний спрос	-9,07	4,08	5,49	4,53	0,34	1,64
Внешний спрос (экспорт)	-4,74	7,05	0,31	1,36	4,18	1,58

Рассчитано по [31].

Со стороны совокупного предложения положительная динамика ВВП в 2013 – первой половине 2014 г. достигалась преимущественно за счет видов деятельности, которые можно отнести к трансакционному сектору, – оптовой и розничной торговли, операций с недвижимостью, финансовой деятельности. В табл. 2 представлен расчет вклада основных видов деятельности в прирост валовой добавленной стоимости (ВДС) в 2009 – I полугодии 2014 г. Отметим, что динамика ВДС несколько отличается от динамики ВВП, поскольку в ВДС не учитываются чистые косвенные налоги. Однако общий тренд в динамике ВДС повторяет тренд ВВП.

Из табл. 2 следует, что в 2012–2014 гг. резко вырос вклад в прирост ВДС трансакционного сектора, который составил почти 72 % в 2012 г., свыше 80 % в 2013 г. и почти 65 % в первой половине 2014 г. Напротив, посткризисное восстановление экономики в 2010–2011 гг. опиралось преимущественно на материальное производство и сопряженные услуги, чей вклад в прирост ВДС в 2011 г. составил более 75 %. Учитывая, что показатели трансакционного сектора (особенно в сфере разного рода финансовых услуг) легко поддаются «накрутке», например, при многократном учете доходов финансовых посредников от операций по купле-продаже валюты и ценных бумаг, можно сделать вывод, что в значительной степени (как минимум на две трети) показатели роста ВВП в указанный период являются показателями *мнимого роста*, полученного за счет различного рода торгово-посреднических и финансовых услуг. Если скорректировать показатели динамики ВДС с учетом «вклада» трансакционного сектора, то получим, что реальный прирост ВДС в 2012 г. составил около 1,2 %, в 2013 г. не выше 0,5 %, а в первой половине 2014 г. – всего 0,35 %.

Таблица 2

Структура прироста ВДС по видам экономической деятельности

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	I полугодие 2014 г.
Темпы прироста ВДС, в % к аналогичному периоду предыдущего года	-6,74	4,26	3,98	3,59	1,54	1,05
Вклад в прирост (спад) ВДС, в %						
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство (разделы А, В)	1,08	-13,53	14,51	-4,45	8,27	0,72
Добыча полезных ископаемых (раздел С)	-3,27	15,23	8,52	4,53	5,99	0,14
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды (раздел Е)	-2,04	2,85	0,02	0,49	-4,24	-10,20
Обрабатывающие производства (раздел D)	-37,96	32,43	26,35	13,12	12,89	49,30
Строительство (раздел F)	-13,79	6,02	11,12	4,28	-9,08	-10,20
Оптовая и розничная торговля, ремонт; гостиницы и рестораны (разделы G, H)	-19,83	29,30	18,19	23,03	16,61	-35,37
Транспорт и связь (раздел I)	-11,77	11,68	14,91	10,13	6,01	5,57
Прочие виды деятельности (разделы J-P), в том числе:	-12,41	16,01	6,38	48,87	63,55	100,04
- финансовая деятельность (раздел J)	1,00	0,33	4,03	23,17	38,95	61,09
- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (раздел K)	-7,46	16,21	6,52	22,84	15,13	29,32
- государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование (раздел L)	-0,04	-0,36	-4,45	1,16	3,78	-1,08
- образование (раздел M)	-0,57	-1,21	-0,55	0,25	-0,07	0,12
- здравоохранение и предоставление социальных услуг (раздел N)	-0,09	0,27	0,99	2,85	6,71	7,20
- предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (раздел O)	-5,24	0,77	-0,16	-1,40	-0,95	3,39
Материальное производство и сопряженные услуги (разделы А-Ф, I)	-67,76	54,68	75,43	28,11	19,84	35,33
Торгово-посреднические и прочие услуги (разделы G, H, J-P)	-32,24	45,32	24,57	71,89	80,16	64,67

Источник: рассчитано по [31].

Каковы же причины резкого замедления роста реального ВВП с 2012 г., падения инвестиционного спроса и выпуска по ряду отраслей? Существуют различные трактовки причин экономической стагнации. Первый подход делает акцент преимущественно на внешних факторах: ситуации в мировой экономике и в странах – ведущих торговых партнерах России, которая негативно отразилась на состоянии российской экономики. Второй подход акцентирует внимание на комплексе внутренних причин и главным образом на исчерпании потенциала экспортно ориентированной модели сырьевого роста. Наконец, указанные подходы могут рассматриваться совместно, в этом случае выделяются как внешние, так и внутренние причины экономической стагнации. Остановимся на оценке внешних и внутренних причин более подробно.

Внешние причины стагнации. В числе внешних причин стагнации экономики России называют сложившуюся после кризиса 2007–2009 гг. неопределенность в мировом хозяйстве в плане долгосрочных источников роста, влияние долгового кризиса европейских стран, изменение структуры внешнего спроса стран – торговых партнеров России и др. Так, в [6] выделяются такие причины, как замедление мирового производства и спад в Европе. Подчеркивается, что сохраняющийся отток капитала из России следует трактовать как общемировую тенденцию оттока капитала из стран с формирующими рынками, а не как симптом кризиса отечественной экономики [6, 9]. В статье Е. Ясина и др. указывается на прекращение роста цен на углеводороды и стабилизацию физических объемов экспортных поставок топлива как на одну из внешних причин замедления роста экономики России [24, 8]. Называется также фактор неблагоприятного инвестиционного климата в связи с противоречивостью проводимой бюджетной политики: введение бюджетного правила при росте обязательств в оборонной и социальной сферах [24, 10].

Фактор стабилизации нефтяных цен как одна из причин торможения роста экономики был подвергнут критике С. Губановым, указавшим на другую причину, связанную с внешним миром, а именно: отрицательную эластичность экспортного спроса по цене в Европейском союзе [4, 16]. Последняя, по его мнению, вызвана процессами неоиндустриальной революции, которая в сырьевом секторе приводит к замещению нефтяных источников постнефтяными, освоением новых ресурсосберегающих технологий. Д.Р. Белоусов также указывает на исчерпание традиционных конкурентных преимуществ России на внешнем рынке в связи с регионализацией рынка нефти, модернизацией китайской экономики, реиндустрIALIZацией США и развитием производств в Восточной Европе [26].

Одним из факторов, повлиявших на экономическую динамику в 2013 – начале 2014 г., явилось вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) в конце 2012 г. Как отмечается специалистами Минэкономразвития, ослабление таможенной-тарифной защиты отечественного рынка в результате вступления Российской Федерации в ВТО, недостаточная конкурентоспособность отечественного оборудования и эффективность реализации мер государственной поддержки по адаптации к новой рыночной конъюнктуре в связи со вступлением России в ВТО, а также ожидания, связанные с началом реализации мер государственной поддержки организаций сельскохозяйственного машиностроения и сельхозтоваропроизводителей, способствовали в январе-ноябре 2013 г. относительно соответствующего периода прошлого года снижению объема производства машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства на 25,6 %; в частности, объем производства тракторов для сельского и лесного хозяйства в указанном периоде сократился на 46,2 % [28]. Недостаточная конкурентоспособность отдельных видов российского оборудования по сравнению с импортными аналогами, особенно в условиях ВТО, повлияла на падение выпуска и в ряде несельскохозяйственных подотраслей машиностроения. Так, по данным Минэкономразвития, в январе-ноябре 2013 г. объем производства станков сократился на 17,8 %, в том числе станков металлорежущих – на 14,3 %, машин кузнечно-прессовых – на 14,7 % [28]. Отмечается, что в легкой промышленности в указанный период сохранялась ситуация неопределенности с учетом взятых обязательств России перед ВТО.

В отчете МВФ прогнозы мирового роста в 2014 г. были скорректированы в сторону понижения [29]. При этом отмечаются возросшие *геополитические риски* в связи с ситуацией на Ближнем Востоке и Украине. Для России влияние геополитического фактора резко возросло в 2014 г. в связи с событиями на Украине и реакцией на внешнюю политику России большинства западных стран во главе с США в форме так называемых «санкций». Данный фактор во многом становится решающим, однако сила и направленность его воздействия зависят от ответной реакции со стороны российских властей и деловых кругов. «Санкции» могут явиться тем стимулом, который необходим для решительного и широкомасштабного перехода к новой модели социально-экономического развития страны и связанной с ней новой модели экономического роста. Следует отметить, что соотношение между «центром» и «периферией» мировой экономики меняется. А. Татаркин и др. отмечают, что ряд крупнейших развивающихся стран (Китай, Индия, Индонезия) демонстрировали положительные темпы роста во время мирового экономического кризиса. С 2010 г. рост ВВП в группе восьми крупнейших развивающихся стран превышал среднен-

мировой [21, 122], что ведет к постепенному дрейфу центра мирового экономического развития в сторону указанных стран. В этой связи переориентация экономики России на более тесную интеграцию со странами БРИКС может стать фактором, стимулирующим экономический рост.

В целом внешние причины стагнации могут быть коротко обозначены как сохраняющаяся зависимость России от мировой конъюнктуры и мирового движения капитала в рамках сложившейся в стране социально-экономической модели воспроизводства. Поэтому чисто «внешними» данные причины могут считаться лишь в той степени, в какой сложившаяся модель воспроизводства воспринимается как объективная и естественная. Но сама эта модель, породившая системную дезинтеграцию национального воспроизводства, может быть названа и как главная *внутренняя* причина стагнации.

Внутренние причины стагнации. В числе внутренних причин стагнации экономики России можно назвать факторы, лежащие как на стороне совокупного внутреннего спроса, так и на стороне совокупного предложения, институциональные факторы, а также ряд мер проводимой экономической политики со стороны Правительства и Центрального банка.

Рассмотрим внутренние причины стагнации со стороны *совокупного спроса*. Так, одной из причин торможения инвестиционного спроса явилось завершение крупномасштабных инвестиционных проектов, финансируемых из государственного бюджета (например, строительство олимпийских объектов в Сочи). Потребительский спрос также перестал быть драйвером экономического роста вследствие замедления роста реальных доходов и высокой закредитованности населения, что отмечается в докладе ЦМАКП [30]. Снижение инвестиционного спроса со стороны частных компаний связано с падением доходности бизнеса. Результаты восстановительного роста 2010–2011 гг. являются достаточно противоречивыми: как отмечается в докладе ЦМАКП, объемные показатели российской экономики (выпуск продукции, инвестиции в основной капитал) вернулись на докризисный уровень, а финансовые показатели – нет [30]. Средневзвешенная ставка по кредитам, предоставленным нефинансовым организациям, по данным Росстата, в 2011–2012 гг. находилась в диапазоне 8–10 % [28], что выше, чем рентабельность по экономике в целом, а также выше показателей рентабельности по ряду видов экономической деятельности (в частности, в машиностроении). По предварительным оценкам, за I квартал 2014 г. показатели рентабельности в ряде производств продолжали снижаться. При этом, по оценкам ЦМАКП, в наибольшей степени пострадали металлургия и машиностроение [32].

Сохраняющийся перекос рентабельности в пользу добывающего сектора как одну из непосредственных причин экономического спада называет С. Губанов [4, 19]. Подобный перекос рентабельности задает ложные ориентиры для межотраслевого перелива капитала, подрывает воспроизводственные возможности инвестиционного комплекса (связанного, прежде всего, с машиностроением) и углубляет deinдустириализацию экономики России.

Рассмотрим внутренние причины экономической стагнации со стороны *совокупного предложения*. Так, ряд исследователей называют в качестве ограничительного фактора тенденции в структуре и динамике рабочей силы, опережение роста реальной заработной платы над производительностью труда. По оценкам В. Миронова и В. Канофеева, экономика России находилась на уровне ниже потенциального выпуска до начала 2011 г. Затем некоторое время сохранялся период равновесного состояния, который в середине 2012 г. сменился вступлением экономики в стадию перегрева [15, 96]. В. May отмечает сохранение опережающего роста доходов по отношению к производительности труда в 2013 г. При этом замедление роста сопровождается сохранением занятости и ростом зарплат [14, 10–11]. Превышение динамики реальной заработной платы над динамикой производительности труда отмечается и другими исследователями [1, 8].

Данное утверждение не является бесспорным. Так, Р. Капелюшников подчеркивает, что «широко распространенное представление об опережающей динамике трудовых издержек по сравнению с динамикой производительности труда – это статистическая иллюзия, возникающая вследствие некорректного использования официальных данных о реальной заработной плате» [10, 36]. Расчеты Р. Капелюшникова показали, что во всех отраслях промышленности производительность труда росла быстрее, чем заработка: в наибольшей степени – в добывающих отраслях, в наименьшей – в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды. Поэтому «тезис о некоем фатальном отставании динамики производительности труда от динамики его оплаты при ближайшем рассмотрении оказывается мифом» [10, 47].

Таким образом, влияние на замедление роста экономики фактора опережающего увеличения трудовых издержек по сравнению с производительностью труда как минимум спорно. Однако часто называется и другой фактор предложения, тормозящий экономический рост, – исчерпание потенциала использования трудовых ресурсов. Так, в докладе Всемирного банка подчеркивается, что умеренные темпы роста являются отражением снижающегося потенциала роста экономики, что подтверждается сохранением низкого уровня безработицы и высокого уровня загрузки производственных мощностей [27]. Р. Капелюшников и А. Ощепков отмечают, что российская экономика в ближайшее

время столкнется с резким сокращением предложения труда в связи с действием неблагоприятных демографических факторов. В частности, динамика численности населения в трудоспособном возрасте достигла пика в 2006 г., а затем монотонно снижалась примерно на 500 тыс. человек ежегодно [9, 68]. При этом возможности увеличить экономически активное населения за счет дополнительного вовлечения молодежи, женщин и пенсионеров оцениваются пессимистически [9, 70].

Рекордно низкий (5,5 %, по данным Росстата) уровень безработицы в 2012–2013 гг. может трактоваться по-разному. Если специалисты Всемирного банка и ряд отечественных исследователей (Е. Ясин, В. May, В. Миронов и В. Каноффев и др.) указывают в этой связи на близость российской экономики к уровню потенциального выпуска, то Р. Капельюшников и А. Ошепков высказывают гипотезу о «дрейфе» так называемого «естественного уровня безработицы» в сторону понижения. Причинами такого дрейфа называются сдвиги в структуре рабочей силы в посткризисный период: снижение доли групп с высоким риском безработицы (прежде всего, молодежи) и повышение доли групп с низким риском безработицы (лица с высшим образованием). Если предположить, что структура рабочей силы в 2012 г. осталась бы такой же, как и в 2008 г., то уровень безработицы в 2012 г. составил бы не 5,5 %, а 6,2 % [9, 82]. Отмечается, что в условиях продолжающейся стагнации снижение спроса на рабочую силу может идти параллельно с сокращением предложения труда в связи с неблагоприятными демографическими тенденциями, что приведет к сохранению формально низких показателей уровня безработицы.

Увеличение рабочей силы за счет миграции имеет свои пределы и издержки. По некоторым оценкам, существующие миграционные тенденции не способствуют переходу к инновационному экономическому росту. Е.Ю. Хрусталев и А.С. Славянов отмечают, что приток преимущественно низкоквалифицированной рабочей силы в Россию отрицательно оказывается на среднем уровне заработной платы и поступлении налогов в бюджет, а полученные мигрантами доходы вывозятся за границу и не участвуют в процессе внутреннего мультипликативного расширения спроса [22]. Необходимо переориентировать миграционную политику на привлечение высококвалифицированной рабочей силы. Отметим, что экономическое развитие США в значительной степени обеспечивалось притоком квалифицированных кадров из-за границы, и американские инновационные успехи неправомерно рассматривать в отрыве от мощного потока миграции ученых и специалистов из Европы, а также стран СНГ (особенно в 1990-е гг.) [13].

Помимо ограничений по рабочей силе, связанных с действием долгосрочных демографических факторов, экономический рост сдерживает и сложившиеся ограничения по основным фондам. Статистика

основных фондов в России не является достаточно разработанной. Росстат приводит данные об основных фондах в сопоставимых ценах, однако подробная методика пересчета «в сопоставимые цены» не раскрывается. Следует учитывать также влияние неоднократных переоценок основных фондов (например, в 2011–2012 гг.), что затрудняет корректное сопоставление временных рядов за достаточно продолжительный период. Росстат приводит также данные о степени износа основных фондов, которая рассчитывается как частное от деления разницы между полной учетной стоимостью и остаточной стоимостью основных фондов на полную учетную стоимость основных фондов. В табл. 3 представлена оценка динамики основных фондов по остаточной стоимости (за вычетом износа) в процентах к уровню 1990 г., который также рассчитан с учетом степени износа (в 1990 г. она составляла 35,6 %) и принят за 100 %.

Таблица 3

Основные фонды по остаточной стоимости, в % к уровню 1990 г.

Показатель	1990	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Основные фонды, всего	100	96,92	97,65	96,58	96,89	100,08	105,41	108,81	108,35	111,00	116,21

Источник: рассчитано по [31].

Если, по данным Росстата, в 2012 г. основные фонды в экономике России составляли 143,1 % от уровня 1990 г., т.е. увеличились почти в полтора раза, то с учетом степени износа ситуация существенно меняется: скорректированная оценка показывает рост лишь на 16,21 % по сравнению с уровнем 1990 г., причем 8 процентных пунктов из 16,21 пришлось на 2011–2012 гг., что требует дополнительного исследования сопоставимости данных Росстата за последние годы в связи с переоценками основных фондов. Степень износа основных фондов на протяжении посткризисного периода продолжала расти: по данным Росстата, она составила 45,3 % в 2009 г. и 47,7 % в 2012 г. По отдельным видам экономической деятельности ситуация разнится. Согласно данным по коммерческим организациям, приводимым Росстатом, в 2012 г. износ основных фондов в производстве машин и оборудования составил 44,6 %, в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования 47,1 %, по финансовой деятельности 30,5 %, по операциям с недвижимым имуществом, аренде и предоставлении услуг 31 % [8, 177]. Высокая степень износа основных

фондов в инвестиционных отраслях (машиностроительный комплекс) ограничивает возможности форсированного увеличения выпуска при использовании существующего оборудования. По оценкам В.В. Ивантера и др., для решения задачи восстановления и поддержания инфраструктуры и основных фондов в рабочем состоянии минимальная величина дополнительных расходов составляет не менее 2 % ВВП в год [7, 3].

Необходима широкомасштабная модернизация производства средств производства, обновление основного капитала, что невозможно осуществить без увеличения инвестиций как в абсолютном, так и в относительном (доля в ВВП) выражении. Ограничения по рабочей силе, складывающиеся в результате действия долгосрочных демографических тенденций, которые не могут быть быстро изменены, возможно ослабить именно за счет модернизации основного капитала и повышения его качества и производительности. Таким образом, широкомасштабные инвестиции необходимы для выполнения *двойной задачи*: обновления капитала и повышения эффективности ограниченного количества труда на основе роста капиталовооруженности.

В отличие от труда и капитала (основных фондов), ограничения роста экономики России по третьему фактору производства – природным ресурсам – практически отсутствуют. В частности, доля России в мировых разведанных запасах составляет: нефть – 10–12 %, уголь – 10–11 %, газ – 25–30 %, древесина – 20–25 %, продуктивные земельные угодья – около 10 % [7, 4]. По расчетам С.Д. Валентея и Л.И. Нестерова, на основе данных Всемирного банка в структуре национального богатства России 40 % приходится на природные ресурсы, в то время как в странах ЕС этот показатель составляет только 4 %, а по миру в целом 16 % [16, 87–88]. Реальные ограничения в ресурсной сфере связаны с возможностью эффективного использования ресурсов в национальной экономике, которая зависит от качественных характеристик применяемого капитала и труда. Модернизация и технологическое совершенствование основных фондов позволят дополнительно вовлечь в экономическую деятельность имеющийся природно-ресурсный потенциал.

Помимо ограничений, напрямую связанных с источниками экономического роста – трудом, капиталом, природными ресурсами и технологией, называются также *институциональные факторы* стагнации экономики. Так, Е. Ясин и др. указывают на такие факторы, как недостаточность конкуренции, избыток бюрократического регулирования, плохое качество государственного управления, высокие издержки ведения бизнеса и др. [24, 15]. В. May подчеркивает низкую эффективив-

ность рынков, препятствующих перетоку труда и капитала в наиболее эффективные секторы, недостаточный уровень конкуренции, связанный с наличием чрезмерного нерыночного или монопольного сектора экономики, а также слишком большого, по его мнению, госсектора [14, 20].

Данная трактовка институциональных факторов стагнации экономики представляется крайне односторонней. С позиции системновоспроизводственного подхода и с учетом анализа всего периода развития постсоветской России можно сделать вывод, что главный институциональный фактор, тормозящий национальное экономическое развитие, заключен в самой системе институтов сложившейся еще в 1990-е гг. и лишь отчасти скорректированной в 2000-е гг. экономической модели России с доминированием компрадорской собственности и принесением национальных интересов в жертву интересам частного капитала. Главные институциональные реформы, на наш взгляд, должны заключаться в изменении содержания экономической модели России, переходе к национально ориентированному пути развития, ликвидации компрадорского характера российского капитализма. В этом смысле институциональные (а шире – социально-экономические) преобразования действительно являются решающим фактором, способным изменить модель воспроизводства экономики России и преодолеть системную дезинтеграцию национального воспроизводства.

Экономическая политика в 2010–2013 гг. как фактор экономической стагнации. Рассмотрим вопрос о влиянии на экономический рост в России проводимой Правительством и Банком России политики с акцентом на посткризисный период.

Экономисты, придерживающиеся различных взглядов на причины замедления экономической динамики в России, в целом сходятся в оценке проводившейся государственной политики как противоречивой. Однако противоречивость видится ими по-разному. Так, Е. Ясин и др. отмечают, что в 2012 г. возникла «неопределенность относительно приоритетов экономической политики. Не только до, но и после президентских выборов и формирования Правительства одновременно декларируемые цели были противоречивыми: например, сочетание контрциклической бюджетной политики (введение бюджетного правила) с ростом публичных и контрактных обязательств в оборонной и социальной сферах» [24, 10].

Подобному неоклассическому представлению об экономической политике противостоит подход, основанный на неокейнсианской модели, представленный не только среди российских экономистов (например, С.Ю. Глазьев), но и западных ученых. Например, П. Кругман

критикует проводимую властями США экономическую политику за ее недостаточно активный характер и приводит аргументы в пользу увеличения государственных расходов, необходимых, по его мнению, для вывода американской экономики из состояния затянувшейся депрессии. «Одна из главных идей моей книги, — пишет П. Кругман, — заключается в том, что в экономике, находящейся в глубоком кризисе, когда процентные ставки, которые могут контролировать монетаристские власти, близки к нулю, государственные расходы нужно не сокращать, а увеличивать. Именно резкое увеличение бюджетных расходов помогло США выйти из Великой депрессии, и сегодня мы нуждаемся в чем-либо подобном» [7, 307]. Отметим, что аргументы П. Кругмана в большей степени соответствуют реалиям экономики России с ее относительно низким государственным долгом, в то время как для США следование его рекомендациям сопряжено с риском увеличения долгового бремени.

В России многие исследователи также обращают внимание на связь проводимой в стране экономической политики с замедлением экономического роста. В статье Б. Замараева и др. [6, 29] отмечается, что на замедление инвестиционного спроса повлияло, в том числе, сокращение бюджетных проектов. О. Солнцев и др. отмечают, что «2013-й стал первым годом по-настоящему жесткой бюджетной политики. Если в 2012 г. прирост расходов федерального бюджета (в реальном выражении) составил 11,5 %, то в 2013 г. расходы сжалась под воздействием бюджетных правил. В наибольшей степени это сжатие было обеспечено сокращением расходов на национальную экономику (минус 150 млрд руб. относительно 2012 г.). Важно понимать, что снижение расходов на национальную экономику — это, прежде всего, снижение расходов на поддержку экономического роста» [20].

Соотношение между динамикой бюджетных расходов и темпами роста экономики представлено в табл. 4. В числе бюджетных расходов были взяты данные по расходам консолидированного бюджета на национальную экономику (НЭ) и жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), а их динамика была скорректирована на индекс-дефлятор ВВП для получения значений приростов госрасходов в реальном выражении.

Отметим резкое (на 21,52 % в реальном выражении) сокращение госрасходов на национальную экономику и ЖКХ в 2010 г. В номинальном выражении госрасходы по данным статьям снизились также значительно — на 10 %. Хотя в 2011 и 2012 гг. в номинальном выражении госрасходы выросли на 17 % и 9 % соответственно, но в 2013 г. снова имело место абсолютное сокращение госрасходов.

Таблица 4

**Рост экономики России и показатели денежно-кредитной
и бюджетно-налоговой политики**

Показатель	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП, темпы прироста, %	7,30	7,18	6,38	8,15	8,54	5,25	-7,82	4,50	4,29	3,44	1,3
Реальная денежная база (МВ/Р), темпы прироста, %	36,50	3,38	2,62	22,83	17,52	-14,22	13,66	10,91	-8,42	6,13	0,10
Реальная денежная масса (М2/Р), темпы прироста, %	32,22	12,93	16,13	29,13	26,05	-14,52	15,36	14,79	6,16	4,22	7,60
Инфляция, %	12,0	11,7	10,9	9,0	11,9	13,3	8,8	8,8	6,1	6,6	6,5
Реальные расходы на НЭ и ЖКХ, темпы прироста, %	-2,24	-7,52	14,92	11,07	47,89	8,72	8,86	-21,52	1,95	1,52	-6,41
Номинальный объем госрасходов на НЭ и ЖКХ, млрд руб.	810,2	901,2	1236	1581	2660	3412	3788	3395	3988	4349	4335

Источник: рассчитано по данным [18, 592], [19, 524], [25], [31].

Рассмотрим теперь влияние проводимой Банком России денежно-кредитной политики на экономический рост.

Кредитно-денежная политика, проводимая Банком России в 2011–2013 гг., также носила сдерживающий характер: по расчетам «Эксперта», темпы роста денежной массы в реальном выражении в 2012 г. составили всего 5 %, а в первом полугодии 2013 г. упали до нуля [17]. В табл. 4 приводятся авторские расчеты динамики реальной денежной базы и денежной массы в 2003–2013 гг. Отметим, что темпы прироста денежной массы в реальном выражении в 2011–2013 гг. снизились более чем в два раза по сравнению с показателями 2009–2010 гг. В сравнении с докризисной динамикой денежной массы замедление темпов ее роста в реальном выражении произошло более чем в 4 раза.

Традиционное объяснение причин проведения жесткой денежно-кредитной политики со стороны денежных властей и экономистов, придерживающихся либерально-монетаристских взглядов, заключается в необходимости «борьбы с инфляцией». В этом случае в числе причин замедления экономического роста называются выход экономики на потенциальный уровень и ограничения со стороны факторов производства, прежде всего, труда. При такой трактовке экономической ситуации, по мнению К. Юдаевой, «выбор сценариев на основе использования денежно-кредитной политики у России сейчас небольшой: это либо низкий рост и низкая инфляция, либо стагфляция, т.е. низкий рост и высокая и растущая инфляция. Сценарий с высоким ростом и ограниченной инфляцией методами денежно-кредитной политики не реализуем» [23, 11]. По-прежнему в качестве главной цели политики Центробанка называется «макроэкономическая стабильность и развитие финансовой системы», которые преподносятся как «важнейшие достижения последних 15 лет российской истории» [23, 12].

Однако резко изменившаяся geopolитическая ситуация больше не соответствует прежним представлениям о целях и направлениях национального экономического развития. Все больше ученых и представителей деловых кругов высказываются о необходимости разворота политики денежных властей в направлении содействия экономическому росту. Отговорки о структурном характере стагнации не принимают во внимание перезревшую необходимость всеобщего обновления основного капитала, которое при сохранении нынешних ставок процента со стороны Центрального банка в автоматически-рыночном режиме невозможно. Как показывают данные табл. 4, а также расчеты экспертов [17], реальный прирост денежной массы на 16–30 % в докризисный период не повлиял на разгон инфляции, но сопровождался ростом реального ВВП в среднем на 7 %. Так, инфляция около 12 % наблюдалась при росте реальной денежной массы как на 13 % в 2004 г., так и на 26 % в 2007 г. А рост реальной денежной массы на 29 % в 2006 г. даже

сопровождался некоторым снижением инфляции до 9 %. Таким образом, четко выраженной прямой зависимости между приростом денежной массы и темпом инфляции в экономике России не наблюдается. Монетарные факторы не являются главными факторами российской инфляции, что подтверждается многочисленными исследованиями [2], [5]. В условиях начавшегося экономического давления на Россию со стороны западных стран в 2014 г. политика Банка России, как отмечает С. Глазьев, ухудшила и без того сложные условия кредитования для российского бизнеса: «Антироссийские санкции и волна ужесточения монетарной политики Банка России вступают в крайне опасный для российской экономики резонанс» [3, 14]. Более того, «проводимая в России денежно-кредитная политика объективно влечет колонизацию российской экономики иностранным капиталом» [3, 17]. С. Глазьев обосновывает необходимость «деколонизации денежной политики», выстраивание механизма рефинансирования кредитных институтов, завязанного на кредитование реального сектора экономики и инвестиций в приоритетные направления развития [3, 23]. Необходим переход к эмиссии на основе покупки ценных бумаг российского государства и развитие внутреннего рынка облигаций. С. Глазьев предлагает комплексную программу формирования суверенной национальной кредитно-финансовой системы [3, 24–27], предусматривающую: законодательное закрепление в числе целей политики Банка России создания условий для экономического роста и роста инвестиций; переход на внутренние источники формирования денежного предложения; изменение принципов определения целевых значений ставки рефинансирования с учетом рентабельности реального сектора экономики; замещение иностранных кредитов российских банков и предприятий отечественными; усиление надзора в сфере валютных операций с целью предотвращения спекуляций на основе полученных кредитов и др. Схожие меры предлагают В.В. Ивантер, М.Н. Узяков, М.Ю. Ксенофонтов и др. [7].

Хотя вопрос о влиянии государственных расходов на экономический рост в теории остается дискуссионным, в сложившейся ситуации имеет смысл прислушаться к аргументам П. Кругмана и в целом к сторонникам неокейнсианских методов стимулирования экономики с учетом российской специфики. При этом необходимо сочетать меры по стимулированию совокупного спроса (кейнсианский подход) с решением проблем со стороны совокупного предложения. Важнейшим императивом для развития экономики России является переход к инвестиционно-инновационному росту, что потребует повышение нормы накопления, по некоторым оценкам, до 35 % к 2020 г. [7, 12].

В условиях прекращения работы экспортно-сыревой модели роста государственная экономическая политика также не может строиться

по прежним правилам. Необходим полномасштабный разворот к *политике экономического роста*, что потребует изменения как бюджетно-налоговой (БНП), так и кредитно-денежной политики (КДП) в целях стимулирования внутреннего, прежде всего инвестиционного, спроса; изменения механизмов формирования денежного предложения, повышения уровня монетизации российской экономики. Во взаимоотношениях с остальным миром необходимо ускорить интеграцию на постсоветском пространстве, а также диверсификацию международных экономических связей России (усилить кооперацию со странами БРИКС). Сказанное не отменяет необходимости фундаментальных мер, направленных на расширение экономического потенциала (обновление основных фондов, стимулирование рождаемости и повышение качества экономически активного населения, повышение инновационного характера экономики в целом), однако представляется неправомерным противопоставлять краткосрочные меры БНП и КДП и долгосрочные меры по стимулированию экономического развития. Так, увеличение государственных расходов на инфраструктуру в долгосрочном периоде приведет к повышению экономического потенциала, снижению издержек производства, что отразится и на долгосрочном экономическом росте. Расширение денежного предложения и облегчение условий долгосрочного кредитования также способствуют увеличению инвестиционного спроса и росту выпуска.

Россия нуждается в переходе к новой, национально ориентированной модели экономического роста, учитывающей действие всей совокупности национально специфических факторов – как экономических (это, прежде всего, факторы производства), так и неэкономических (природно-климатических, географических, geopolитических, социокультурных и иных), а также адекватной целям национального развития, включая обеспечение экономической безопасности страны [12, 10].

Литература

1. Акиндинова Н., Кузьминов Я., Ясин Е. Российская экономика на повороте // Вопросы экономики. – 2014. – № 6.
2. Глазьев С. О практичесности количественной теории денег, или Сколько стоит догматизм денежных властей // Вопросы экономики. – 2008. – № 7.
3. Глазьев С. Санкции США и политика Банка России: двойной удар по национальной экономике // Вопросы экономики. – 2014. – № 9.
4. Губанов С. Автономная рецессия как финальная фаза системного кризиса России // Экономист. – 2013. – № 9.
5. Ериков М. Кризис 2008 года: «момент истины» для глобальной экономики и новые возможности для России // Вопросы экономики. – 2008. – № 12.

6. Замараев Б., Киоцевская А., Назарова А., Суханов Е. Замедление экономического роста в России // Вопросы экономики. – 2013. – № 8.
7. Ивантер В.В., Узяков М.Н., Ксенофонтов М.Ю., Широр А.А., Панфилов В.С., Говтаник О.Дж., Кувалин Д.Б., Порфириев Б.Н. Новая экономическая политика – политика экономического роста // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 6.
8. Инвестиции в России. – М.: Росстат, 2013.
9. Капелошников Р., Ощепков А. Российский рынок труда: парадоксы посткризисного развития // Вопросы экономики. – 2014. – № 7.
10. Капелошников Р. Производительность и оплата труда: немного простой арифметики // Вопросы экономики. – 2014. – № 3.
11. Кругман П. Выход из кризиса есть! – М.: Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2013.
12. Кульков В.М., Кайманаков С.В., Теняков И.М. Экономический рост в России: национальная модель, качество и безопасность // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 38.
13. Кульков В.М., Теняков И.М. К вопросу о координатах инновационных сопоставлений // Экономист. – 2013. – № 9.
14. May B. В ожидании новой модели роста: социально-экономическое развитие России в 2013 г. // Вопросы экономики. – 2014. – № 2.
15. Миронов В. Каофьев В. Грязящая рецессия и как с ней бороться: эмпирический анализ российских реалий и мирового опыта // Вопросы экономики. – 2014. – № 1.
16. Национальное богатство и национальный продукт: Монография / Под ред. В.Н. Черковца. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова; Рыбинск, «Офис 2000», 2010.
17. Поляков Е. Причины спада – внутренние // Эксперт. – № 46 (876).
18. Российский статистический ежегодник. 2010. – М.: Росстат.
19. Российский статистический ежегодник. – М.: Росстат, 2013.
20. Солнцев О., Сухарева И., Дешко А., Пенухина Е. В плену старой парадигмы // Эксперт. – № 3 (882).
21. Татаркин А., Андреева Е., Ратнер А. Императивы современного экономического развития: мировые тренды и российские реалии // Вопросы экономики. – 2014. – № 5.
22. Хрусталев Е.Ю., Славянов А.С. Трудовая миграция и проблема инновационного развития // Проблемы прогнозирования. – 2014. – № 1.
23. Юдаева К. О возможностях, целях и механизмах денежно-кредитной политики в текущей ситуации // Вопросы экономики. – 2014. – № 9.
24. Ясин Е., Акиндикова Н., Якобсон Л., Яковлев А. Состоится ли новая модель экономического роста в России // Вопросы экономики. – 2013. – № 5.
25. Банк России: <http://www.cbr.ru>
26. Белоусов Д.Р. Проблема экономического роста: краткосрочный и среднесрочный аспекты. Доклад. Апрель 2014 г. [Интернет-ресурс]: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Presentations/HSE/2014/DB2014.pdf
27. Доклад об экономике России № 29: Восстановление и перспективы дальнейшего развития экономики. Всемирный банк. Февраль 2013 г.

- [Электронный ресурс]: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/02/27/000356161_20130227125544/Rendered/PDF/755780NWP0RER200Box374338B00PUBLIC0.pdf
28. Мониторинг Минэкономразвития: «Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в январе–ноябре 2013 года». [Электронный ресурс]: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/macro/monitoring/doc20131227_26
29. Перспективы развития мировой экономики // Бюллетень основных прогнозов ПРМЭ. [Электронный ресурс]: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2014/update/02/pdf/0714r.pdf>
30. Россия: новые источники роста. Доклад ЦМАКП на 11-м Красноярском экономическом форуме. 27 февраля – 1 марта 2014 г., http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Presentations/Kras2014/CMASF.pdf
31. Росстат: <http://www.gks.ru>
32. Тенденции развития промышленности. Август 2014 г. ЦМАКП. [Интернет-ресурс]: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analytics/PROM/2014/Trends_2014_08_11.pdf

Никоноров С.М.

Проблемы и стратегии использования ресурсного потенциала в современных российских реалиях: многорода – новый вектор территориального развития

Около 25 млрд руб. – 5 млрд на 2015 г. и по 10 млрд на 2016 и 2017 гг. – выделяет Правительство из федерального бюджета на развитие многородов в ближайшие три года.

В рамках государственно-частного партнерства речь идет о привлечении инвесторов для реализации инвестиционных проектов в многородах. Бюджетные средства планируется целиком потратить на развитие инженерной инфраструктуры под различные проекты. В то же время Минэкономразвития вместе с Внешэкономбанком уже определили 70 наиболее проблемных с социальной точки зрения многородов, которые требуют наибольшего участия со стороны государства. С 2015 г. планируется открыть специальный фонд по развитию многородов.

С другой стороны, Минэкономразвития предлагает закрывать неперспективные многорода, а их жителей переселять в другие места. Тем, кто согласится, обещают помочь с выкупом жилья и работой. Деньги на данный проект также выделяются в 2014 г. Мы видим две взаимоисключающие задачи, при этом требующие значительного финансирования [8].

Многорода, которые попали в список на закрытие, в основном со- средоточены в Сибири и на Дальнем Востоке. Логика Минэкономразвития состоит в том, что данные многорода когда-то были построены для развития тех или иных месторождений, но на сегодняшний день ресурсы исчерпаны, и что-то придумать там невозможно, и что проще такие населенные пункты закрыть.

Решение о ликвидации многорода будет принимать, конечно, Правительство РФ, но ориентироваться будут также на мнение региональных властей. Местным жителям, согласившимся переехать, Минэкономразвития будет предлагать помочь с выкупом жилья по цене квадратного метра, установленного Минрегионом для конкретной территории, с оплатой переезда, арендой квартиры на новом месте и переобучением.

Усилия, которые для переезда граждан ранее прилагали владельцы градообразующих предприятий в моногородах, дали нулевой эффект. Переехать согласились единицы, и в основном это высококвалифицированные специалисты. Остальные не хотели никуда уезжать, поскольку не знали, как будет решаться жилищный вопрос. Комплекс мер, который предлагается сейчас, на первый взгляд позволит более эффективно стимулировать граждан переезжать из неперспективных моногородов.

В 2014 г. на поддержку моногородов, в том числе и переселение граждан, выделено 50 млрд руб. Минэкономразвития уже даже подготовило постановление о раскассировке этих средств и планируетнести его в Правительство.

Сейчас в России насчитывается 342 моногорода – все они включены в перечень, который был составлен несколько лет назад, исходя из заявок регионов. В этих населенных пунктах живет около 16 млн человек – чуть больше 10 % населения страны.

Однако уже в этом году моногородов, претендующих на господдержку, может стать меньше. Новый перечень будет формироваться по совершенно иным принципам. Проект критерииев Минэкономразвития недавно представило для общественного обсуждения.

По новым правилам, моногородом будет считаться населенный пункт, где проживает больше трех тысяч человек и не менее 20 % от экономически активного населения работают на одном предприятии. В этот список попадают также ЗАТО – закрытые административно-территориальные образования, – таких в России 42. И населенные пункты, по которым были даны отдельные поручения Президента и Правительства, как в случае, например, с городом Тольятти.

Столицы субъектов, города, где градообразующие предприятия являются представителями нефтегазодобывающей отрасли, а также населенные пункты в регионах, где бюджетная обеспеченность выше, чем в среднем по стране, в перечень включаться не будут. Количество моногородов, претендующих на господдержку, уменьшается с каждым годом. Теми, кто окажется вне списка, в случае кризиса будут заниматься, по мнению Минэкономразвития, региональные власти. Хорошо, если моногород находится на территории недефицитного субъекта Российской Федерации, а если нет? По данным Росстата, за 2012 г. количество донорных (доход превышает расход) регионов было всего 10 из 83 (12 %) (на тот момент); за 2013 г. – 13 из 85 (что составляет 15 %) [9].

Сейчас мы видим два взаимоисключающих вектора территориального развития моногородов – с одной стороны, выделение 25 млрд руб. на создание инфраструктуры и привлечение инвесторов, с другой – 50 млрд руб. на закрытие моногородов как неперспективных. В 342 моно-

городах проживает 10 % населения страны. Но надо посмотреть, в каких регионах проживают эти 16 млн человек. В основном это регионы, где и так слишком низкая плотность населения. В случае закрытия там моногородов территория может вообще оказаться незаселенной. Что впоследствии может привести к деградации территории и перейти от деградации экономической к деградации политической.

Мы предлагаем создать единый вектор развития моногородов, близкий к вектору Администрации Президента РФ: 1) инфраструктурные проекты, но взаимоувязанные с развитием территорий; 2) государственно-частное партнерство (привлечение инвесторов с государственными гарантиями); 3) развитие альтернативной «зеленой» экономики: экологического сельского хозяйства, экологического и сельского туризма (агротуризма), развитие национальных парков и рекреационных зон, в том числе для охоты, рыбалки и т.д.; 4) для поддержания альтернативной экономики – развивать альтернативные источники энергии: ветряную, био-, солнечную, гидро- и т.д.; 5) помимо хороших авто- и ж/д дорог создать новую, улучшенную социальную сферу: а) пассивные или активные дома (в зависимости от региона); б) детские сады; в) школы; г) университеты; д) современные больницы; е) театры; з) городские парки; и) стадионы и т.д.

Нам представляется, что все усилия, чтобы достичь положительного эффекта, необходимо направить в одном направлении – на создание социо-эколого-экономической модели развития моногородов. Выделение средств и тот или иной путь развития необходимо решать вкупе с региональной властью, обществом (в том числе с местным) и представителями бизнеса (не только крупного, но среднего и малого), с одной стороны. С другой – на основе индикаторов устойчивого социо-эколого-экономического развития.

Здесь также необходимо отметить абсолютную необходимость в стратегическом планировании социально-эколого-экономического развития моногородов в противовес разрозненным «отраслевым» проектам. Есть примеры удачных проектов в США и Европе еще с конца XX в. (например, город Мальме в Швеции) [2]. Первые пробные шаги большинства моногородов зачастую были малоэффективны ввиду неверного понимания комплекса проблем, с одной стороны, и отсутствия системного видения взаимозависимости разнообразных аспектов экономической, социальной и экологической жизни моногородов – с другой. Стратегия координирует проекты не только организационно, ее основная функция состоит в разработке некоторого общего видения (миссии) развития, которое задает определенные ограничения на весь спектр проектов, а также на их характер и масштаб, а также создает систему ранжирования приоритетов и критериев решения «конфликта интересов» между различными группами стейкхолдеров, который не-

избежно возникает при реализации системной перестройки экономики моногорода. При выработке общего видения путей развития моногорода основополагающим моментом может служить определение роли своего промышленного прошлого в его будущем. С одной стороны, моногорода, из которых промышленность ушла совсем, основывают свое развитие по постиндустриальным программам. Например, начинают развивать сферу услуг, креативные индустрии и высокие технологии. С другой стороны, не освободившиеся от промышленности моногорода могут выбирать самые разнообразные стратегии. Например, по оценкам ОЭСР, многие успешные моногорода не меняют своей специализации, а усиленно внедряют новейшие технологии в уже существующие производства. Также может быть ситуация, при которой, при определенных условиях, достаточно узкая специализация в нескольких взаимосвязанных промышленных областях позволяет моногороду добиться успеха (правда, только в случае, связанном с кластеризацией промышленной политики). Возможно, что в некоторых моногородах успешной была бы стратегия ухода от традиционной индустрии, находящейся в упадке, так как продукция не пользуется спросом ни на внутреннем, ни на внешнем рынке.

Наверное, устойчивую стратегию [3] определить можно, но необходимо при этом выделить несколько существенных факторов, от которых зависит глубина кризиса моногорода, следовательно, можно проанализировать масштаб необходимых трансформаций по тому или иному сценарию развития (от самого оптимистичного до самого пессимистичного).

По нашему мнению, к данным факторам можно отнести следующие:

- 1) степень и размер диверсификации кластерной политики в моногороде;
- 2) вид промышленной деятельности (перспективы развития);
- 3) удельный вес валового дохода 10 % самых крупных предприятий в моногороде к валовому доходу остальных предприятий города;
- 4) специфика самой экономики моногорода (специализация (и));
- 5) конъюнктура рынка (внутреннего – собственное потребление и соседние регионы (города)).

На основе этих факторов делается стратегический выбор на долгосрочную перспективу: уходить ли совсем от промышленного производства и идти по пути экономики услуг или развития креативных индустрий (технологий) или же диверсифицировать существующий кластер и создать новый промышленный кластер, отвечающий требованиям современной экономики.

При этом одна стратегия может включать элементы другой. Общий тренд современности – от изменения экономики к изменению имиджа моногорода и выглядит следующим образом: 1) реструктуризация социальной инфраструктуры; 2) диверсификация экономического базиса моногорода; 3) изменение имиджа города [1].

В то же время необходимо помнить о таких составляющих развития моногородов, как культура и образование, которые должны быть, в свою очередь, базой для развития креативных технологий и индустрий.

На практике выбор в пользу той или иной стратегии развития моногорода – это вопрос политических приоритетов, с одной стороны, и имеющихся ресурсов – с другой. Но двигателями развития могут выступать либо креативные индустрии, либо рекреационные зоны, так как это может помочь социо-эколого-экономическому развитию моногорода, где не осталось промышленной базы. Этот выбор может быть также актуальным для моногородов, где промышленность еще продолжает функционировать.

Из анализа проблем моногородов всех типов можно выделить цепкий спектр проблем, злободневно стоящих на повестке дня: 1) транспортные; 2) жилищные; 3) экологические [7].

Транспортные проблемы моногорода могут быть решены двумя путями: 1) развитие сети общественного транспорта в нем с целью сокращения количества автомобилей; 2) включение его в систему международных и междугородних транспортных потоков; 3) позиционирование его как туристской дестинации; 4) позиционирование города как логистического центра.

Жилищные проблемы моногорода: 1) постройка недорогого малогабаритного жилья из новых материалов и с помощью современных технологий; 2) реконструкция старых зданий (жилых кварталов); 3) декомпозиция промышленных объектов под создание на них объектов социальной инфраструктуры, а также жилой и коммерческой недвижимости; 4) создание рекреационных зон в моногороде; 5) формирование туристских аттрактивов; 6) развитие туризма в целом (экологического и сельского туризма, в частности); 7) развитие отрасли бизнес-туризма; 8) стратегия агломерации.

Экологические проблемы моногорода: 1) экологическая политика улучшения экологической обстановки в моногороде; 2) развитие социальной инфраструктуры как для местных жителей, так и для туристов; 3) регулирование деятельности предприятий с точки зрения экологии, с целью стимуляции развития индустрий в сфере экологии.

В любом случае для создания и успешного продвижения стратегии развития моногородов, в рамках их кластерной политики, необходимы определенные предпосылки, как то: 1) координация между политиче-

ским выбором и стратегическими диверсификациями внутренних производственных предприятий(-ия); 2) изыскание внутренних предпосылок и ресурсов для возникновения и развития кластера; 3) продукция кластера должна быть востребована либо на внешнем рынке, либо на внутреннем, но в других городах и регионах [6].

Последний фактор очень важен, и здесь уже нельзя обойтись без определенного территориального планирования на федеральном уровне и четкой, подчас жесткой, плановой специализации как регионов в целом, так и моногородов в частности на уровне Правительства РФ.

Наряду с социально-экономическими проблемами развития современных городов необходимо помнить о системном анализе и структуризации городских проблем охраны окружающей среды. Одной из разновидностей системного анализа является программно-целевой подход, который может быть нацелен на решение социально-экономических, социально-экологических и эколого-экономических проблем.

В самом общем виде программно-целевой подход объективно способствует как улучшению системы управления, так и более тщательному комплексному и системному прогнозированию. Закономерности развития материально-технической базы современного производства, формирующейся под непрерывным воздействием научно-технического прогресса, обуславливают процессы специализации, кооперации и комбинирования, которые определяют иногда организационные формы (прежде всего в отраслевой специализации), в рамках которых некоторые из общественных потребностей оказываются ничьими. Удовлетворение таких потребностей перестанет быть функцией какой-либо производственной или хозяйственной организации. Но именно подобные потребности и порождают межотраслевые и межрегиональные проблемы, лежащие на стыках организационных звеньев экономики, которые трансформируются в городские проблемы. Насколько важно комплексное рассмотрение проблемы, показывают два примера: строительство Волжского автомобильного завода в моногороде Тольятти (Самарская область) и Химического комбината в моногороде Новочебоксарске (Чувашская Республика).

Отнюдь не всякую проблему можно разрешить с помощью системного анализа. Проблемы, требующие комплексного решения, можно условно разделить на три класса, или группы проблем: количественные, качественные и смешанные.

Количественными можно считать проблемы, которые можно решить с помощью строго формальных (математических) процедур. Задачи управления чаще всего решаются с помощью имитационного моделирования различных ситуаций и определения вероятностей наступления того или иного сценария развития [5].

Качественные проблемы – это проблемы, свойства и характеристики которых не поддаются формальному, а зачастую и логическому описанию. Их существование часто связано с их недостаточной изученностью. К качественным следует отнести и проблемы, для решения которых пока не создан адекватный математический аппарат. При решении проблем такого рода применяются нестрогие формально-математические, а в лучшем случае эвристические методы, основанные не на точных количественных характеристиках решаемой проблемы, а на оценках этих характеристик.

Смешанные проблемы – это проблемы, в описании которых встречаются как качественные, так и количественные характеристики.

Наибольший интерес системный анализ представляет именно для решения смешанных и количественно-качественных проблем и предусматривает использование как строгих математических методов исследований операций, так и интуитивных экспертных оценок и эвристических процедур, применяемых в рамках достаточно строгой методики системного анализа.

Количественно-качественные проблемы обладают рядом общих черт: 1) большой размерностью; 2) перспективностью; 3) высокой капиталоемкостью; 4) обширным диапазоном альтернатив достижения целей; 5) несовершенством современной техники, необходимой для решения стоящих проблем; 6) неопределенностью стоимостных и временных требований. Именно эти черты характерны для социо-экологического развития моногородов.

Все это трансформируется в прогноз социо-эколого-экономического развития моногорода. Для моделирования ситуации можно применять сетевое планирование и создавать определенные графы. Например, в нашем случае можно смоделировать взвешенный ориентированный граф с временными задержками для изучения развития промышленного (в прошлом) моногорода и состояния окружающей среды.

В основе графа могут лежать следующие факторы: число предприятий; число рабочих мест, население и состояние окружающей среды [4]. Особенностью многокомпонентных и многофакторных задач является то, что с помощью ориентированных графов удается объединить в модели системы различные социальные, экономические и экологические показатели. Часть этих показателей может иметь статистическую базу, другая часть – не иметь, а третья – оцениваться качественно. С помощью решения многокомпонентных задач можно оценить тенденцию развития системы, что, конечно, ценно. Но при уточнении модели можно сформировать количественный прогноз изменения показателей системы, а также найти различные варианты воздействия на

изучаемую систему с целью получения лучшего варианта из наиболее доступных технологий.

До сих пор рассматривались ориентированные графы, в которых единственной количественной характеристикой является весовой коэффициент (или знак) на дуге. Для прогнозирования экосистемы моногорода этого недостаточно, поскольку нас интересует не только вопрос, какая будет система, но и в какие сроки она достигнет того или иного состояния. В этом случае необходимо каждой дуге поставить в соответствие не только коэффициент, определяющий влияние одного показателя на другой, но и задержку реализации изменения одного показателя в ответ на изменение другого. Если эта задержка равна нулю, то изменение показателя будет произведено мгновенно; если же указан определенный интервал времени, то изменение показателя будет произведено только по происшествии указанного интервала времени. Все эти возможности еще более усиливают применяемый математический аппарат и делают его привлекательнее.

При разработке модели на базе интегрированного графа можно использовать статистические методы. Однако статистические данные по показателям, всесторонне характеризующим социо-эколого-экономическую систему, отсутствуют. Поэтому для формирования ориентированного графа и определения весов на его дугах следует воспользоваться методами экспертных оценок.

Литература

1. *Анисимов А.В.* Экологический менеджмент. – М.: КНОРУС, 2013.
2. *Бобров А.Л.* Природопользование и устойчивое развитие России. – М.: МАКС Пресс, 2009.
3. *Бобылев С.Н.* Экономика природопользования. – М.: ИНФРА-М, 2014.
4. *Гиусов Э.В.* Экология и экономика природопользования. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.
5. *Кудрявцева О.В., Папенов К.В.* Экономика природопользования и охраны окружающей среды. – М.: Экономический факультет МГУ; ТЕИС, 2010.
6. *Мельников Р.М.* Теоретические основы регулирования регионального развития: зарубежные подходы и возможность их использования в российских условиях: Монография. – М.: Изд-во РАГС, 2008.
7. *Папенов К.В.* Экономические проблемы природопользования на рубеже XXI века. – М.: ТЕИС, 2003.
8. rg.ru/2014/01/23
9. gazeta.ru/business/2014/01/29

Препятствия для экономического развития России

После кризиса 2009 г. российская экономика так и не смогла выйти на докризисные темпы роста.

Таблица 1

Основные макроэкономические показатели Российской Федерации, в % к предыдущему году

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Валовой внутренний продукт	108,5	105,2	92,2	104,5	104,3	103,4	101,3
Продукция промышленности	107	100,6	91	107	105	103	100
Продукция сельского хозяйства	103	111	101	89	123	95	106
Инвестиции в основной капитал	123	110	87	106	111	107	99,7

Источник: <http://www.cisstat.com/>

А последние два года экономика находится на грани рецессии. В 2014 г. ожидаемый прирост ВВП стал на уровне 0,2–0,3 %, т.е. в пределах статистической ошибки. В 2015 г. возможен уход экономики в отрицательную зону.

В чем причина таких печальных событий, учитывая, что главный российский продукт – нефть – до осени 2014 г. находился на достаточно высоких уровнях – выше 100 долл. за баррель, точнее, 105–106 долл.? Из объяснения причин такой ситуации необходимо сразу исключить наложенные на Россию санкции со стороны США и их союзников. Они начали действовать только с лета 2014 г., а экономика страны затормозила, а потом и остановилась начиная с 2012 г., т.е. задолго до украинских событий. Это значит, что причины торможения необходимо искать внутри экономической системы страны.

Не объясняют эту тенденцию и ссылки на торможение мировой экономики. Согласно прогнозу МВФ, в 2014 г. ВВП США вырос на 2,8 %, в 2015 г. – на 3,4 %. А промышленность США должна вырасти в 2014 г. примерно на 4 %. В Китае рост ВВП предполагается более 7,5 %. В зоне евро также прогнозируется рост экономики на 1,0 %. В целом мировая экономика должна вырасти в этом году примерно на 3,7 %, а в следующем – на 3,9 % [1].

Как считают многие экономисты, действовавшая до сих пор модель экономического роста в настоящее время исчерпала себя. Главной составляющей этой модели были растущие мировые цены на нефть и другие сырьевые товары российского экспорта. Суммарная величина нефтегазовых доходов РФ за 2000–2013 гг. составила 2,1 трлн долл. В этот период значительно увеличился уровень заработной платы и пенсий, при этом темп прироста заработных плат значительно опережал темп роста производительности труда. В результате нефтегазовые доходы увеличили внутренний спрос в стране и определили достаточно высокие темпы роста экономики. Средние темпы роста российской экономики в докризисный период (до 2009 г.) составили 6,9 %. Но после 2009 г. – только 1,1 %, несмотря на высокие нефтегазовые цены. Это означает, что эта модель роста исчерпала себя.

Поэтому остро стоит вопрос об изменении ее основных параметров и освобождении экономики от тех ограничений, которые в ней существуют.

Каковы ограничители экономического роста в Российской Федерации в настоящее время? Их много, но скажем об основных.

В последнее десятилетие так получилось, что Россия, поставив перед собой важнейшую задачу по модернизации экономики, требующую по логике огромного напряжения сил всего народа, оказалась в мировых лидерах по отдыху, т.е. по количеству праздничных и нерабочих дней в году. Портал Hotels.com провел исследование, которое показало разницу в суммарном количестве дней оплачиваемого отпуска и государственных праздников в разных странах. Россияне в 2013 г., по подсчетам портала, кроме выходных (субботы и воскресенья), позволили себе дополнительно 40 нерабочих дней в году. Сюда входят 28 дней оплачиваемого отпуска и 12 дней официальных праздников. Реально с учетом перенесенных праздничных дней в 2013 г. праздничных дней было 14. То есть дополнительно к выходным россияне отдыхали 42 дня. В то время как жители Мексики отдыхали лишь 13 дней помимо выходных.

Проведя исследование по 30 странам, Hotels.com определил среднее количество дней, которое приходится как на официальный отпуск, так и на государственные праздники, и оно составило 28 дней в году. Россияне отдыхают на 12 дней больше среднего показателя [2]. (Фактически на 14 дней больше.) Всего же в 2014 г. они отдыхали 118 дней. Получается, россияне работают значительно меньше, чем граждане развитых богатых стран, где людям можно было бы и больше отдыхать, и тем более меньше, чем в странах, совершающих модернизационный рывок. Если учесть ранний выход российских граждан на пенсию, то получается, что жизненный фонд рабочего времени в России значительно меньше, чем в развитых странах. Конечно, при таком от-

ношении к труду нельзя никого догнать и тем более перегнать, нельзя решить стоящие перед страной серьезные задачи модернизации.

С недостаточной трудовой нагрузкой населения России связаны и другие проблемы экономики. В частности, такая застарелая проблема, как низкая производительность труда в стране. А ведь это важнейший показатель экономического развития, который во многом определяет конкурентоспособность как страны в целом, так и ее продукции на мировых рынках.

Уровень производительности труда в России составляет 26,8 % от показателя Соединенных Штатов Америки, 40 % от показателя Японии и Германии, 33,3 % от показателя Франции, 36 % от показателя Швеции. Целый ряд бывших советских республик опережают Россию: Армения, Беларусь, Эстония, Латвия, Литва, Казахстан. Наблюдается отставание в темпах роста производительности труда России от показателей стран-партнеров по БРИК. Согласно данным Росстата, в 2010 г. производительность труда выросла в целом по экономике на 3 %, в то время как в Китае на 8,5 %, в Индии на 5,5 %, в Бразилии на 4 % [3].

Крайне низка эффективность российских компаний. Один миллион долларов выручки ведущих западных корпораций обеспечивается в среднем трудом двух сотрудников. В России же даже лидерам для этого нужны по меньшей мере пятеро. Производительность труда в крупном бизнесе России составляет всего 40 % от мирового уровня. Выручка «Газпрома» на одного занятого составляет 340 тыс. долл., тогда как у Shell – 5,17 млн долл. в год. Очевидно, в силу этого капитализация «Газпрома» с 2008 г. снизилась в 5,6 раза – с 386 млрд долл. до 69 млрд долл. (Суммарная капитализация всех российских компаний на декабрь 2014 г. составляет 467 млрд долл., что на треть меньше капитализации компании Apple.) [4].

В отраслевом разрезе соотношение производительности труда у российских и мировых компаний-лидеров выглядит следующим образом: выше среднего уровня 40 % показывают российские розничные сети (61 %), энергетики (49 %), нефтяники и газовики (48 %), телеком (48 %) и в значительной мере принадлежащая иностранцам пищевая промышленность (45 %). А вот компании черной металлургии, несмотря на рост инвестиций, почти вдвое превышающий среднероссийский, демонстрируют лишь 38 % от уровня производительности глобальных конкурентов; почти такой же (35 %) показатель у лидеров нашего цветмета [5].

Главная причина отставания российских предприятий в производительности труда от аналогичных зарубежных компаний – устаревшие физически и морально основные производственные фонды и технологии, используемые отечественными производителями. Модернизация производства приводит к росту производительности труда на

предприятиях в разы. Например, масштабная реконструкция производства в компании «Сибур» привела к тому, что выручка на одного человека выросла с 1,9 млн руб. в 2007 г. до 9,3 млн в 2013 г., т.е. почти в 5 раз, а число работников уменьшилось с более чем 70 тыс. человек до 26 тыс. [6]. Но и это еще не обеспечило достижение компанией мирового уровня. Очевидно, что есть и другие причины отставания по этому показателю от зарубежных производителей.

Во многих случаях даже при использовании самых передовых технологий производительность труда на российских предприятиях оказывается ниже, чем на аналогичных зарубежных. Это связано с недостаточной квалификацией производственного персонала, с отсталой организацией труда и производства, отсутствием стандартов осуществления производственных процессов, которые распространяли бы лучшие методики труда.

Не способствует росту производительности труда и наблюдающееся последние годы огосударствление экономики, когда более 50 % ВВП производится в государственном секторе. В 2000-е гг. был создан целый государственный сектор экономики, состоящий из государственных фондов, корпораций, банков. Этот сектор функционирует на не вполне рыночных принципах, имея льготное кредитование, налогообложение и в целом покровительство государства.

Между тем в десятке лидеров по производительности труда в российской экономике нет ни одной государственной компании. Проведенное Всемирным банком обследование 79 тыс. российских предприятий за 2003–2008 гг. показало, что у предприятий государственной и муниципальной форм собственности значительно худшие показатели производительности труда. Гарантированное государством стабильное положение таких компаний, очевидно, не способствует росту их эффективности. У них и так все хорошо, они чувствуют себя непотопляемыми. Такое их поведение в целом значительно искажает рыночную среду в экономике.

Кроме того, в ряде случаев более низкая производительность труда на российских предприятиях по сравнению с мировым уровнем связана с проводимой властью политикой по сдерживанию высвобождения избыточных работников с целью недопущения роста безработицы и избеганию возникающих в связи с этим социальных проблем. Но такая забота о населении оборачивается консервацией отсталости российского производителя и все большим отставанием страны.

Низкий уровень производительности труда в российской экономике напрямую связан с высокими издержками отечественных производителей. Низкая производительность труда по сравнению со странами Запада сама по себе рождает более высокие издержки производства по сравнению с ними.

Кроме того, имевшиеся раньше у страны некоторые конкурентные преимущества по издержкам в настоящее время исчерпаны. Отпускная цена на электроэнергию для промышленных потребителей в России на 55 % выше, чем в США. Газ и уголь нашим ТЭС обходятся примерно в ту же цену, что и американским, а по средней «чистой» зарплате (23 тыс. 410 рублей, или 582 евро в месяц, по итогам 2012 г.) Россия не только обогнала все страны СНГ, но и ряд членов ЕС, например Венгрию (494 евро), Литву (488 евро) и Латвию (487 евро), при том, что квалификация работников у нас часто оставляет желать лучшего [7].

Особого внимания в деле наращивания издержек заслуживает тенденция опережающего роста заработной платы по сравнению с ростом производительности труда.

Таблица 2

**Основные социально-экономические показатели
уровня жизни населения**

	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	2281	8088	18958 ¹⁾	20780 ¹⁾	23058 ¹⁾	
Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему году	112,0	112,4	105,9	100,5 ¹⁾	104,6 ¹⁾	
Среднемесячная номинальная начисленная заработка плата работающих в экономике, руб.	2223	8555	20952	23369	26629	
Реальная начисленная заработка плата, в % к предыдущему году	120,9	112,6	105,2	102,8	108,4	
Динамика производительности труда в экономике РФ, в % к предыдущему году	107,0*	105,5	103,2	103,8	103,1	101,8

Источник: Росстат.

Согласно Росстату, в период с 2000 по 2012 г. средняя номинальная начисленная заработка плата выросла с 2223 до 26 629 руб., или в 11,9 раза, увеличиваясь в среднем почти на 10 % в год. Производительность труда росла в этот период в среднем на 4 %, а в последние годы прирост снизился до 2 %.

Все последнее десятилетие темпы роста реальной заработной платы устойчиво опережали темпы роста производительности труда и темпы роста ВВП страны [8]. Российские предприятия, как правило, не ставили перед собой задачу по снижению издержек на заработную плату.

Таблица 3

Доля предприятий, сокращавших затраты на оплату труда

Год	Россия	Болгария	Польша	Чехия
2008	4,5	15,9	13,8	18,2
2012	5,5	25,9	21,8	25,0

Источник: Вопросы экономики. — 2014. — № 12. — С. 14.

В результате доля заработной платы в ВВП страны превысила 50 %, что привело в настоящее время к уменьшению валовой прибыли в экономике, ограничению ресурсов для развития и как результат нулевому экономическому росту. Высокая доля заработной платы в издержках производства делает продукцию российских производителей менее конкурентоспособной по сравнению с зарубежной.

В дополнение это сказалось на постоянно снижающейся рентабельности российских производителей.

Таблица 4

Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг)

	2005	2010	2011	2012
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг)				
Всего в экономике	13,5	10,0	9,6	8,6
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	6,7	9,1	9,1	10,7
Добыча полезных ископаемых	35,6	31,9	31,4	28,0
из нее:				
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	34,7	29,2	27,5	25,8
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	42,8	53,5	64,6	45,3
Обрабатывающие производства	15,3	14,8	13,2	10,7

Источник: Росстат.

Возможности инвестиций в реальное производство у российских производителей за счет собственных средств все последние годы сильно сокращались. Инвестирование за счет заемных средств на внутреннем рынке было также ограничено из-за высокого банковского процента на кредиты. А после повышения ключевой ставки ЦБ РФ в декабре 2014 г. до 17 % годовых внутренние кредиты для предприятий стали недоступны.

Самой реальной возможностью получения кредитов оставался внешний финансовый рынок, на котором российские экономические субъекты набрали заемных средств на сумму около 700 млрд долл. Но

в целом это не помогло сделать российскую экономику более конкурентоспособной [9], а доля инвестиций в ВВП снизилась до 17–20 % (в советское время составляла примерно 35 %).

Высокая стоимость труда и снижающаяся рентабельность российской экономики сделали ее непривлекательной для иностранного капитала. В мире есть много стран, где иностранный капитал может найти дешевую рабочую силу и высокую рентабельность производства. Более того, российский капитал последние годы бежит из страны по тем же причинам – вести производство при высоких издержках и снижающейся рентабельности нет никакого смысла. В 2014 г. отток капитала из страны может составить порядка 120 млрд долл.

Россия на протяжении последних 15 лет развивалась как страна, ориентированная на потребление. И в этом она достигла значительных успехов. Социальные расходы, определяемые как сумма затрат на образование, здравоохранение, социальную поддержку, в 2011 г. составили 55 % расходной части бюджета и почти 20 % от ВВП. Число владельцев автомобилей выросло с 59 на 1000 человек в середине 90-х до 250 – сейчас [10].

Одним словом, высокие показатели социально-экономического роста сделали российскую экономику экономикой дорогого труда. Это затрудняет решение задачи ее модернизации. Опыт таких стран, как Япония, Южная Корея, Китай, Бразилия, показал в качестве основной предпосылки успеха модернизационного рывка – наличие в стране дешевой рабочей силы. Масштабная девальвация национальной валюты в конце 2014 г., значительно снизив уровень жизни населения страны, в целом ухудшив социально-экономическую ситуацию, имеет одну положительную сторону – она сделала труд более дешевым и тем самым создала потенциальную возможность приступить к реальной модернизации российского народного хозяйства.

В двухтысячные годы огромные доходы, полученные страной в условиях благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры сырьевых рынков, ускорив экономический рост и обеспечив рост доходов населения, не остановили деградацию народно-хозяйственной структуры страны. Между тем это социальное благополучие, возникшее в России в двухтысячные годы, сложилось на зыбкой основе высоких цен на сырьевые товары российского экспорта, а также массированного привлечения дешевых западных кредитов. В то же время промышленное производство продолжало деградировать.

Россия, будучи шестой по ВВП, занимает лишь 17-е место по абсолютному размеру добавленной стоимости в обрабатывающих отраслях. По этому показателю она находится на уровне Турции и Таиланда, вдвое меньше Тайваня, в три с лишним раза меньше Южной Кореи и в 24 раза меньше лидера, США. Огромно и отставание России от ведущих

щих (и не только ведущих) промышленных держав по выработке продукции обрабатывающей промышленности на душу населения. Показатель России за 2010 г. – 504 долл. (в постоянных ценах 2000 г.). Разрыв с Америкой – 11 раз, с лидирующими по этому показателю Сингапуром и Японией – 16 раз. Обходят нас по душевой промышленной выработке такие страны, как Китай, Бразилия, Греция, Таиланд и Уругвай [11].

За благополучные 2000-е гг. произошло утяжеление структуры нашего народного хозяйства: доля топливно-энергетического комплекса в ВВП страны значительно выросла, а машиностроения – сократилась. Доходы от нашего экспорта на 71 % сформированы за счет топливно-энергетических ресурсов, 52 % доходов федерального бюджета – нефтегазовые доходы.

В докладе ФАС РФ «О состоянии конкуренции в Российской Федерации (за 2013 год)» сказано, что количество предприятий, выпускающих машины и оборудование, в нашей стране ежегодно сокращается. Сейчас их всего лишь 0,8 % от общего количества предприятий. Особенно быстро прекращают свое существование предприятия в высокотехнологичной сфере.

Можно сказать, что страна богатела на незаработанных доходах от сырья и дешевых западных кредитах. Социальные проблемы в стране были поставлены впереди задачи достижения достаточной экономической эффективности. Теперь же надвигающийся кризис насилиственным образом приведет жизненный уровень населения к реальным возможностями экономики. В ближайшие годы реальные доходы существенно снизятся – денег на дальнейшее повышение уровня жизни бюджетников не будет.

Доходы в стране росли, но не компенсировались ростом собственного производства – они компенсировались импортом. При этом прирост денежной массы в экономике стимулировал не внутреннее производство, а импорт.

Страна оказалась «в ловушке среднего дохода», как определяет эту ситуацию известный американский экономист Барри Эйхенгрин. Это ситуация, когда в стране высокая стоимость труда при его низкой эффективности и конкурентоспособности. Такая ситуация не позволяет делать инвестиции в производство даже тогда, когда в ней есть свободные капиталы. Такое сочетание, очевидно, является одной из главных причин бегства из страны капиталов – они просто не находят себе здесь эффективного применения.

Фундаментальная причина всех бед российской экономики – недоразвитость рыночных начал. Фактически была построена модель государственно-монополистического капитализма, далекая от постоянно звучавшего в обществе утверждения о ее либеральном характере. В этой

модели очень значительная роль государства, монополий, сильны патерналистские тенденции как со стороны граждан, так и хозяйствующих субъектов. Все это вместе **ограничивало** такую фундаментальную черту рыночной экономики, как конкуренция, позволяя наряду с эффективными производителями сохраняться и неэффективным. У компаний, работающих на государство, исчезает стимул снижать издержки производства, повышать конкурентоспособность. То же самое можно сказать и о монополиях. Ресурсы в этой ситуации не перетекают от худших производителей к лучшим, повышая в целом эффективность и конкурентоспособность экономики. Исследование Всемирного банка и ГУ–ВШЭ показало, что разрыв в уровне производительности между 20 % лучших и 20 % худших предприятий составляет 10–20 раз. Между тем на последние приходится значительная доля материальных ресурсов и занятости. Возможно, в коренной модернизации этих худших компаний или при невозможности или нецелесообразности этого в их ликвидации скрывается резерв повышения эффективности в целом российской экономики и более рационального использования бюджетных средств.

Для правящей власти Российской Федерации время приятных для всех решений по перераспределению нефтегазовых доходов прошло, настало время для непопулярных, но совершенно необходимых мер по созданию **конкурентной** экономики. Повсеместно должна поддерживаться и усиливаться конкурентная среда. Сильная конкуренция в экономике может стать тем ключом, который поможет открыть пути к решению всех остальных задач.

Очевидно, что во главу угла на этом этапе должны быть поставлены задачи повышения эффективности производства, что может обеспечить снижение затрат у производителей и повышение конкурентоспособности российской продукции на мировом и внутреннем рынках. Решение социальных вопросов должно стоять в зависимости от решения задачи роста эффективности производства. При этом должны быть приняты государственные меры по радикальному снижению необоснованной дифференциации доходов населения.

Социальная поддержка должна носить адресный и ограниченный характер. Государство должно постепенно отказываться от политики патернализма в отношении как граждан, так и предприятий. Начать необходимо с того очевидного факта, что граждане России должны не больше всех в мире отдыхать, а больше работать, хотя бы на среднеевропейском уровне. Было бы неплохо, если бы в стране работало в реальном производстве не 15 млн человек из 156 млн россиян, а больше. Для этого необходимо сократить число занятых в сфере государственного управления – 1,3 млн человек, спецслужб – 2,1 млн человек, депутатов всех уровней – 1,8 млн человек, полиции и МЧС – 2,5

и других категорий граждан, связанных с непроизводительным трудом [12].

Государственные и компании с государственным участием должны оцениваться строго по их конкурентоспособности, а доходы руководителей должны быть поставлены в зависимость от достигнутой сравнимой эффективности с лучшими аналогичными мировыми производителями. Неэффективные государственные компании должны приватизироваться.

Государство не должно поддерживать неэффективные, неконкурентоспособные компании, а также противодействовать высвобождению излишней рабочей силы с подобных предприятий.

Все страны, совершившие успешный модернизационный рывок, в том числе и СССР в свое время, сделали это во многом благодаря привлечению иностранного капитала, иностранных технологий, иностранного передового опыта [13]. Без этого никакого рывка не получится. Но иностранный капитал придет в страну, только если будут решены вышеупомянутые задачи.

Если ситуацию не изменить, то и на экономический рост рассчитывать нельзя. Страна будет наращивать отставание от передового мира.

Литература

1. Справочно: по прогнозам МВФ, в 2014 г. рост составил в Германии – 1,6 %; в Англии – 2,4 %; Индии – 5,4 %; Бразилии – 2,3 %.
2. За Россией следуют Италия и Швеция с 36 нерабочими днями, что также значительно выше среднего показателя. В противоположность этим странам Канада и Мексика делят два последних места в списке, предоставляя своим гражданам 15 и 13 дней отдыха соответственно. В Финляндии, Франции, Норвегии официальный отпуск составляет 25 дней и праздничные дни 10 дней, т.е. 35 нерабочих дней, в Германия всего – 29 нерабочих дней, в США – 20 дней, в Китае – 16, http://www.vedomosti.ru/career/news/10439321/rossiya_zanimaet_pervoe_mesto_v_mire_po_chisluprazdnichnyh
3. Доклад: Россия на пути к современной динамичной и эффективной экономике / Под ред. академиков А.Д. Некипелова, В.В. Ивантера, С.Ю. Глазьева. – М., 2013. – С. 84.
4. *Иноземцев В.* Понт ручьем // МК. – 5 декабря 2014.
5. Эксперт 400. – 7–13 октября 2013. – № 40. – С. 98–101.
6. Эксперт. – № 43. – 2014. – С. 98.
7. Эксперт 400. – 7–13 октября 2013. – № 40. – С. 98–101. В конце 2014 г. величина средней заработной платы в стране резко сократилась примерно на 60 % в евровом выражении из-за девальвации рубля.
8. *Май В.* В ожидании новой модели роста: социально-экономическое развитие России в 2013 г. // Вопросы экономики. – 2014. – № 2. – С. 12.

9. Доля российских машин и оборудования на мировых рынках увеличилась незначительно – с 0,28 до 0,32 % // ВЭ. – 2014. – № 12. – С. 15.
10. Московский Комсомолец. – № 26062. – 9 октября 2012 г.
11. Мы ничего не производим // Эксперт. – 26.11.2012. – № 47.
12. Комсомольская правда. – 06.01.2015.
13. США стали передовой технологической державой во многом благодаря успешному привлечению иностранного капитала, технологий и лучших мозгов со всего мира.

Формирование конкурентоспособности страны на основе преобразующих инвестиций

Способность национальной индустрии воспринять и улучшить зарубежную технологию является решающим условием достижения стадии конкурентоспособности страны. Страны, их граждане и фирмы – все выступают инвесторами экономики. Рост объема инвестиций приводит к созданию новых передовых факторов (новых научноемких технологий, материалов с заранее заданными свойствами и т.д.) и развитию современной инфраструктуры. Увеличение численности технически ориентированного персонала и рост квалификации рабочих, получающих низкую заработную плату, дают возможность использовать более сложное оборудование и совершенствовать технологию. В дополнение к уже имеющимся управлеченческим связям с иностранными фирмами национальные фирмы устанавливают собственные каналы сбыта продукции на внешних рынках, а также прямые контакты с покупателями. Интенсивная внутренняя конкуренция в отраслях, добившихся выхода на мировой рынок, побуждает фирмы наращивать инвестирование с целью модернизации производственных процессов, снижения издержек, улучшения качества продукции и введения нового ассортимента. Существенным условием достижения этой стадии является то, что национальные фирмы легко предпринимают действия, связанные с риском, а также то, что рост числа аутсайдеров вызывает усиление внутренней конкуренции во многих отраслях. Развитие некоторых отраслей может быть и должно быть признано приоритетным. Часто требуются меры, ограничивающие власть крупных корпораций с целью обеспечения благоприятных условий для внутренней конкуренции.

Значительные переливы капитала между странами – это явление, которое возникло еще в XIX в. Например, в XIX в. в Германии изучали английские и французские технологии, приглашали специалистов из этих стран, чтобы обеспечить подъем некоторых отраслей. Американская экономика проходила данную стадию в послевоенный период. Она стала более доступной благодаря образованию гигантского мирового рынка сырья, технологий и капитала, а также благодаря более агрессивной экономической политике ряда стран. Именно в послевоенный период подъем производства был обеспечен технологиями –

управленческими, компьютерными, информационными. К сожалению, на сегодня этот потенциал стал сокращаться. Лишь немногие развивающиеся страны совершили скачок в послевоенный период. Это удалось, например, Южной Корее. В экономике Тайваня, Сингапура, Гонконга, Испании и в меньшей степени Бразилии присутствуют некоторые признаки достижений, однако отсутствуют другие, не менее важные: фирмы, успешно конкурирующие на международных рынках; возможности самостоятельно совершенствовать зарубежные технологии на собственных предприятиях; создание международных каналов сбыта, контролируемых национальными фирмами; некоторые новые прогрессивные факторы производства и т.д.

При этом возможность и желание инвестировать в развитие экономики – это и есть факторы, которые составляют более устойчивую базу конкурентоспособности страны. Повышение конкурентоспособности экономики на основе инвестиций возможно только в отраслях определенного класса, для которых обычно характерны: высокая капиталоемкость, значительная экономия за счет масштабов производства, все еще большая доля ручного труда, стандартизированная продукция, слабое развитие вспомогательных служб и технологий. Развитие экономики тут характеризуется быстрым ростом занятости, заработной платы и стоимости факторов производства. Отрасли и сегменты, чувствительные к изменению цен, начинают терять свои конкурентные позиции. В целом же экономика становится менее уязвимой к мировым кризисам и изменению валютных курсов, чем на предыдущей стадии, хотя и остается еще довольно неустойчивой. В ряде отраслей неизбежны убытки, банкротства, потеря конкурентоспособности в связи с неудачным выбором зарубежных технологий, крупномасштабным производственным строительством и вытеснением национальных фирм из более развитых стран. Правильная экономическая политика государства также может содействовать укреплению ресурсной базы конкурентных преимуществ страны. В условиях, когда конкуренция ведется главным образом на факторных издержках и требуется рост инвестиций в экономику, роль государства может быть весьма существенной. Она может выражаться в таких практических мерах, как направление капитала в определенные отрасли, поддержка фирм, действия которых связаны с риском, обеспечение временной защиты аутсайдеров в целях поощрения внутренней конкуренции и оснащения предприятий современным оборудованием, стимулирование приобретения иностранной технологии, поощрение экспорта. Государство тут играет ведущую роль в направлении инвестиций на создание и подъем факторов, хотя активность фирм в этой сфере также должна возрастать.

Например, топливно-энергетическая отрасль российской экономики. На сегодня комплекс «ведет» за собой всю экономику и бу-

дет оставаться основой конкурентоспособности России в ближайшее время. Однако это имеет различные стороны, и не стоит переоценивать состоятельность ТЭКа. Недавняя история нашей страны показала, что ТЭК является основой экономики России. Это было в начале 90-х и в период мировых кризисов. Однако сейчас комплекс значительно уменьшил свои ресурсы. Дальнейшая интенсивная эксплуатация невозможна. Требуется нахождение нового пути развития энергетики. Именно переориентация на новый ТЭК позволит ему еще долго эффективно и динамично развиваться и укреплять российскую экономику.

В России ТЭК не только выполняет инфраструктурную функцию, но и является центральным комплексом национальной экономики, обеспечивая существенную часть доходов страны – две трети экспортных доходов, более 50 % налоговых доходов бюджета и около 30 % ВВП. Поэтому перспективам развития этого комплекса неизменно уделяется повышенное внимание. Также топливно-энергетический комплекс имеет огромное значение для России не только с точки зрения внешнеэкономической деятельности, но и с точки зрения внутренних энергетических потребностей страны и энергетической безопасности Российской Федерации в целом. Это показывает важность тесной взаимосвязи внешнеэкономических связей ТЭКа с эффективным внутренним развитием отрасли.

В современных условиях возрастает актуальность переоценки роли топливно-энергетического комплекса во внешнеэкономических связях России. Следует вести речь не о кардинальном изменении позиций ТЭКа в структуре ВЭС Российской Федерации, а о качественном преобразовании, интенсивном развитии и диверсификации данной сферы.

Уже сейчас достаточная обеспеченность капиталом компаний в сырьевых отраслях обуславливает ускоренное развитие добывающих производств, в то же время для инфраструктурных сфер характерны прогрессирующее старение и износ основных производственных фондов, опережающие темпы выбытия стареющих производственных мощностей по сравнению с темпами ввода новых (см. рис. 1).

Перспективы экономического роста России в огромной степени зависят от более эффективного использования энергоресурсов. Без принятия срочных мер на государственном уровне в этой области энергетика России может стать тормозом для общего экономического роста. Энергоэффективность предполагает выполнение нескольких важнейших принципов – сохранения высокого качества окружающей среды, устойчивого экономического развития, стимулирования инвестиционной деятельности и обеспечения энергетической безопасности. С учетом больших структурных различий между энергетикой России и дру-

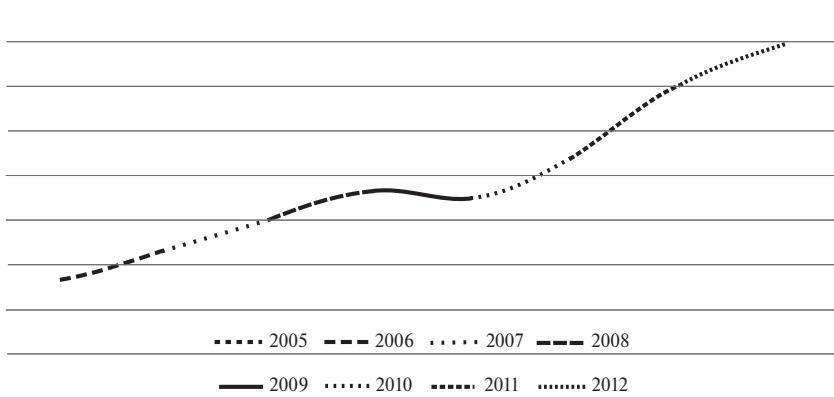


Рис. 1. Динамика добычи топливно-энергетических полезных ископаемых, 2005–2012 гг., тыс. руб. [4]

гих развитых стран оценка потенциала государственного регулирования ТЭКа в данной области является крайне важной.

Энергетический сектор обеспечивает жизнедеятельность всех отраслей национального хозяйства, способствует консолидации субъектов Российской Федерации, во многом определяет формирование основных финансово-экономических показателей страны.

Для преодоления проблем отрасли нужно предусмотреть меры по преодолению финансовой дестабилизации, дефицита инвестиций, по формированию благоприятного инвестиционного климата, меры, компенсирующие ухудшение процессов воспроизводства сырьевой базы. Необходимо искать пути снижения энергоемкости общественного производства, сокращения издержек и преодоления научно-технического отставания, в целом – пути повышения эффективности государственного регулирования ТЭКа [1, 6]. Для долгосрочного стабильного обеспечения экономики и населения страны всеми видами энергии необходима научно обоснованная и воспринятая всеми новая долгосрочная энергетическая политика. При этом необходимо отметить, что конкурентоспособность страны основывается на конкурентоспособности отдельных фирм. На сегодня существенное негативное влияние на конкурентоспособность российских компаний оказывает нерешенность ряда институциональных вопросов, в частности, таких, как низкое качество инфраструктуры, монополизированность отечественной экономики, засилье бюрократического аппарата, высокие административные барьеры осуществления хозяйственной деятельности, низкая эффективность методов госрегулирования, непродуманное налоговое законодательство, низкая эффективность финансовой си-

стемы, сложная система таможенного администрирования и неэффективная судебная система, невысокое качество корпоративного управления, слабая защита предпринимательства и непрозрачная структура собственности. Результатом этих негативных макроэкономических обстоятельств является замедление адаптивной гибкости, низкая инновационность и высокие трансакционные издержки российских компаний, особенно мелких и средних, что серьезно снижает их конкурентоспособность и конкурентоспособность всей российской экономики [3, 288].

Следовательно, активное инвестирование экономики может происходить только при условии общенационального признания приоритетности направления средств в производство и устойчивого экономического роста перед текущим потреблением и распределением доходов. Такое признание было достигнуто, например, в Японии и Южной Корее. Эффективная экономическая политика, вероятно, требует принятия четких и жестких решений, а также установления целей на длительную перспективу. Требуются также настойчивые действия по улучшению качества факторов производства и направление средств прежде всего в те области, которые обеспечивают рост конкурентоспособности национальной экономики, например ТЭК.

На сегодня в России преобразующие инвестиции – это технологии, предназначенные для сознательной капитализации проектов, направленных на достижение общественно значимых целей. Можно инвестировать не только капиталы, но и месторождения, внутренний спрос, транспортные коридоры, инновационные производственные переделы, компетенции, национальные правовые комплексы и системы управления. России, как и всему миру, нужны современные институциональные технологии, арсенал инструментов капитализации активов. Научные исследования и прикладные разработки в сфере создания институциональных технологий и проектных стандартов преемственно ведутся в нашей стране несколько десятилетий. Имеются в виду инфраструктурные проекты, процессы ускоренной модернизации и реиндустриализации, эксплуатация и развитие современных комплексов вооружений, решения проблем моногородов и т.д. [3, 38]. Цель России сформировать международный центр альтернативных преобразующих инвестиций. И в первую очередь – инвестиций в промышленные, инфраструктурные, инновационные проекты в стране и за ее рубежом, а не только в энергетические отрасли. Преобразующие инвестиции могут расширять и капитализировать их ресурсную и производственную базу, формировать новую среду и даже образ жизни в стране, что является основой формирования конкурентных преимуществ российской экономики.

Литература

1. *Конопляник А.* Возможно ли развитие российского ТЭКа не в ущерб интересам других отраслей? // Бизнес & класс. – 2012. – № 1. – С. 6–7.
2. *Конина Н.Ю.* Конкурентоспособность фирмы в глобальном мире. – М.: Проспект, 2012. – 368 с.
3. *Чернышев С.* Не пропустить волну // Эксперт. – 2014. – № 15. – С. 36–39.
4. Государственный комитет по статистике РФ: <http://gks.ru> (дата обращения: 18.06.2014).

Красникова Е.В.

Диверсификация российской экономики как основное направление ее возрождения

Особенности унаследованной макроструктуры

Унаследованная от советского прошлого макроструктура самым естественным образом была сформирована, исходя из необходимости создания адекватной социализму материально-технической базы, укрепления обороноспособности страны, оказавшейся идеологически во враждебном окружении, повышения благосостояния населения. Все эти проблемы решались ускоренной индустриализацией, начало которой было положено на рубеже 1920–1930-х гг. По мере ее осуществления снималось противоречие между отсталыми производительными силами и «самыми прогрессивными производственными отношениями». В свою очередь, индустриализация с первых лет была ориентирована на милитаризацию экономики путем создания мощного ВПК. Он же оказался и технологическим лидером, будучи поставленным в силу своей природы в условия конкуренции с развитыми странами.

Менее успешной оказалась реализация целевой установки социализма, суть которой – неуклонный рост благосостояния всех членов общества. Это было обусловлено острым инвестиционным дефицитом, что вынуждало ограничивать личное потребление. Более того, в соответствии с концепцией «первоначального социалистического накопления» проф. Е. Преображенского в жертву было принесено сельское хозяйство вопреки его особому месту в развитии всякой национальной экономики. Не случайно именно оно оказалось не только исторически, но и логически исходной отраслью, к нему сводился реальный сектор экономики в рамках натурального хозяйства. И совсем не случайно успех реформирования китайской экономики был предопределен экономически безупречным началом, каковым явилась аграрная реформа. Советские лидеры действовали прямо противоположно. Индустриализация осуществлялась за счет полного изъятия прибавочного, а в начале 30-х гг. весьма значительной части и необходимого продукта из сельского хозяйства. Сделать это было нетрудно в условиях государственной собственности на землю. Властные полномочия правящей номенклатуры были безграничными в условиях господствующего поло-

жения государственной собственности, означавшего передачу ей всего пучка правомочий. Произошло нечто аналогичное тому, о чем пишет «легендарный американский инвестор» Дж. Богл: подобно тому, как «капитализм собственников превратился в капитализм менеджеров» (и даже лозунг выдвинул «Собственники всех стран, соединяйтесь!»), социализм собственников фактически переродился в социализм номенклатуры [2]. Не случайно многие крупные ученые рассматривали советскую номенклатуру как «господствующий класс» [6].

К исходу социализма сформировалась макроэкономическая структура с преимущественным развитием отраслей тяжелой промышленности в соответствии с фактической целевой установкой на «производство ради производства», с технологическим лидерством ВПК и технологически отсталым гражданским комплексом в целом. Особенно отсталым в нем оказалось сельское хозяйство, вследствие этого неспособное обеспечивать национальную продовольственную безопасность (проблема решалась устойчиво растущим экспортом сырья). Слаборазвитой явилась и сфера услуг, будучи вслед за Марксом признанной непроизводительной.

Таким образом, ускоренной индустриализацией было разрешено противоречие между производительными силами и производственными отношениями, как оно трактовалось советскими учеными, но ценой ограничения потенциала устойчивого и ощутимого повышения жизненного уровня населения. На уровне макроструктуры это выражалось в технологической отсталости отраслей гражданского комплекса и прежде всего тех, продукция которых предназначалась непосредственно для удовлетворения личных потребностей. Особенно это касалось сельского хозяйства не только в силу ограниченности его инвестирования, но и полного отсутствия экономической мотивации колхозников к эффективному труду, которая к тому же в постсталинский период уже не компенсировалась методами насилия. Исчерпывающая картина состояния и динамики советской экономики дана В.М. Кудровым на основе широкого использования данных советской и западной статистики [7].

Роковую роль сыграло и гипертрофированное развитие ВПК ввиду преувеличения правящей номенклатурой внешней опасности. Обошлось без превращения «холодной» войны в «горячую», без человеческих жертв. Экономические методы ведения холодной войны дали несравненно больший эффект. СССР рухнул под их воздействием без единого выстрела со стороны Запада (опасность этих методов так и осталась не осознанной российскими политическими деятелями, судя по событиям последних месяцев уходящего года). Рухнула и унаследованная макроструктура, крайне разбалансированная даже по критерию социализма, суть которого — всеобщий и неуклонный рост благососто-

яния. На первый план выдвинулись другие проблемы – ускоренная индустриализация и приоритетное развитие ВПК. Можно было бы предположить, что социализм возник преждевременно, если бы развитые страны вступили на путь социализма, как предрекал Маркс. Однако и по сей день этого так и не произошло. Случайно ли?

Итак, унаследованная от советского прошлого макроструктура явилась материализацией социально-экономических противоречий социализма, механизмом положительного разрешения которых он не обладал. Гибель его оказалась неизбежной, когда накопление этих противоречий достигло критической точки, что и нашло отражение в полной разбалансированности его макроструктуры.

Необходимость коренного преобразования унаследованной макроэкономической структуры

Унаследованная макроструктура, будучи сформированной в специфических условиях прежней системы, подлежала коренному преобразованию в условиях становления принципиально новой. Устранение идеологического противостояния социализма и капитализма не требовало и былого военного противостояния, следовательно, доминирующего положения ВПК в прежних масштабах. Произошла смена приоритетов развития: «производство ради производства» уступало место «производству ради потребления», успешно обеспечивающего рост благосостояния и без социализма, как показывает опыт развитых капиталистических стран. В свою очередь, это означало необходимость устранения технологической отсталости гражданского комплекса, а в нем аграрного сектора прежде всего. Ведь сельское хозяйство, будучи исторически исходной отраслью реального сектора экономики, остается и логически исходным на любом этапе развития общества. Именно его состоянием определяются границы развития национальной экономики в целом, что было обосновано еще А. Смитом. Предстояло устраниć и неразвитость сферы услуг, имея в виду не только традиционные бытовые, торговые, коммунальные и пр., а также услуги, предоставляемые, например, отраслями инфраструктуры, но и новые, порожденные рыночными отношениями.

Смена экономических систем сопровождалась особой разновидностью экономического кризиса – трансформационным спадом, выявившим полную разбалансированность макроэкономической структуры. Его глубина и продолжительность были крайне усугублены еще и распадом единого народно-хозяйственного комплекса. Коренное преобразование макроструктуры предстояло произвести посредством нового хозяйственного механизма. А это государственное регулирование методами прямого и косвенного, административного и экономического

воздействия на экономическое поведение рыночных субъектов, действующее по объективным экономическим законам рыночной экономики. Этот сложный механизм сменил плановый, рухнувший в облике ведущего его института – Госплана СССР еще в годы перестройки. Бесславным итогом его деятельности явилась крайне разбалансированная во всех аспектах макроструктура с полностью разрушенным потребительским рынком, что и было достигнуто методами директивного народно-хозяйственного планирования.

Произошла смена хозяйствующих субъектов, призванных обеспечить сбалансированное по критериям новой экономической системы развитие: это новый класс собственников – частных и государство в качестве макроэкономического субъекта, сохраняющего за собой по крайней мере производство общественных благ во всем их многообразии.

Трансформационный спад выполнил традиционную для всякого экономического кризиса функцию – расчистил экономическое пространство для формирования новой макроструктуры. Так, были устранины избыточные и не самые передовые производственные мощности в отраслях ВПК, рухнули технологически отсталые и неперспективные отрасли гражданского комплекса. Еще более подорванным оказалось сельское хозяйство, вследствие слабого развития оказавшееся неспособным конкурировать с рыночными производителями, продукция которых хлынула на российский рынок в связи со снятием железного занавеса. Тем более его возрождение сдерживалось не вполне продуманной аграрной реформой.

Исключением явилась лишь сфера услуг. Будучи весьма скромной в советский период, она приобрела стремительное развитие с первых лет преобразований, чему способствовало множество обстоятельств. Это и малый размер стартового капитала, и отсутствие конкуренции извне, и огромная потребность в услугах. Особенно быстро развивались принципиально новые рыночные услуги, предоставляемые институтами рыночной инфраструктуры, а из числа традиционных – торговые и общепит, что столь естественно в стране былого всеобщего дефицита.

Итак, трансформационный спад подготовил почву для формирования принципиально новой макроструктуры. Субъектами, призванными осуществить этот процесс, были государство, сохранившее свои немалые позиции в качестве собственника, а тем самым и в качестве макроэкономического субъекта, способного формировать макроэкономическую структуру методами экономической политики, и вновь формирующийся в ходе раздела и передела собственности класс частных собственников средств производства.

От трансформационного спада к экономическому росту, но без инновационного прорыва

Завершение трансформационного спада как разновидности экономического кризиса не сопровождалось традиционным для последующих фаз промышленного цикла массовым технико-технологическим обновлением производственного потенциала. Произошло нечто неожиданное для традиционного цикла, которому так и не суждено было сложиться и по сей день в стране даже в условиях рыночной экономики. В соответствии с совершенно резонно в начале века официально провозглашенным курсом на модернизацию следовало ожидать формирование новой макроструктуры на инновационной основе. Тому весьма благоприятствовал мировой рынок с устойчивым ростом цен на энергоносители и продукцию первого передела. Это позволило не только существенно улучшить финансовое положение государства, но и накопить огромный инвестиционный потенциал. Немалый денежный капитал был накоплен и частными собственниками, активно включившимися все в те же, оказавшиеся в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности наиболее выгодными сферы предпринимательства.

Однако вопреки провозглашенному курсу государственный и частный инвестиционный поток был направлен отнюдь не в отрасли обрабатывающей промышленности, где закладываются основы цикла в национальной экономике. Государством был реализован совершенно иной курс – на экспортно-сыревую ориентацию с активным наращиванием отраслей ТЭКа. Он оказался для российской экономики не просто традиционным, но наиболее простым и доступным с точки зрения получения огромных нефтегазовых доходов порядка 2 трлн долл., значительная часть которых была использована на приобретение ценных бумаг наиболее успешных западных компаний (инвестирование в западную экономику оказалось почему-то предпочтительнее собственной). Были предусмотрительно сформированы и резервные фонды на случай экстремальных ситуаций. Последние не замедлили случиться в облике мирового экономического кризиса 2008–2009 гг., сопровождавшегося обвалом мировых цен на энергоносители. А потому в него мгновенно оказалась втянутой и российская экономика. Более того, падение ее ВВП предстало самым высоким среди развитых стран – 7,8 %. Такова плата за превращение страны в «энергетическую сверхдержаву», на экономическом языке – в сырьевой придаток к мировой экономике. Российский цикл элементарен: на пике подъема западной экономики получение высоких нефтегазовых доходов, на фазе рецессии – их использование для ликвидации последствий кризиса.

Государством не было сделано главного с точки зрения формирования промышленного цикла по итогам трансформационного спада, так как не был реализован им же столь своевременно провозглашенный курс на модернизацию. Накопленный государством огромный инвестиционный потенциал не был использован на технологическое возрождение национальной экономики. Весьма поучителен в этом отношении пример эмирата Дубай: нефтяные доходы последних десятилетий были использованы на строительство современных аэропортов, трех портов и создание пяти промышленных зон, на возведение хороших бесплатных дорог, на кампусы 150 колледжей, среди которых более 30 филиалов американских и европейских университетов; и т.п. В результате резко снизилась зависимость от нефтяных доходов, ныне составляющих всего 9 % против 93 % начала 1980-х гг. [4, 7]. Проведенная за прошедшие десятилетия диверсификация экономики упразднила их былую зависимость от мировых цен на нефть.

Что касается частных собственников, то и они не сочли для себя выгодным вкладывать накопленный за «тучные годы» капитал в инновационное обновление национальной экономики, в возрождение обрабатывающей промышленности. Предпочтительнее оказалась западная экономика, чему способствовало множество объективных факторов. Возрождение обрабатывающей промышленности требует огромных капиталовложений инновационного характера. Но такие исключаются крайне неблагоприятным состоянием инвестиционного климата в стране во всех его аспектах, начиная с исходного – слабой правовой защиты частной собственности. Первый сигнал зыбкости социального статуса частного собственника прозвучал еще в начале нового века – таким явились изъятие государством наиболее успешной частной НК «ЮКОС», самый последний ровно через 10 лет – история с частной НК «Башнефть», принудительно национализированной государством. Тем более беззащитен малый и средний бизнес в противостоянии с всесильным чиновничим миром. Очередное кризисное состояние российской экономики к исходу 2013 г., крайне усугубленное экономическими санкциями Запада к исходу 2014 г., явились расплатой за фактический отказ от модернизации.

Итак, инновационного прорыва в стране не случилось, реструктуризация пошла по порочному пути приоритетного развития отраслей ТЭКа, в силу своей природы неспособных самостоятельно вывести страну в технологические лидеры. И даже очередное падение мировых цен на нефть вкупе с экономическими санкциями, резко ухудшившими экономическую ситуацию в стране, заставило политических лидеров всего лишь переориентироваться с западного потребителя энергоресурсов на азиатского. Обрабатывающая промышленность так и пребывает в застойном состоянии вкупе с сельским хозяйством, ввиду незавер-

шленности аграрной реформы по-прежнему не способным прокормить собственное население при огромном его потенциале (в стране, например, более 40 % мирового чернозема). Иными словами, экономическая политика оказалась с точки зрения экономической теории провальной во всех ее аспектах. Страна даже в условиях уже введенных и столь губительных экономических санкций вновь вернулась к наращиванию военного потенциала (расходы на оборону вырастут за 2015 г. на 30 %) за счет сокращения не только и без того скучных по западным меркам социальных расходов, но и инвестиций в обрабатывающую промышленность. В обозримой перспективе лидерами в реальном секторе российской экономики по-прежнему остаются ТЭК и ВПК.

Причины очередного кризисного состояния национальной экономики

Причин тому множество, но все они не связаны с движением промышленного цикла, который так и не сложился в российской экономике. И это при том, что он есть механизм развития производительных сил, каждым из них осваивается очередной виток в их развитии. Исходная из этих причин — низкий уровень научного обоснования рыночных преобразований, следствием чего явилось не только заимствование модели реформирования, но и неспособность даже ее корректировки применительно к российским условиям. Весьма наглядна, например, политика шоковой терапии. Несостоятельность ускоренного реформирования была обусловлена множеством обстоятельств. В их числе, прежде всего, устойчивость социалистического менталитета, глубоко альтернативного рыночному, отторгающего рыночные отношения. Не менее значимая — отсутствие свободного денежного капитала, необходимого для приобретения статуса частного собственника, что предвосхитило слабую легитимность частной собственности. Несостоятелен был и скоропалительный уход государства из экономики в условиях предстоящей ее глубокой реструктуризации.

Но и по завершении начального этапа преобразований сохранился низкий уровень научного обоснования экономической политики. Так, провозглашенный в начале нового века курс на модернизацию не был дополнен разработкой промышленной политики, в рыночной экономике отнюдь не сводимой к столь дорогоому для наших политиков планированию. Гораздо эффективнее предоставление частному инвестору всякого рода экономических преференций, что сполна сумели оценить российские инвесторы, о чем пишет, например, весьма успешный предприниматель К. Бабкин [1]. Именно таким путем китайские реформаторы сумели привлечь в свою экономику огромные ПИИ, начиная с первых лет преобразований, а российские политики и по сей день

не могут удержать от бегства собственный капитал. Огромные нефтегазовые доходы, полученные вследствие экспортно-сырьевой ориентации, оказавшейся в условиях высоких мировых цен на энергоносители предпочтительнее ориентации на развитие отраслей обрабатывающей промышленности, так и не были использованы на возрождение последних. Особенно не продуманной оказалась налоговая политика. Так, будучи ориентированной на приоритетное налогообложение юридических, а не физических лиц, как в развитых странах, она подрывает инвестиционный потенциал частного бизнеса. А плоская шкала наложения доходов физических лиц не только способствует нарастанию разрыва между доходами крайних децильных групп и росту снобистского потребления, но и ограничивает потенциал социальной политики, консервируется негативное отношение к крупному бизнесу. И наконец, едва ли не самый большой пробел в российской экономической политике – сохранение неблагоприятного инвестиционного климата для частнопредпринимательского бизнеса, чем парализован его мощный инвестиционно-инновационный потенциал.

Итак, своим очередным кризисным состоянием российская экономика обязана государству, проводящему рыночные преобразования не вполне компетентно и не вполне последовательно. И это при чрезвычайно завышенной роли государства, роли административно-бюрократического аппарата. В свою очередь, подавленным оказывается рыночный механизм хозяйствования, равно как рыночные отношения – коррупционными.

Пути выхода из создавшейся ситуации

Выход есть из любой ситуации, важно лишь найти наиболее удачный, что требует его четкого научного обоснования. Представляется, что в рыночной экономике логично начать с активного и последовательного формирования благоприятного инвестиционного климата во всех его аспектах. А это надежная правовая защита частной собственности, неподкупная судебная система, устранение административных барьеров, продуманная налоговая политика, преодоление коррупционных отношений и пр. Все это в немалой мере делается на основе развернутого диалога государства и институтов частного бизнеса, представленных такими организациями, как РСПП, «Опора России», «Деловая Россия», Агентство кредитных гарантий, и даже появился уполномоченный по правам предпринимателей при Президенте (Б. Титов). Но эффективность этого диалога все еще невысока, при том, что в рыночной экономике основной хозяйствующий субъект – частный собственник, представляющий крупный, средний и малый бизнес. Он обладает мощным экономическим потенциалом, реализу-

емым под воздействием жесткой конкурентной борьбы, что отмечено было еще Марксом, что доказано всей историей капитализма. Именно он вывел развитые страны в число таковых. Но это возможно лишь при отсутствии искусственных препятствий на пути его развития, которых все еще множество в российской экономике. Инвестиционный климат остается все еще неблагоприятным, по его состоянию Россия уступает даже своим партнерам по Таможенному союзу. Так, в рейтинге Doing Business-2015 Всемирного банка и Международной финансовой корпорации Россия занимает 62-е место из 189. Наихудшие позиции по таким показателям: получение разрешения на строительство – 156-е место, международная торговля – 155-е, доступность подключения к электросетям – 143-е, защита интересов миноритарных инвесторов – 100-е [5, 4].

Следующий шаг – введение государственного регулирования в русло рыночной экономики, где оно в качестве макроэкономического субъекта призвано решать общенациональные проблемы. В их числе производство общественных благ, а это развитие науки, образования, здравоохранения, отраслей инфраструктуры, социальной сферы, укрепление обороноспособности страны, сохранение экологически чистой среды. Важный аспект его экономической политики – формирование сбалансированной в соответствии с очередным этапом в развитии производительных сил макроэкономической структуры, изменяющейся от цикла к циклу по мере прохождения ТУ в рамках индустриального и современного постиндустриального (а это пятый и шестой ТУ) этапов. Только так страна может занять лидирующие позиции в числе развитых стран. Тем более экономическая политика имеет стратегический характер соответственно циклической форме движения воспроизводственного процесса с антикризисной компонентой.

Для России необходима смена навязанного государством вектора экономического развития. В ходе диверсификации безоговорочно доминирующими призваны стать отрасли обрабатывающей промышленности. Именно сюда должны быть направлены государственные инвестиции, именно на их развитие должны быть ориентированы экономические преференции частному бизнесу, здесь должны быть созданы наиболее благоприятные условия для его деятельности. Тем более открытой остается проблема национальной продовольственной безопасности, которая может быть решена реальным, а не формально-бумажным насаждением частной собственности на землю. Более того, именно данная отрасль должна стать приоритетной с точки зрения государственной поддержки, о чем столь убедительно пишут российские ученые-аграрники [3].

Диверсификацией экономики будут созданы предпосылки для формирования промышленного цикла, каждым из которых реализу-

етсяся очередной этап в индустриальном и постиндустриальном развитии производительных сил.

Литература

1. *Бабкин К.А.* Разумная промышленная политика, или Как нам выйти из кризиса. – М.: К.А.Бабкин, 2011.
2. *Богл Джон К.* Битва за душу капитализма. – М.: Изд. дом Института Гайдара, 2011.
3. *Буздалов И.* Об опыте и результатах аграрных преобразований в Китае и России // В/Э. – 2014. – № 10.
4. Ведомости. – 16 декабря 2014.
5. Ведомости. – 29 октября 2014.
6. *Восленский М.С.* Номенклатура. Господствующий класс Советского Союза. – М.: Советская Россия совм. с МП «Октябрь», 1991.
7. *Кудров В.М.* Российская экономика в ретроспективе. Опыт переосмыслиния. – М.: Наука, 2003.

Условия и факторы трансформации российской рентной экономики в инновационную

Сырьевой профиль экономики, с одной стороны, дает источники получения рентных доходов бюджета, которые при умелом их распределении и использовании способны заметно ускорить решение многих социально-экономических и научно-технических задач. С другой – он существенно снижает устойчивость и конкурентоспособность. Последствия мирового кризиса и внешнеполитические разногласия заметно расширили круг ограничений в использовании ресурсных источников в основе роста и развития страны. Вместе с этим российские преимущества – ресурсы, образованные кадры, размеры территории и рынков – представляются достаточными для перехода от сырьевой модели к инновационной при условии грамотного и эффективного распоряжения такими активами.

Системный подход включает теоретическое обоснование и решение управлеченческих задач на методологической базе, определенной фундаментальными положениями общей теории систем в развитии их и приложении к современным проблемам социально-экономической динамики глобализирующегося мира. Остановимся на нескольких вопросах системной методологии стратегического управления и анализа потенциала инновационного развития Российской Федерации: 1. Проблемы рентной экономики; 2. Ключевые преимущества России; 3. Задачи и особенности системного управления; 4. Системный анализ потенциала развития: возможности и ограничения; 5. Ресурсные и интеллектуальные источники инновационного развития; 6. Системный подход к стратегии и механизмам трансформации; 7. Выводы: вектор развития и сферы управлеченческих воздействий.

Преимущества и проблемы российской экономики

Системная методология стратегического планирования и управления переходом к инновационной модели развития отводит ведущую роль устойчивым конкурентным преимуществам страны в основе преобразований всех подсистем национального хозяйства, предусматриваая определенную функциональность каждой из них, необходимую

для поддержания целостности системы, и согласованность системных взаимодействий всех секторов и звеньев. В связи с этим фокусирование на каком-либо аспекте должно быть в комплексе с наращиванием других преимуществ и эффективным использованием всех возможностей. В этом смысле системный подход выступает средством согласования позиций ученых и специалистов по поводу приоритетов развития Российской Федерации, так как, согласно системным принципам, акцент научно обоснованной стратегии и политики обусловлен имеющимися условиями и факторами. С этих позиций определяется паритет актуальнейших для нас задач неотложной модернизации материально-технической базы промышленности [3; 10] и концентрации усилий на развитии человеческого потенциала как конечной цели развития и вместе с тем интеллектуального драйвера современных прогрессивных преобразований [8; 9]. При этом стратегия роста и развития должна опираться на конкурентные преимущества страны – природные ресурсы, образованность рабочей силы, размеры рынка, geopolитическое превосходство (рис. 1). Проблема в том, что эффективная реализация каждого из них ограничена по ряду причин, в основном системного характера. Так, природные ресурсы (в основном энергетические) – это

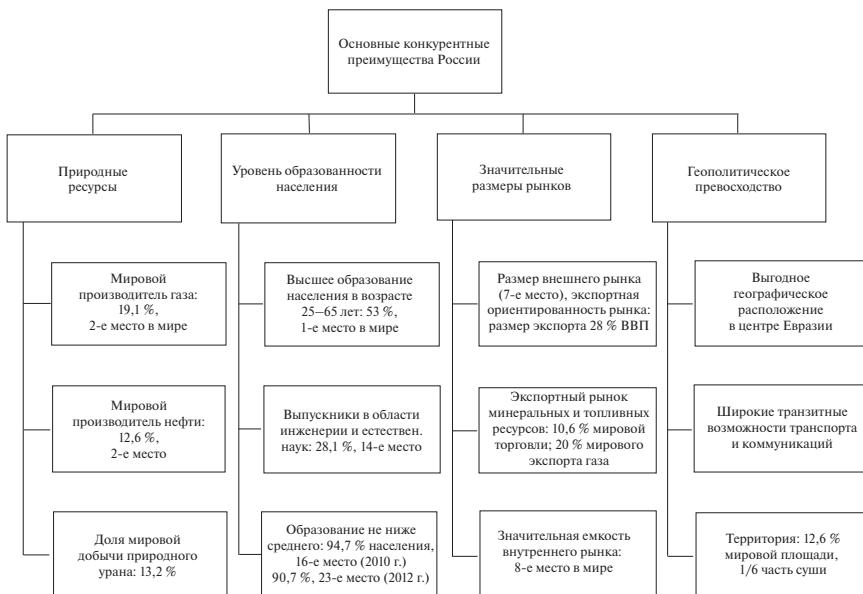


Рис. 1. Конкурентные преимущества России

Источник: построено по данным [13, 170–171; 18; 14; 19; 23, 192–193; 25, 320–321; 28, 17–18].

невосполнимый источник и с растущими издержками (из-за роста капитоемкости добычи). Интеллектуальный потенциал (образованные кадры, фундаментальная наука) снижается в связи с непродуманным реформированием, снижением мотиваций, качества системы образования и обучения.

Размеры внешнего и внутреннего рынка не дают адекватный эффект для роста конкурентоспособности ввиду спада отечественной промышленности и низкого инновационного внутреннего спроса; играют в пользу интересов азиатских производителей более конкурентоспособных товаров, чем продукция отечественных предприятий. Внешние сырьевые и финансовые рынки подвержены колебаниям, как в очередной раз показал кризис, что еще более усиливает неустойчивость. Рост энергетической зависимости отражается в растущем весе ТЭКа в экономике: сегодня его доля составляет 30 % ВВП, 70 % экспорт (68 % в 2008 г.), более 50 % бюджета страны (50 % в 2008 г.) [15; 20]. О проблемах трансформации рентной экономики в инновационную свидетельствует целый ряд серьезных системных провалов по ведущим направлениям конкурентоспособности и устойчивости [23, 160; 27, 247]: а) производительность труда – в 2–3 раза ниже, чем в ОЭСР; б) энергетическая эффективность, измеряемая показателем энергоемкости ВВП, в 2–3 раза ниже, чем в ОЭСР, 112-е место в мире; в) индекс человеческого развития – 57-е место (2012 г.), в основном за счет ранней смертности, невысокого качества жизни, значительной дифференциации населения; г) низкое качество управления – 100-е место; д) общий уровень инновационного развития – 49-е место (рис. 2).

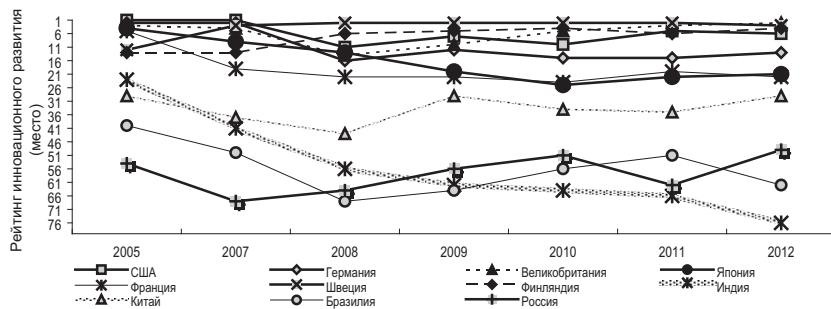


Рис. 2. Динамика инновационного развития стран мира в 2005–2012 гг.

Источник: построено по данным [26; 27].

Сочетание трех чрезвычайно опасных для устойчивого развития страны внутренних тенденций: а) роста зависимости бюджета хозяйства от природной ренты; б) расточительности ресурсопользова-

ния, низкой энергоэффективности; в) углубления диспропорций из-за перекосов в распределительной и перераспределительной системе и в инвестициях в пользу сырьевых отраслей — вступает в резонанс с внешнеэкономическими и внешнеполитическими угрозами, ведет к углублению системных проблем (рис. 3). Это превращает ресурсное конкурентное превосходство в конкурентный недостаток и еще более расшатывает социально-экономическую систему. Под действием таких негативных факторов России не удается войти в первую полусотню из 148 стран мирового рейтинга конкурентоспособности (53-е место в 2014 г.) [25, 320–321].

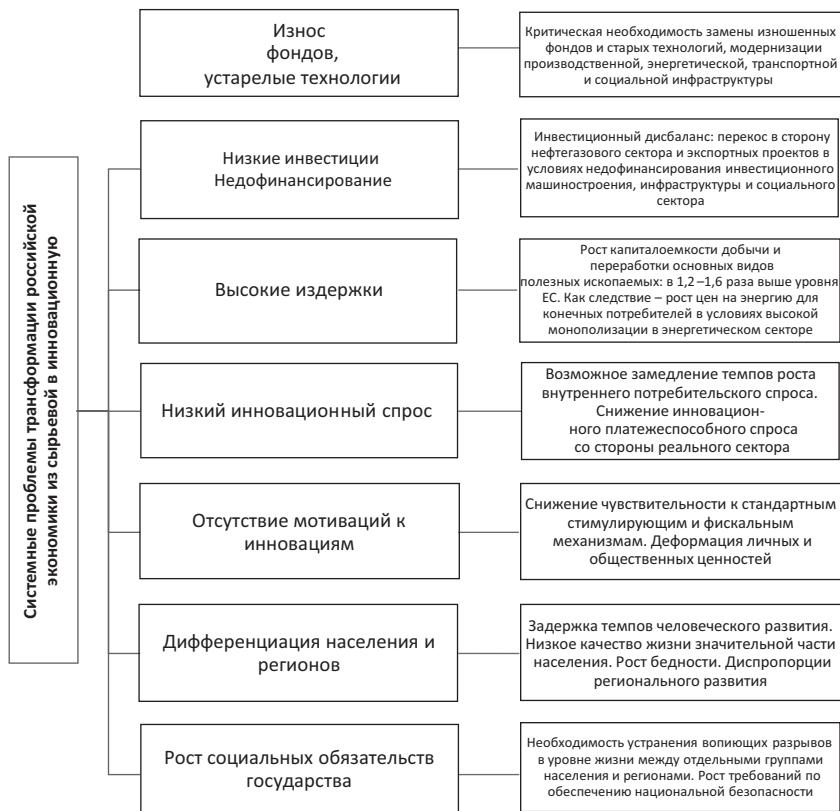


Рис. 3. Признаки системного характера проблем российской экономики

Системное решение проблем требует новых подходов и механизмов: во-первых, высокого профессионального уровня управления на всех уровнях экономической иерархии; во-вторых, ориентированности на общесистемные интересы; в-третьих, опоры на человеческие фак-

торы развития и интеллектуальный потенциал, что требует всяческой его поддержки и укрепления, как обосновано в работах ряда ученых и специалистов (см. работы [8; 9]). При этом задачи массовой технико-технологической модернизации промышленности не менее актуальны. Сложность практической реализации синтетических решений обусловлена значительным устареванием оснащения промышленных предприятий и резким спадом производства, особенно машиностроения, что представляется нам критическим с точки зрения устойчивости и безопасности и весьма проблематичным для успешного импортозамещения. Однако такие цели должны быть поставлены, и выводы ученых с предложениями индустриального роста [3; 10] вполне обоснованы с позиций системного подхода к стратегии развития, поскольку без кардинального обновления оборудования и технологий сценарий инновационной трансформации затянется на долгие годы. Конкретизация приоритетов, направлений, последовательности их реализации, объема привлекаемых ресурсов, способов управления (рычагов и стимулов) – осуществляется на основе системного анализа возможностей и барьерах развития системы и ее звеньев.

В этом смысле системный подход является единственно верным научно обоснованным средством согласования позиций исследователей, выступающих за прогрессивные преобразования в той или иной сфере с целью повышения устойчивости и независимости России, но на различной методической основе. Именно системные принципы планирования и управления изменениями ориентируют исследователя и практика на преобразование всех без исключения подсистем, но очередность и содержание решений, как и регулирующих механизмов, определяется в строгом соответствии с имеющимися условиями и факторами, проанализировать которые входит в состав задач для лиц, ответственных за принятие хозяйственных решений. Значимость системного управления растет в связи с ростом характерной для России неустойчивости и неопределенности, объективно обусловленной особенностями трансформационных процессов.

Задачи и принципы системного управления

Применяемые положения системного подхода к трансформации экономики сводятся к реализации требований общей теории систем [1, 2, 12]: а) системность – принципы системного анализа объекта исследования и среды его функционирования, а также синтеза проектируемого образа хозяйственной системы при построении стратегии инноваций и механизмов их поддержки; б) взаимосвязанность – как наиболее существенное условие целостности народно-хозяйственного организма, предполагающей единство цепочки взаимодействий клю-

чевых игроков; в) сбалансированность – с одной стороны, целей нововведений и имеющегося потенциала, с другой – интересов участников (рис. 4).

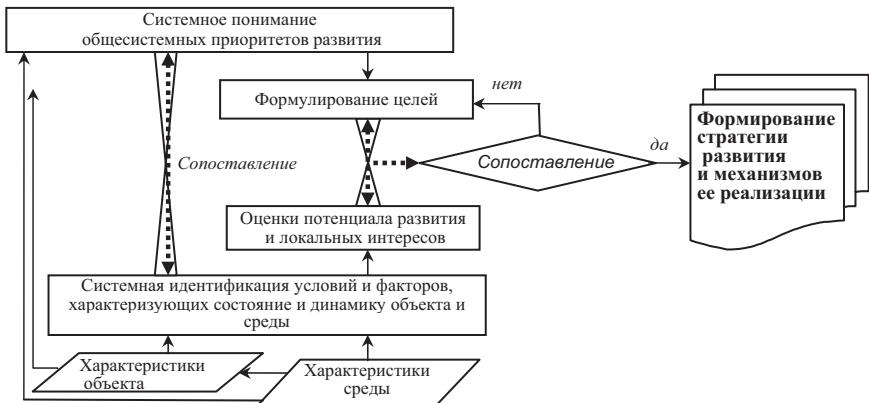


Рис. 4. Двойное сопоставление целей и ситуации выбора стратегических решений

Для того чтобы как можно более реалистично представить ситуацию, в которой находится регулятор, правильно выбрать целевые рубежи и способы их достижения, применяют следующие правила: 1) анализ особенностей, внутренних условий и факторов развития экономических объектов и национальной специфики; 2) анализ условий и факторов внешней динамичной среды; 3) анализ отечественного опыта, а также зарубежных трендов и практик (например, форм и методов интенсификации инноваций); 4) мониторинг результатов воздействий и корректировка на основе механизмов обратных связей; 5) стремление достичь эффекта синергии и направить процесс самоорганизации системы в желательном для регулятора направлении путем правильно подобранных способов управления; 6) соответствие сложности и разнообразия системы управления и применяемых воздействий (экономических, институциональных, др.) разнообразию управляемых объектов.

Принципы целеполагания базируются на системном понимании устойчивости и целостности системы. На основе четырехмерного представления вектора устойчивого развития социально-экономической системы в единстве: 1) экономической независимости, экономической и энергетической безопасности; 2) экологической безопасности; 3) социальной гармонии; 4) научно-технического прогресса – можно наметить главные стратегические линии развития и приложения усилий: 1) структурное преобразование экономики; 2) новые безопасные технологии; 3) эффективность и экономия ресурсов; 4) человеческое раз-

вление, выравнивание уровней социально-экономического развития территорий. Достоверность информации играет важную роль в системном анализе [12]. Применение механизмов обратных связей повышает реалистичность картины потенциала развития (рис. 5).

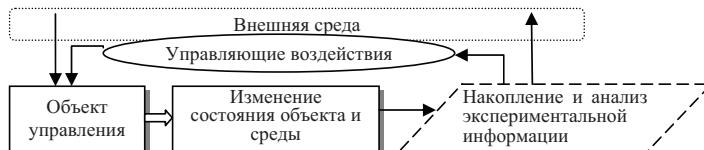


Рис. 5. Механизм прямых и обратных связей в системном управлении

Полученные оценки используются для разработки траектории изменений системы, выбора и корректировки управляющих воздействий, в том числе направленных на формирование институциональной и экономической среды, благоприятной для создания и распространения инноваций. В результате изменения объекта и среды происходит взаимная их настройка: преобразование среды меняет порядок функционирования объекта и его свойства, и наоборот. Процесс самоорганизации системы, при условии грамотных действий, можно направить в предпочтительное для регулятора русло [11].

Таким образом, задачи системного управления включают, во-первых, системный анализ возможностей и барьеров движения системы, прогноз и оценку динамики потенциала развития с учетом внутренних и внешних угроз; во-вторых, выбор направлений развития; в-третьих, определение способов управления и формирования среды, способствующей деятельности объектов в желательном направлении. В частности, речь идет о подборе правильных рычагов и стимулов для активизации инноваций. Системный подход к трансформации предполагает исследовать характеристики всех подсистем общества; каждая из них должна быть подвержена определенной модификации в соответствии с системной их функциональностью [7] и вектором развития целостной социально-экономической системы. Из системно-интеграционной концепции Г.Б. Клейнера [6] вытекают выводы, полезные для стратегического анализа и синтеза в переходе к инновационному типу развития:

- в стратегии трансформации важно учитывать характеристики семи ключевых подсистем: 1) менталитета; 2) культуры; 3) институтов; 4) когнитивной подсистемы; 5) ресурсов и организации экономики; 6) имитации практик и образцов; 7) истории и опыта;
- воздействия должны охватывать все подсистемы и облегчать восприимчивость к нововведениям, от которой зависит успех в реализации их или, напротив, отторжение;

- резистентность подсистем усиливается от 7-й к 1-й, т.е. ментальная подсистема труднее и медленнее других подлежит модификации; быстрее всего меняется история и опыт;
- наиболее сильное влияние друг на друга оказывают соседние, близлежащие друг к другу, подсистемы, т.е. организация экономики и обновление технологий непосредственно зависят от когнитивных факторов, что объясняет возрастающую роль интеллектуальной составляющей постиндустриального развития и подчеркивает неразрывное единство.

Последняя закономерность вносит методологическую ясность в теоретическое обоснование путей модернизации российской экономики. Для инновационной трансформации требуются коренные структурные сдвиги и массовое технико-технологическое обновление производства и инфраструктуры, в то время как сохранившийся интеллектуальный потенциал нуждается во всесторонней правовой и материальной поддержке и развитии, но не в радикальных пертурбациях, как это сделано с прикладной наукой и образованием или как запланировано в реформе академической науки. Согласно системной теории, все абсолютно воздействия должны быть обоснованы с точки зрения строгого их соответствия объективным механизмам системных взаимодействий, а также особенностям управляемых объектов и состоянию динамичной среды их функционирования. Неуспех инновационного развития Российской Федерации отчасти связан с нарушением системных принципов преобразования отдельных подсистем в рамках социально-экономического единства.

Человеческие факторы инновационного развития тесно связаны с традициями, привычками, в целом с рутинами и требуют более длительного формирования, чем введение новых технологий. Еще более кропотливой и долговременной представляется преобразование институтов и создание подходящей для инноваций нормативно-правовой среды, которая, с одной стороны, должна соответствовать социокультурной идентичности, в том числе в региональном разрезе, а с другой – способствовать научно-техническим прорывам. В связи с этим для институциональных перемен требуются итеративные процедуры взаимной настройки изменений управляющей системы, управляемых объектов и среды их функционирования при помощи механизмов, подобных представленным на рис. 5. Самые малоподвижные подсистемы – ментальная, затем культурная, но именно они определяют общественные и личностные ценности, инновационное сознание и поведение, склонность к экспериментам и инновационным переменам; к тому же задают определенный таким сознанием и ценностями потребительский и коммерческий спрос на новые товары, технологии, способы транспортировки, виды используемых материалов, источни-

ков энергии и прочие инновации. Национальная специфика особенно значима в ментальной и культурной подсистемах; это следует учитывать в технологических и экономических решениях, иначе программы трансформации не реализуемы.

Таким образом, в целях приведения в соответствие стратегических решений имеющимся факторам и условиям необходим системный анализ потенциала развития ключевых подсистем и адекватные оценки ситуации выбора приоритетов и направлений стратегии. Приведем наиболее представительные с точки зрения российских особенностей примеры оценок потенциала инновационного развития экономической и когнитивной подсистемы принимая во внимание тот факт, что именно в них сконцентрированы важнейшие конкурентные преимущества страны: природные ресурсы и человеческие факторы, рациональное использование которых определяет темпы и качество инновационного развития.

Некоторые оценки потенциала инновационного развития экономики Российской Федерации

Системообразующая роль ТЭКа в экономике обуславливает сильную взаимную их зависимость. Углеводородная рента является источником благополучия многих ресурсоизбыточных экономик мира, включая большинство стран – членов ОПЕК. Однако в России ограниченность использования сырьевых источников в основе инновационного сценария обусловлена целым рядом сдерживающих долговременных факторов структурного, технологического и экономического характера, связанного с качественными и количественными параметрами взаимодействий энергетики и национального хозяйства (см. рис. 6).

Внутренние и внешние вызовы ограничивают способность российского ТЭКа стать драйвером инновационного развития, хотя широкий доступ к углеводородам может быть эффективно использован в энергообеспечении новейшей индустриальной базы промышленности. Однако низкие темпы выбытия фондов и оборудования и модернизации не позволяют рассчитывать на скорое обновление технико-технологической базы российской энергетики. Так, вводы мощностей по переработке в нефтяной и газовой промышленности не дотягивают до 2 %. Вводы мощностей по добыче в угольной промышленности – около 3 %, тогда как в Китае наблюдаются растущие темпы ввода таких мощностей, превышающие российские примерно в 5,5 раза (по расчетам автора по данным [14; 16; 18; 20; 21]).

Проблемные факторы сырьевой экономики заставляют искать системные решения, способы рационального использования ресурсных преимуществ и стимулирования перехода к новым более энергопро-

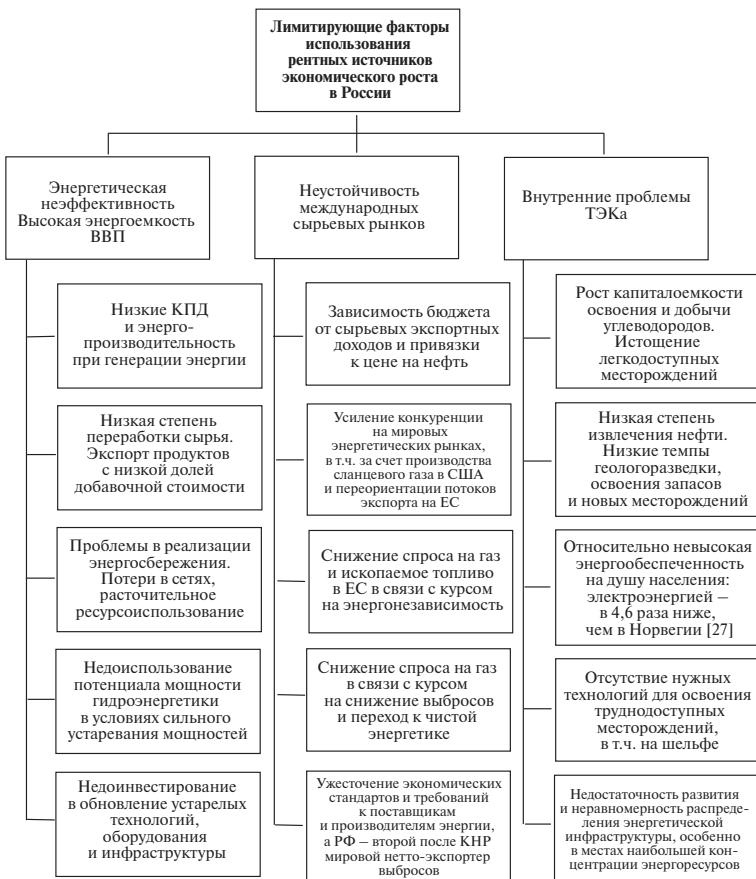


Рис. 6. Структура лимитирующих факторов рентных источников экономического роста РФ

изводительным технологиям, но не уповать на безграничный приток рентных доходов и сориентировать вектор экономической стратегии на сбалансированность развития ТЭКа с другими секторами промышленности, которые могут стать опорой современной высокотехнологичной индустрии. Технологические проблемы модернизации энергетики нужно решать в комплексе с другими аспектами – экологическими и социально-экономическими задачами. С этой целью изменение энергетических технологий должно быть направлено не только на инновационную трансформацию отрасли, но и на достижение социальных и экологических целей (расширение доступа населения к энергии, чистые технологии), усиление geopolитических позиций России, эконо-

мической и энергетической безопасности. Представление области инновационных решений на пересечении четырех основных сфер позволяет лучше проанализировать возможности и барьеры и синтезировать инновационную экосистему (рис. 7).



Рис. 7. Инновации в инновационной экосистеме

Успех создания и применения инноваций зависит от состояния каждого из элементов инновационной экосистемы и гармонизации их взаимодействий. В различных условиях государственное регулирование затрагивает большую или меньшую часть каждой области. Так, в США, где инновационная активность инициируется «снизу», участие государства сводится к координирующим функциям. В Российской Федерации обратная картина: решающая роль правительственной поддержки (прямой и косвенной) в повышении научно-технического потенциала и финансировании обновления материально-технической базы промышленности – единственный выход из тупика воспроизводства бедности и отсталости [5].

Ряд количественных и качественных признаков конкурентоспособности в сфере человеческого потенциала указывает на объективную возможность использования интеллектуальных активов в целях инновационного подъема экономики (рис. 8). Однако в России такое важнейшее превосходство не только не наращивается, но снижается. Необходимость всестороннего человеческого развития вызвана, во-первых, мировыми инновационными трендами повышения роли человеческих факторов в связи с усложнением современного производства и увеличением вклада знаний, интеллектуальных способностей и профессиональных компетенций в экономический рост; во-вторых, снижением качества человеческих факторов, угрожающим социально-экономической и научно-технической безопасности страны: по индексу человеческого развития: СССР – 0,920, 26-е место из 130 стран

(1987); Российская Федерация – 0,730, 37-е место (1990); 0,778, 57-е (2013) [13, 148; 22; 23, 160].

Сила и слабость создания и использования человеческого потенциала в РФ

Сила

- Высшее образование: 53% насел. в возр. 25–65 лет
- Вовлеченность в образование
- Много выпускников в сфере математики и естеств. наук
- Качественное усвоение учебных дисциплин
- Активность в использовании электронных технологий
- Высокий Н-индекс цитирования: 21-е место
- Внутренняя патентная активность
- Высокая занятость в сфере знаний

Слабость

- Снижение качества образования и образоват. системы
- Низкие вложения в образование
- Негибкая система образования
- Снижение качества математического образования
- Низкое качество школ менеджмента
- Мало научно-технических публикаций за рубежом
- Мизерное патентование за рубежом
- Недостаточная реализация создаваемых знаний

Рис. 8. Сила и слабость создания и использования человеческого потенциала в РФ
(фрагмент)

Источник: построено по данным [13; 23; 25, 320–321; 27, 247].

Образовательный парадокс состоит в одновременном существовании двух противоположных тенденций: 1) определенной тяги значительной доли граждан к знаниям, а подавляющего большинства – к получению высшего образования; 2) снижения качества образования, образовательной системы и учебных программ, несоответствия структуры специальностей запросам изменяющейся экономики (по опросу предпринимателей, 6 % из них назвали неудовлетворительную образованность работников как проблемный фактор для развития бизнеса в 2005–2006 гг.; 7,3 % – в 2013–2014 гг.) [25, 320]. Нужны меры финансовой и институциональной поддержки научно-образовательного сектора, выращивающего таланты, т.е. создающего долгосрочный системный ресурс устойчивого развития.

Проблемы активизации инноваций тесно связаны с несовершенством институциональной среды, экономической политики и управления. В России зачастую использование талантов сталкивается с барьерами, которых нет в странах, где развитые институты помогают предпринимателям решить проблемы коммерциализации открытий и разработок – международной регистрации торговых марок, триадичного патентования, получения за рубежом сертификатов соответствия качества (рис. 9).

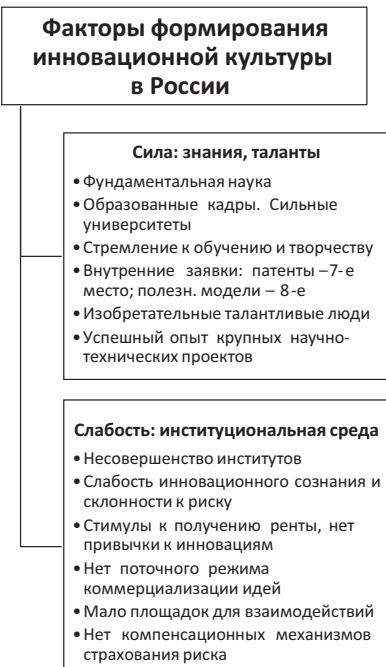


Рис. 9. Факторы формирования инновационной культуры в России (фрагмент)

В результате системных взаимовлияний научно-образовательного сектора, институтов, исторической памяти, социокультурных и ментальных факторов складываются особые условия инновационной деятельности – уникальный национальный климат создания знаний и инноваций, т.е. инновационная культура. Отсюда следуют два вывода: 1) для инновационной культуры чрезвычайно высока значимость *общественных институтов* признания успеха и воспитания привычек, склонностей, ценностей, умений сотрудничества; 2) необходима качественная профессиональная система управления инновациями с соответствующим институциональным обеспечением по всей длине ин-

новационной цепи и с созданием организаций, занимающихся воспитанием талантов, планомерным формированием инновационной культуры.

Нормативно-правовые провалы — низкий уровень законности, слабость защиты инвестора и интеллектуальной собственности, низкое качество регуляторной среды, институтов развития и независимой экспертизы проектов, неэффективность правительства и антимонополистической политики, дефекты иммиграционной и фискальной политики; неразвитость рынков труда; низкий уровень стандартизации и сертификации; высокая коррупция — заметно сдерживают инновационное развитие страны [27].

Что касается технологической среды, для подавляющей массы российских предприятий характерны вялотекущие процессы обновления технологий (в основном по рассмотренным выше причинам), низкие абсорбции и трансфер технологий. Институциональные и финансово-экономические предпосылки слабой доступности новейших технологий обуславливают низкую долю высоких технологий в экспорте и выпуске.

В сфере финансового обеспечения инновационных процессов серьезные проблемы создаются из-за сложности доступа к финансовым ресурсам и цены кредита, недиверсифицированности источников финансирования инвестиций и НИОКР, низкой доли зарубежных инвестиций в НИОКР. Финансовая зависимость инвестиционных факторов модернизации и промышленного роста на новой технологической основе наталкивается на разнообразные дефекты кредитно-финансовой системы и ограничительные барьеры непоследовательной внутренней финансовой политики (в том числе в форме повышенных кредитных ставок со стороны ЦБ, других антистимулов для инновационного поведения отечественных предприятий) [5]. В современных внешнеполитических условиях целесообразно ориентироваться на внутренние источники финансирования модернизации, достаточные резервы которых можно найти в сфере коммерческой эксплуатации природных богатств и умной политики стимулирования и справедливого распределения ренты в общих интересах.

Схема построения стратегии и механизмов инновационного развития

Логика системного подхода к выработке стратегии и механизмов трансформации рентной экономики в инновационную заключается в определенной последовательности действий и применении принципов системной теории и ее приложений к системному анализу потенциала исследуемой социально-экономической системы, отдель-

ных ее звеньев, а также внешних условий и факторов, с целью получения адекватных оценок ситуации принятия решений и синтеза на этой основе инновационной модели развития системы в целом и ее подсистем (рис. 10). По Хакену [11], управляющие воздействия могут придать движению системы целенаправленный характер в соответствии с приоритетами, которые определяются в ходе системного анализа и синтеза будущего образа системы на основе оценки потенциала и перспектив развития и согласования предпочтений игроков.



Рис. 10. Схема системного подхода к инновационной трансформации системы

Построение стратегии развития и способов управления переходом к инновационной модели экономики происходит в несколько этапов аналитических расчетов и итеративных процедур согласования решений (см. рис. 4). Корректировка начального проекта стратегии и управляющих воздействий выполняется на основе механизмов прямых и обратных связей, как это показано на рис. 5. С этой целью применяются методы сценарного анализа и имитационного моделирования. Важно, что стратегические направления развития экономики и ее звеньев разрабатываются с учетом особенностей функциональной среды, а также принимая во внимание возможность (или невозможность) настройки окружения на изменения объекта управления, что делает стратегию и организационно-экономические механизмы более обоснованными, способствует достижению необходимой сбалансированности и целостности проектируемой инновационной экосистемы.

Одна из серьезных российских проблем инновационной деятельности состоит в несогласованности и изолированности взаимодействий ее участников (126-е место в мире). Это обусловлено институциональными причинами, дисгармонией интересов, отсутствием стимулирующих механизмов, рентоориентированным поведением крупных монополистов и способствует выводу на внешний и внутренний рынок сырых продуктов, укорачиванию цепочки создания стоимости — наполовину возможной ее длины: 3,5 балла из 7 [25, 524]. Тесные связи и

сотрудничество всех игроков (исследователей, разработчиков технологий, инвесторов, предпринимателей, представителей властных структур) являются неотъемлемыми элементами целостности инновационной экосистемы, и они должны быть правильно организованы, чтобы их «взаимодействие» способствовало полноте инновационного цикла и повышению доли добавочной стоимости в конечной продукции (рис. 11).



Рис. 11. Взаимодействия участников инновационной деятельности

В США роль регулятора и организатора взаимодействий агентов выполняет рынок, в России необходима поддержка государства и его участие в индикативном планировании, выборе правильных научно-технических приоритетов, финансировании, страховании рисков (так как венчурный бизнес слаб), стимулировании исследовательской деятельности и инновационного импорта, коммерциализации разработок и диффузии инноваций.

Вектор развития российской экономики

Исходя из сложившихся проблем и факторов современного развития, в результате аналитических оценок и итеративных согласований определены приоритетные области вложения ресурсов и сферы первоочередных управляющих воздействий:

- кардинальное обновление технико-технологической базы промышленности на новейшей основе; поддержка высокотехнологичных производств, импортозамещения и экспорта продуктов с высокой добавленной стоимостью;
- научно-исследовательская деятельность: НИОКР, приращение знаний, разработка безопасных прорывных технологий, передовых способов получения энергии, добычи и углубленной переработки сырья и его транспортировки, др.;
- массовая коммерциализация открытий и разработок на базе принципиально новых отношений между наукой и технологиями в едином цикле «образование – наука – бизнес»;
- качественная система воспитания и образования в соответствии с запросами инновационной экономики и современными требованиями междисциплинарного подхода к исследованиям и эффективным научно-техническим решениям;

- формирование инновационного общественного сознания и шкалы ценностей в соответствии с признанием приоритетов гуманитарного развития в качестве высших человеческих ценностей, ценности интеллектуального труда и предпринимательских рисков.

Императив функционального единства подсистем требует мер, адекватных общественным приоритетам развития. В связи с этим затраты на образование и науку не могут быть ниже, чем в среднем по странам одной группы с Российской Федерацией. Сейчас они заметно ниже: соответственно 4,1 и 5,28 % от ВВП – образование; 1,12 и 1,7 % – НИОКР [27, 47, 247].

По результатам системного анализа, которые частично приведены выше, вектор перехода к инновационному сценарию включает несколько направлений:

- технико-технологическое обновление промышленности, в том числе ТЭКа;
- диверсификация внешнеэкономической энергетической стратегии по потребителям, регионам, статьям экспорта;
- повышение качества жизни и образования; всестороннее человеческое развитие; воспитание, привлечение, удержание талантов; соответствие учебных программ и специальностей запросам экономики и современным трендам инновационного развития;
- экология инноваций: создание и развитие чистых технологий на основе оценки позитивного и негативного вклада инноваций в качество жизни человека и развитие страны;
- сбалансированные нормативно-правовые основы предпринимательства, инновационной деятельности и углубления взаимодействий ее участников;
- формирование и стимулирование внутреннего инновационного спроса;
- усиление региональных органов планирования и управления инновациями, фокусирование стратегических решений на социокультурных и национальных особенностях;
- повышение качества, профессионализма управления на всех уровнях иерархии; научно обоснованный подход к выбору национальных приоритетов и корпоративных целей.

В условиях, когда внешнеэкономические риски, ужесточение санкций, падение цен на нефть, обесценение рубля, внутренняя инфляция, социальные и другие проблемы заставляют урезать расходные статьи бюджета, системный анализ помогает находить малозатратные решения в достижении поставленных целей за счет лучшей организации взаимодействий экономических агентов, углубления сотрудничества,

поддержки добросовестных и перспективных молодых предпринимателей, начинающих инновационный бизнес. К примеру, следующими способами: экономическая и правовая поддержка стартапов; упрощение режима взаимодействий с инвестором; публичное поощрение молодого предпринимательства (гранты, конкурсы, призы); повышение престижа экспериментатора, инженера,ченого; различные формы обмена опытом, в том числе мастер-классы; развитие инкубаторов и информационно-консультативных центров; распространение опыта передовых кластеров (Новосибирск-IT, Томск, др.); создание площадок для взаимодействий.

Формирование инновационного сознания должно стать предметом усилий со стороны государства, СМИ, общественных организаций. При этом полезно представлять реальный расклад сил и предпочтений в задаче социально-экономических и структурных сдвигов. Необходим научно обоснованный подход к стратегии и механизмам структурной и технико-технологической перестройки – с опорой на конкурентные преимущества Российской Федерации на основе системных принципов управления сложными системами в строгом соответствии с имеющимися возможностями и вызовами внутренней и внешней среды, современными мировыми структурными и научно-техническими трендами.

Литература

1. *Берталанфи Л. фон.* Общая теория систем – обзор проблем и результатов // Системные исследования. Ежегодник. – М.: Наука, 1969.
2. *Блауберг И.В., Садовский В.Н., Юдин Э.Г.* Системный подход: предпосылки, проблемы, трудности. – М.: Знание, 1969.
3. *Бодрунов С.Д.* Российская экономическая система: будущее высокотехнологичного материального производства // Экономическое возрождение России. – 2014. – № 2 (40).
4. *Воропай Н.И., Сендеров С.М.* Энергетическая безопасность: сущность, основные проблемы, методы и результаты исследований. – М.: ИНП РАН, 2012.
5. *Глазьев С.Ю.* Экономическая стратегия России в контексте украинских событий: еще раз к предложенной альтернативе // Российский экономический журнал. – 2014. – № 4.
6. *Клейнер Г.Б.* Стратегия предприятия. – М.: Дело, 2008.
7. *Клейнер Г.Б.* Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. – 2013. – № 6.
8. *Колганов А.И., Бузгалин А.В.* Реиндустириализация как ностальгия? Теоретический дискурс // Социальные исследования. – 2014. – № 1.
9. *Колганов А.И., Бузгалин А.В.* Реиндустириализация как ностальгия? Полемические заметки о целевых акцентах альтернативной социально-экономической стратегии // Социальные исследования. – 2014. – № 3.

10. Рязанов В.Т. Новая индустриализация России: стратегические цели и текущие приоритеты // Экономическое возрождение России. – 2014. – № 2 (40).
11. Хакен Г. Синергетика. – М.: Мир, 1980.
12. Эшби У.Р. Введение в кибернетику. – М.: Изд-во иностранной литературы, 1959.
13. Доклад о человеческом развитии 2013. ПРООН. – М.: Весь мир, 2013. URL: http://www.mfa.gov.by/upload/HDR_2013_RU.pdf.
14. Инвестиции в России-2011. Росстат. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_56/Main.htm
15. Проект Энергетической стратегии России на период до 2035 года. 11.03.2014. URL: <http://minenergo.gov.ru/upload/iblock/665/665a6512e64ffd5e3d30d9448d7b7ff.pdf>
16. Промышленность России-2012. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_48/Main.htm
17. Публичный годовой отчет за 2011 г. Гос. корп. по атомной энергии «Росатом». URL: http://www.rosatom.ru/resources/d29046004dd819c0bdc0bddbb70a855f/anrep_rosatom_for_2011.pdf
18. Россия и страны мира-2012. Росстат-2012. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_39/IssWWW.exe/Stg/06–30.htm
19. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Утв. распоряж. Правительства РФ от 13 ноября 2009 г. № 1715-р. URL: <http://minenergo.gov.ru/activity/energostrategy/>
20. BP Statistical Review of World Energy June 2013. URL: http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/statisticalreview/statistical_review_of_world_energy_2013.pdf
21. China Statistical Yearbook 2012: National Bureau of Statistics of Chine. URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2012/indexee.htm>
22. Human Development Report 1990. UNDP. New York, Oxford: Oxford University Press, 1990. URL: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1990/>
23. Human Development Report 2014. UNDP. New York: 2014. URL: <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-en-1.pdf>
24. Science, Technology and Industry Outlook 2012, Chapter 10 Science and innovation: Country profiles. URL: <http://www.oecd.org/sti/sti-outlook-2012>
25. The Global Competitiveness Report 2014–2015. Geneva: WEF, 2014. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014–15.pdf
26. The Global Innovation Index 2009–2010. INSEAD. URL: http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/previous/2009–10/FullReport_09–10.pdf.
27. The Global Innovation Index 2014. INSEAD. URL: www.globalinnovationindex.org.
28. The Russia Competitiveness Report 2011. WEF. 2011. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Russia_Report_2011.pdf

Экологический фактор в развитии экономики региона

Современная экологическая обстановка в мире доказывает необходимость перехода с техногенного типа экономического развития на новый путь, ориентированный на решение проблем окружающей природной среды. Экологический фактор становится важным приоритетом для новой экономики, модернизации и технологического обновления. Он отражает влияние условий природной среды на процессы производства, применение в хозяйственной деятельности предприятий полезных ископаемых и других природных богатств, земельных и водных ресурсов, воздуха, природной флоры и фауны. Обеспечение сбалансированного развития экономики и экологии является приоритетной задачей любого российского региона.

Конференция ООН по устойчивому развитию, проходившая в июне 2012 г. в Рио-де-Жанейро (Рио+20), подвела итоги двадцатилетних малорезультативных попыток человечества изменить традиционную модель развития и отметила, что для достижения устойчивого развития необходимо формирование «зелёной» экономики. Согласно ЮНЕП (Программе ООН по окружающей среде), «зелёной» является такая экономика, которая обеспечивает долгосрочное повышение благосостояния людей и сокращение неравенства, позволяя будущим поколениям избежать существенных рисков для окружающей среды и ее обеднения. При этом концепция «зелёной» экономики не заменяет, а дополняет практическим подходом концепцию устойчивого развития [1, 2, 3].

Экономика большинства российских регионов имеет сырьевую направленность. По этой причине бюджетные доходы субъектов страны, которые являются источником финансирования социальных, экологических и экономических мероприятий, напрямую зависят от цен на природные ресурсы и продукцию с низкой степенью передела сырья. Как правило, добыча и переработка первичного сырья сопровождаются большим образованием загрязнений и вреда окружающей среде, чем выработка продукции высокого уровня переделов. В связи с этим назрела острая необходимость в диверсификации отечественной экономики на региональном уровне. Антикризисные программы государ-

ства и субъектов РФ должны быть направлены на изменения в структуре региональных хозяйственных комплексов и одновременно быть экологически ориентированными. В первоочередном порядке в них должны быть представлены мероприятия по ресурсосбережению и эффективному использованию ресурсов в отраслях народного хозяйства.

При структурном промедлении социально-экологического развитие российских регионов будет углубляться в кризисное состояние. Структурные сдвиги в экономике позволят снизить нагрузку на окружающую природную среду за счет перехода от ресурсоемких направлений хозяйственной деятельности в сторону экологически чистых и ресурсосберегающих секторов. В российских регионах при переходе к экологоориентированной экономике целесообразно делать акцент на имеющийся природно-климатический, экономический, социальный потенциал.

Отраслевая специализация, действующая в российских регионах, способствует сокращению затрат на производство единицы продукции или услуг. В большинстве субъектов РФ специализация зависит от природных условий и наличия природных ресурсов. В связи с этим такие регионы и в особенности субъекты страны с сырьевой и экспортно ориентированной ориентацией хозяйственной деятельности наиболее подвержены рискам от экономических кризисов. Одновременно в этих субъектах РФ могут возрасти техногенные риски и опасности (загрязнение окружающей среды, аварии, пожары), вызванные недостатком финансирования внедрения нового оборудования, природоохранных и ресурсосберегающих технологий, экологических мероприятий.

Следовательно, структурная модернизация региональной экономики на основе диверсификации хозяйственной деятельности будет способствовать устойчивому эколого-экономическому развитию субъектов РФ. Помимо развития высокотехнологичных отраслей промышленности за счет сокращения традиционных ресурсоемких видов хозяйственной деятельности необходимо развивать и экологизировать все сектора отечественной экономики. Такой шаг будет способствовать снижению экологической нагрузки на окружающую среду и уменьшению влияния мирового кризиса на национальную экономику.

Выбор секторов хозяйственной деятельности для стимулирования в них процесса экологизации связан с необходимостью формирования экологоориентированной, или «зелёной», экономики на региональном уровне. В каждом регионе выделяются свои наиболее перспективные с позиции «зелёного» роста отрасли хозяйства. Для соблюдения эколого-экономических интересов в секторах хозяйственной деятельности необходимо адаптировать зарубежный опыт экологизации секторов экономики или заимствовать уже накопленный опыт в других субъектах РФ. Развитие ориентированных на «зелёную» экономику секторов хо-

зяйственной деятельности позволит сократить российским регионам отраслевые диспропорции, приводящие к экономическому неравенству субъектов РФ. В каждом регионе страны необходимо искать механизмы экологизации в лесном хозяйстве, сельском хозяйстве, туризме, энергетике и др. [4].

Лесной сектор имеет ряд особенностей, присущих «зелёной» экономике, среди которых: формирование устойчивого производства и потребления лесной продукции; реализация проектов по «зелёному» строительству; создание «зелёных» рабочих мест; использование древесной биомассы в качестве возобновляемых источников энергии; развитие рынка по использованию экосистемных услуг леса. На наш взгляд, первоочередными направлениями по развитию лесного сектора с учетом соблюдения эколого-экономических интересов являются:

- активное применение недревесных ресурсов и услуг;
- обеспечение устойчивости управления лесами;
- финансовое обеспечение и привлечение инвестиций в лесное хозяйство.

Российские регионы могут получать существенные экономические и социальные выгоды от трансформации аграрного сектора, которая должна базироваться на переходе от традиционного интенсивного аграрного производства к экологическому или органическому. Всемирная организация продовольствия и сельского хозяйства ООН, Всемирная организация здравоохранения ООН и Всемирный банк провели многолетнее исследование по сравнению традиционного и органического землепользования и сделали вывод, что экологическое земледелие способствует оздоровлению человеческой популяции, решению экологических проблем и устранению продовольственного кризиса.

Органическое сельское хозяйство будет способствовать переходу российских регионов к «зелёной» экономике и решению таких эколого-экономических проблем, как: деградация земель, сокращение численности сельского населения, защита здоровья будущих поколений за счет производства более высококачественной продукции и др. Для создания сектора органического сельского хозяйства в субъектах РФ требуется:

- изучение зарубежного опыта органического земледелия;
- создание нормативно-правовой базы по органической сельскохозяйственной продукции на федеральном и региональном уровнях;
- активизация развития фермерских хозяйств;
- привлечение инвестиций в эколого ориентированные сельскохозяйственные проекты;
- формирование спроса на экологически чистую сельскохозяйственную продукцию;

- стимулирование сохранения почвенного плодородия;
- субсидирование органического сельского хозяйства за счет сокращения субсидий в традиционном землепользовании.

В последние годы наблюдается повышенное внимание мирового сообщества к проблемам переработки твердых бытовых отходов, так как их количество существенно возрастает. Рост бытовых отходов вызван стремительным развитием потребительского рынка и упаковочной индустрии. Бытовые отходы могут являться экономичным сырьем для разных производств. Российские регионы существенно отстают от зарубежных стран. Для повышения эффективности переработки твердых бытовых отходов предлагаются следующие мероприятия:

- привлечение финансовых ресурсов с целью организации производств по переработке отходов;
- совершенствование нормативно-правовой базы по вопросам ресурсосбережения;
- внедрение инновационных технологий по переработке отходов;
- применение методики интегральной оценки эффективности переработки отходов;
- активизация развития предприятий в области сбора и переработки отходов;
- повышение заинтересованности общества к управлению бытовыми отходами;
- создание информационных технологий – «бирж отходов».

Туристический сектор может сыграть немаловажную роль при переходе субъектов РФ от «коричневой» к «зелёной» экономике. Для развития экологического туризма, на наш взгляд, необходимы следующие условия:

- совершенствование нормативно-правовой базы экологического туризма;
- повышение инвестиционной привлекательности экологического туризма;
- создание информационных центров для продвижения экологического туризма на рынке туристических услуг;
- развитие кадрового потенциала в сфере экологического туризма.

В последние годы во всем мире широкое распространение получил термин «низкоуглеродная экономика». Реализация энергетических и климатических приоритетов способна привести к снижению величин энергопотребления, использования природных ресурсов, выбросов парниковых газов и объемов загрязнений. Одним из перспективных направлений энергосберегающей политики на региональном уровне

является поиск и применение местных источников возобновляемой энергетики. Низкая энергоэффективность и преобладание традиционных видов энергии оказывают отрицательное влияние на экологию и здоровье нации. «Зелёная» экономика в качестве одного из актуальных направлений долгосрочного инновационного развития энергетики предполагает использование возобновляемых источников энергии. Распоряжением Правительства РФ от 8 января 2009 г. № 1-р «Об основных направлениях государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики на основе возобновляемых источников энергии до 2020 года» поставлены задачи по росту доли экологически чистых возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в энергобалансе страны.

Регионы РФ в настоящее время декларируют переход к устойчивому эколого-экономическому развитию, но при этом имеют антиустойчивые тенденции, среди которых: высокий уровень показателей природоемкости, увеличение заболеваемости населения из-за воздействия загрязнений окружающей среды, недоучет ценности экосистемных услуг, зависимость социально-экономического развития от экспорта природных ресурсов. Низкая ресурсоэффективность отечественной хозяйственной деятельности негативно отражается на экологической обстановке, конкурентоспособности предприятий, социальном благополучии общества. Приоритетами в развитии национальной экономики должны стать снижение энергоемкости и природоемкости, широкое использование возобновляемых источников энергии, модернизация производства на основе инноваций. Субъекты РФ должны адаптировать опыт зарубежных стран в области ресурсосбережения и встать на путь экологизации отечественной экономики [5].

Оценка устойчивого эколого-экономического развития на региональном уровне является необходимым условием для дальнейшего стимулирования процесса экологизации хозяйственной деятельности субъектов РФ и их перехода к «зелёной» экономике. Наличие в региональных программах индикаторов «зелёной» экономики способно, на наш взгляд, активизировать государственные органы власти к разработке мероприятий, ориентированных на соблюдение социально-эколого-экономических интересов в субъектах страны.

Во всем мире различные организации активно занимаются разработкой индикаторов устойчивого развития. Среди них ООН, Всемирный банк, ОЭСР и др. В настоящее время практически во всех регионах Российской Федерации осуществляется мониторинг экономической, социальной и экологической деятельности, имеется положительный опыт в разработке индикаторов устойчивого развития, наблюдается схожесть большинства оценочных индикаторов.

Как правило, индикаторы рассчитываются из начальных статистических данных и позволяют сделать выводы о различных происходящих изменениях в регионе. При разработке индикаторов «зелёной» экономики автор руководствовался доступностью статистических показателей во временной динамике, их количественной оценки, информативностью и равнозначностью рассмотрения полученных индикаторов, ограниченным количеством разработанных индикаторов. Статистические показатели обычно отражаются в абсолютных величинах, что не всегда позволяет оценить реальную ситуацию устойчивого развития региона. Поэтому при разработке индикаторов «зелёной» экономики акцент сделан на относительные и удельные показатели.

Для разработки системы индикаторов «зелёной» экономики на региональном уровне выбрана структура «тема/проблема – индикатор» [6]. Такой вариант предполагает, что определенной проблеме соответствует свой индикатор. Переход российских регионов к «зелёной» экономике объединяет вопросы экономического развития, экологической безопасности и качество жизни населения. Рациональное использование природных ресурсов в интересах нынешнего и будущих поколений – один из основных принципов «зелёной» экономики. В связи с этим для разработки системы индикаторов систематизированы показатели по трем блокам: показатели экономического развития; показатели состояния окружающей среды и ресурсосбережения; показатели социального благополучия. В этом случае экологизацию регионального экономического развития можно охарактеризовать на основе изучения динамики 20 показателей (см. табл. 1).

Каждый регион индивидуален, поэтому в рамках конкретного субъекта РФ, возможно, потребуется дополнительная разработка некоторых специфических показателей с учетом географических, хозяйственных, климатических и других особенностей территории. Одним из немаловажных индикаторов «зелёной» экономики должны стать в перспективе следующие показатели: доля возобновляемых источников энергии в выработке электроэнергии региона, доля переработанных твердых бытовых отходов, доля автотранспорта на экологичном топливе. В настоящий момент такие данные отсутствуют в национальной статистике.

Представленные выше индикаторы «зелёной» экономики являются наиболее информативными и в достаточной мере отражают реальную действительность эколого-экономического развития региона, их мониторинг может способствовать ускорению перехода региона к «зелёной» экономике за счет установки целевых ориентиров и ограничений, а также своевременной корректировки регионального развития в направлении экологизации.

Таблица 1

Индикаторы «зелёной» экономики на региональном уровне [7]

Показатели экономического развития	Показатели состояния окружающей среды и ресурсосбережения	Показатели социального благополучия
1. ВРП* на душу населения	8. Электроемкость ВРП* по потреблению электроэнергии	16. Уровень экономической активности населения
2. Инвестиции* в основной капитал на душу населения	9. Природоемкость ВРП* по выбросам загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников	17. Доля численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума
3. Доля обрабатывающей промышленности в структуре ВРП	10. Природоемкость ВРП* по сбросам сточных вод	18. Естественный прирост (убыль) населения
4. Доля промышленности в отраслевой структуре инвестиций	11. Природоемкость ВРП* по образованию отходов производства	19. Уровень безработицы
5. Доля инвестиций в основной капитал природоохранного назначения к общему объему инвестиций в основной капитал	12. Доля использованных и обезвреженных отходов производства и потребления	20. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении
6. Степень износа основных фондов	13. Доля выбросов от автотранспорта к общей массе выбросов в регионе	
7. Коэффициент обновления основных фондов	14. Доля ООПТ к площади региона	
	15. Коэффициент лесовосстановления	

* При расчете индикаторов все стоимостные показатели должны быть приведены к сопоставимому виду, т.е. к ценам одного года.

Таким образом, значимость экологического фактора в решении экономических проблем растет, и требуется новая парадигма развития, дополняющая концепцию устойчивого развития. Предполагается, что «зелёная» экономика, усиливающая взаимосвязь экологических и экономических интересов, будет являться направлением достижения устойчивого развития субъектов РФ. Создание условий для соблюдения эколого-экономических интересов в различных секторах хозяйственной деятельности субъектов РФ будет стимулировать формирование «зелёной» экономики на региональном уровне.

Литература

1. Бобылев С.Н., Захаров В.М. «Зелёная» экономика и модернизация. Эколого-экономические основы устойчивого развития // Бюллетень Центра

- экологической политики России «На пути к устойчивому развитию России». – 2012. – № 60. – 90 с.
- 2. *Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш.* Экономика природопользования. – М.: ИНФРА-М, 2004. XXVI. – 501 с.
 - 3. Доклад ЮНЕП «Навстречу «зелёной» экономике: путь к устойчивому развитию и искоренению бедности». 2011. URL: http://www.unep.org/greeneco-my/Portals/88/documents/ger/GER_synthesis_ru.pdf
 - 4. Навстречу «зелёной» экономике России (обзор). – М.: Институт устойчивого развития Общественной палаты Российской Федерации / Центр экологической политики России, 2012. – 82 с.
 - 5. *Яшалова Н.Н.* «Зелёная» экономика: региональный аспект: монография. – СПб: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. – 208 с.
 - 6. *Бобылев С.Н.* Индикаторы устойчивого развития: региональное измерение. Пособие по региональной экологической политике. – М.: Акрополь, ЦЭПР, 2007. – 60 с.
 - 7. *Яшалова Н.Н.* Разработка индикаторов «зелёной» экономики на региональном уровне // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – №. 40. – С. 26–34.

Оценка эффективности разработки нефтяного лицензионного участка в условиях реформирования политики недропользования

Оценка экономической эффективности освоения углеводородных месторождений на сегодняшний день широко используется для принятия управленческих решений в добыче углеводородов [4].

Процесс передачи собственности от государства частным компаниям происходит путем предоставления прав пользования лицензионными участками на основе открытых аукционов. Основным критерием для выявления победителя при проведении аукциона на право пользования участком недр является размер разового платежа [3].

Необходима модификация подсчета стартового платежа, чтобы лицензионная политика обеспечивала компромиссное решение для согласования интересов частных инвесторов и государства. Методика расчета стартового платежа должна быть основана на основе эконометрической модели, связывающей разовый платеж с распределениями случайных переменных – категорий запасов. Тем самым в методике будет учтено больше вероятных сценариев исхода и наиболее точно спрогнозировано значение разового платежа.

При расчете стартового платежа за пользование недрами учитываются запасы и прогнозные ресурсы полезных ископаемых в соответствии с Государственным балансом запасов полезных ископаемых. Перевод из низких в более высокие категории производится с использованием формул, включающих в себя коэффициенты, характеризующие достоверность оценки запасов и прогнозных ресурсов [2].

В расчетах показано, что в основе определения разового платежа за пользование недрами лежит экономически неэффективная и социально не оправданная оценка стоимости природных ресурсов с позиций обеих сторон недропользования (государства и инвестора).

Окончательные размеры разовых платежей, которые устанавливаются по результатам аукциона и фиксируются в лицензии на пользование недрами, существенно могут различаться от изначально про-

писываемых в порядке и условиях проведения аукциона. Сформировавшаяся практика определения стартового платежа практически не учитывает эффективность освоения запасов, доразведку лицензионного участка, внедрение частными собственниками новых технологий. Определяющим фактором выдачи лицензии является возможность для инвестора привлечь государство наибольшей денежной суммой для уплаты стартового платежа. Что, безусловно, не является справедливым методом распределения лицензионных участков. К получению лицензии должны быть допущены инвесторы на основе состязательности их инжиниринговых проектов.

Целесообразно было бы привлечь к участию в тендере на выдачу лицензий научно-исследовательские, академические и проектные институты, которые могли бы просчитать реальную стоимость данного участка и предложить варианты его разработки. Государству, в свою очередь, было бы выгоднее выбрать обоснованный вариант с наименьшими издержками, предложенный участниками аукциона, для того чтобы собственнику недр оставшиеся средства пустить в доразведывание лицензионного участка и получить достоверную оценку его разработки, и, как следствие, в дальнейшем государству будет обеспечено получение соответствующего объема налоговых поступлений.

Система платежей, включая разовые и регулярные платежи за пользование недрами, формирует особую группу публично-правовых платежей, взимание которых направлено на удовлетворение не только фискального интереса государства, но и задач комплексного рационального использования и охраны недр.

Предлагается рассматривать приобретение компанией лицензии на право пользования участком недр в качестве инвестиционного проекта, повышающего запасы, а следовательно, и капитализацию компании. Главная особенность лицензионных участков – то, что находящиеся на них ресурсы являются недостаточно изученными к моменту проведения аукциона, чтобы отнести их к доказанным запасам согласно международным классификациям. Поэтому компании следует тратить значительные ресурсы на более детальную разведку, чтобы оценить экономическую эффективность и возможность промышленного освоения этих ресурсов.

Стоймостная оценка является ключевым критерием для оценки эффективности инвестиционных проектов в сфере нефтедобычи [1]. На ее основе принимается решение о целесообразности приобретения лицензии, просчитывается риск вложения денежных средств инвестора и выбирается тактика ведения аукционных торгов.

Литература

1. Герт А.А., Волкова К.Н., Немова О.Г., Супрунчик Н.А. Стоимостная оценка запасов и ресурсов углеводородного сырья // Минеральные ресурсы России. – 2006. – № 2.
2. Методика определения размеров разовых платежей за пользование участками недр, содержащими месторождения общераспространенных полезных ископаемых, <http://minenergo.gov.ru/>
3. МПР РФ № 457-р от 14 ноября 2010 г. «О Методических рекомендациях по подготовке условий и порядку проведения конкурсов и аукционов на право пользования участками недр».
4. Скопина Л.В., Костылев А.О., Михайлов П.В., Гордиенко И.С. Направления совершенствования институциональной политики в недропользовании для ускоренного ввода лицензионных нефтяных участков в Восточной Сибири и Республике Саха (Якутия) // «Наука и образование». – Новосибирск: НГУ, 2011.

Киреев А.В., Абдурагимова М.К.

Взаимосвязь реальных и финансовых инвестиций в современной российской экономике (внутренних и иностранных)

В современной экономической литературе общеупотребимым, соответствующим общественному консенсусу, стало положение о том, что для модернизации и развития национальной экономики необходимы инновационные инвестиции в реальный сектор, при этом инновационные инвестиции отождествляются с иностранными. Более того, необходимо, чтобы иностранные инвестиции дополняли внутренние инвестиции, а не замещали их, так как эффект вытеснения внутренних инвестиций иностранными в целом негативно влияет на качество экономического роста стран-реципиентов. Именно эффективное взаимодействие между внутренними и иностранными инвестициями может способствовать модернизации и переходу на инновационный путь развития экономики стран-реципиентов иностранных инвестиций. Что можно сказать об отношениях реальных и финансовых инвестиций, какова их оптимальная структура для российской экономики? Каковы ориентиры для государственного регулирования инвестиционной сферы, когда осуществление инвестиционных проектов в области высоких технологий наталкивается на независимые ограничения?¹ И эта тенденция (повышения роли независимых факторов), судя по динамике вводимых против Российской Федерации санкций, только усиливается.

Внутренние ограничения в реализации стратегической задачи перехода на инновационный путь развития российской экономики создает структура и состояние ее технологической базы, которая, как известно, характеризуется высоким износом основного капитала и деформацией отраслевой структуры в сторону сырьевой направленности, что, с одной стороны, является вызовом, а с другой – ставит пределы адаптации современных технологий². Кроме того, взаимодействие

¹ Достаточно вспомнить несостоявшуюся сделку по приобретению активов автомобильной компании Opel, входящей в концерн General Motors.

² Так, согласно Росстату, коэффициент обновления основных фондов в целом по экономике составил 11,4 %, а наибольшего значения в финансовой деятельности – 22,2 %.

между различными видами инвестиций происходит на фоне макроэкономической нестабильности, являющейся результатом интерференции как циклических, так и нециклических воздействий. Инвестиции, их структура и объем, с одной стороны, зависят от текущей конъюнктуры, с другой – сами ее определяют.

Чтобы определить оптимальную структуру различных видов инвестиций, необходимо уточнить экономическое содержание этого понятия, определить критерии, на основе которых мы сможем проводить демаркационные линии как между инвестициями и сопряженными экономическими феноменами, так и между различными их видами.

В результате проведенного уточнения мы сможем рассматривать цикличность взаимодействия реальных и финансовых инвестиций, с одной стороны, внутренних и иностранных инвестиций – с другой¹.

Основные проблемы в определении экономического содержания термина «инвестиции» связаны с тем, что под ними понимаются как пассивные операции (например, размещение средств на депозите), так и активные, осуществляемые как на финансовых рынках, так и в реальном секторе экономики; как связанные с созданием новшеств, так и «экстенсивный» тип вложений. Другой распространенной ошибкой (по мнению автора) является отождествление этапа финансирования инвестиций с самим инвестиционным процессом.

В отношении первого вопроса автор полагает, что исчерпывающее определение инвестиций дано проф. К.А. Хубиевым²: «Инвестиции – это инновационное авансирование капитала в реальный сектор экономики». Больше всего нареканий в адрес этого определения было связано с прилагательным «инновационное» – каково содержание инновационного процесса и как он связан с инвестиционным? В нашем понимании, эти два процесса неразделимы, инновационность является неотъемлемым качеством инвестиций, а без них невозможно осуществление инноваций. Современные методики статистического учета сильно продвинулись в измерении результатов инновационной деятельности³, но четко не разделяют инновационный – «интенсивный»

¹ С помощью эконометрического исследования мы попытаемся выявить и оценить характер взаимодействия внутренних и иностранных инвестиций в России в условиях глобальной нестабильности.

² Хубиев К.А., Киреев А.В., Васильев Г.А. Инновационное авансирование инвестиционной деятельности. В сборнике: Финансово-хозяйственные инновационные инициативы / Под ред. Ю. Осипова, С. Синельникова, Е. Зотовой. – М.: Изд-во Экономического факультета МГУ, 2013.

³ Руководство Осло, Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд., Совместная публикация ОЭСР и Евростата; Росстат, Технологическое развитие отраслей экономики, раздел «Наука, инновации и передовые производственные технологии» (см., например, приложение № 2).

типа инвестиций от так называемого «экстенсивного», никак не связанного с инновационной деятельностью. Данный вид вложений в большинстве случаев не подразумевает эффективного использования ресурсов, а поэтому не может рассматриваться как собственно инвестиционный, так как основной целью осуществления инвестиций является повышение конкурентоспособности, победа в конкурентной борьбе.

Безусловно, существуют великое множество способов финансирования инвестиционных проектов, но не каждый кредит и не всегда нераспределенная прибыль напрямую связаны с таким изменением функциональных форм капитала, когда денежный капитал трансформируется в товарный, а затем в производительный и т.д. Инвестиции должны обязательно включать инновационный процесс производства. В данном случае речь идет о реальных инвестициях. Под финансовыми инвестициями предлагается понимать, например, операции на первичном финансовом рынке, которые соответствуют этапу финансирования реальных инвестиций. Остальные финансовые операции рассматриваются как спекулятивные, имеющие лишь опосредованное отношение к инвестиционному процессу. Итак, финансовые инвестиции соответствуют этапу финансирования реальных инвестиций и вне непосредственной связи с ними как инвестиции рассматриваться не могут.

Если принять в качестве рабочих вышеприведенные определения реальных и финансовых инвестиций, то при определении иностранных инвестиций можно воспользоваться определениями, содержащимися в ГК и Федеральном законе от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ (ред. от 5 мая 2014 г.) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (9 июля 1999 г.)¹.

При этом существуют определенные разнотечения в методиках о статистическом учете ПИИ Центральным банком РФ и Росстатом. Исходя из методики оценки ПИИ, ЦБ РФ в расчете прямых иностранных инвестиций учитывает реинвестированные доходы, чего не делает Росстат, и относит к прямым иностранным инвестициям все средства, которые пересекают границы России, в то время как Росстат определяет их как инвестиции иностранных физических лиц или компаний, являющихся 100 %-ными собственниками либо контролирующих по меньшей мере 10 % акций компаний.

Может возникнуть вопрос: «Почему в данной статье так много места уделяется взаимоотношениям отечественных и иностранных ин-

¹ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165199/ © КонсультантПлюс, 1992–2015. Нашему определению инвестиций в наибольшей степени соответствуют ПИИ.

вестиций?» По мнению автора, долгое время в отечественной экономике существовал примат привлечения иностранных инвестиций. Они рассматривались как единственный источник экономического развития, при этом не всегда уточнялось, что подразумевается под этим понятием. Если речь шла об источниках финансирования, то в СМИ часто можно было слышать такой вопрос: «А вообще, зачем нужны эти иностранные инвестиции, что у нас, своих денег мало?»¹ Типичным можно считать ответ В. Иноземцева: «За последние годы, пока экономика развивалась достаточно нормально, и пока условия заимствования на Западе были намного лучше, и пока наши компании выходили на листинги на западных фондовых биржах и котировались достаточно высоко, большое количество российских заемщиков totally переориентировались с национального кредитного рынка на иностранный. И по сути, с начала 2014 г., даже по старому добному курсу, то мы имели кредитов, выданных российскому бизнесу, меньше в российских банках, чем в западных. То есть реально накопленный объем долгов в разные периоды в 2008 г. был максимальный, 700 с чем-то миллиардов долларов, потом чуть уменьшился до 600 с небольшим. Мы сейчас выплатили порядка 100, наверное, даже больше, за прошлый год. Но реально корпоративный сектор очень сильно закредитован. Именно поэтому, что в условиях стабильности курса было намного выгоднее брать дешевые кредиты на Западе, где ставки были низкими, чем переплачивать российским банкам. И по сути, мы не создали никакой национальной финансовой системы, которая могла бы скомпенсировать в случае чего, перекредитовать такие объемы». При этом отмечалось, что сбережения в Российской Федерации большие по международным меркам², но отечественные инвесторы, обладающие полнотой информации об институциональных особенностях, не вкладывают в отечественную экономику. Хотя такое мнение не подтверждалось актуальными статистическими данными³. Правда, согласно данным Росстата, внутренние затраты на исследования и разработки в течение последних нескольких лет практически не увеличивались и составляли порядка 1,13 % ВВП. При этом надо учитывать, что подавляющее большинство иностранных финансовых инвестиций имеют российское происхождение, но были выведены в офшоры для приобретения иностранного статуса (см. приложение № 1). Видимо, основной позитив от иностран-

¹ Эхо Москвы. Передача «В круге света». 24.02.2015.

² Если рассматривать только домашние, то объем накоплений увеличился с 17 266,8 млрд руб. в январе 2013 г. до 20 845,7 млрд руб. в январе 2015 г.

³ В 2012 г. инвестиции в основном так распределялись по формам собственности: российская собственность – 10 643 554 млн руб., иностранная собственность – 1 142 859,8 млн руб., совместная собственность – 799 676,2. Источник: Росстат.

ных инвестиций связан не источниками финансирования, а с тем, что, по словам Е. Гурвича: «Иностранные инвестиции – это не только и не столько деньги, это иностранные технологии приходят, иностранные стандарты ведения бизнеса, иностранные стандарты финансовой открытости, отчетности. То есть, таким образом, мы втягиваемся в мировую экономику, подтягиваемся к самым высоким стандартам, подтягивались, теперь больше...»

Так какова же типичная структура прямых иностранных инвестиций и каково их влияние на внутренние инвестиции?

Для этого необходимо провести качественную и количественную оценку динамики прямых иностранных инвестиций, поступающих в Россию (см. приложение № 4). Что, в свою очередь, позволяет прийти к ожидаемым выводам о том, что структура прямых иностранных инвестиций не носит инновационного характера, а наоборот, направлена на освоение сырьевого сектора. Анализ товарной структуры импорта на предмет ее инновационности показал, что доля инновационной продукции в общем объеме импорта России очень низкая. Так, представленные в приложении № 4 данные по отдельным отраслям народного хозяйства Российской Федерации показывают, что с 1995 по 2011 г. примерно на 80 % финансирование технологических инноваций осуществлялось за счет собственных средств предприятий. Более того, доля материальных объектов в структуре технологического импорта крайне мала, основной объем приходится на инжиниринговые услуги (типичная структура технологического импорта приведена в приложении № 5).

Таким образом, обобщая, необходимо отметить, что первоочередной задачей стимулирующей инвестиционной политики является изменение структуры ПИИ (изменение качества иностранных инвестиций), а не общее увеличение количественных показателей (см. рис. 1).

Но ПИИ не являются панацеей для отечественной экономики, скорее их следует рассматривать как катализатор инвестиционного процесса при комплементарных взаимоотношениях с внутренними инвестициями.

Определяя тип доминирующего взаимодействия внутренних и иностранных, следует отметить, что появление теории прямых иностранных инвестиций было связано с активацией деятельности ТНК после 1960-х гг., основных субъектов вывоза капитала. Основными темами исследователей ПИИ более позднего периода (1980–1990-е гг.) были: Ф. Никкер Боккер – мотивы инвесторов в условиях олигополии; Дж. Маркезен – дополняемость международной торговли и инвестиций; М. Портер, Т. Озава – взаимодействие ТНК со странами-реципиентами и др. Влияние же прямых иностранных инвестиций на транзитивную экономику изучено в наименьшей степени. Здесь можно

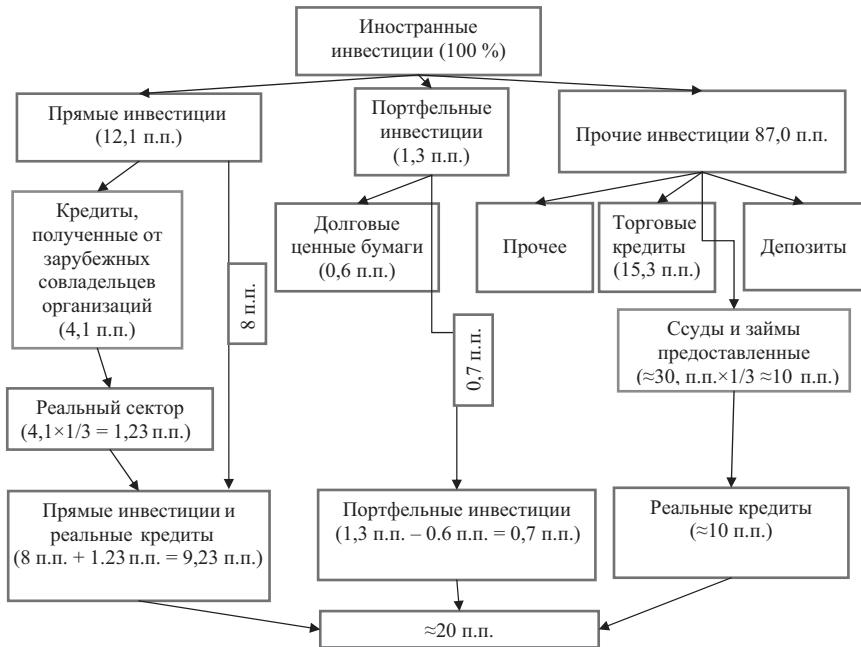


Рис. 1. Очищенные в соответствии с рабочим определением показатели иностранных инвестиций

Источник: разработано Васильевым Г.А. на основе данных Росстата, ЮНКТАД, ГУ ВШ.

выделить ряд работ таких экономистов, как Д. Даннинг, П. Фишер, Д. Родерик и др., а среди российских ученых, работающих в данном направлении, немалый вклад внесли А. Астапович, Т. Белоус, А. Булатов, Л. Григорьев и др.

Взаимосвязь же внутренних и иностранных инвестиций исследована также не в полной мере. Среди ученых, работавших в данном направлении, можно выделить американского экономиста Л. Метцлера – сборник «Collected papers» (1973), в котором он попытался описать многовариантность воздействия экспорта капитала на объем внутренних инвестиций. Ф. Махлуп в своем труде «International Trade and the National Income Multiplier» расширил число рассматриваемых вариантов воздействия иностранных инвестиций на национальную экономику. Рассмотрению альтернативных вариантов влияния экспорта капитала на экономику посвящена и работа западногерманского экономиста К. Розе «Теория внешней экономики». Еще одним экономистом, который работал в этом направлении, является британский экономист Джон Даннинг, который исследовал сдерживающее влияние на эконо-

мическую активность оттока капитала из страны. Также следует упомянуть Р. Гилпина, Д. Кебшуля.

Среди работ, непосредственно связанных с темой данной статьи, можно выделить ряд работ зарубежных авторов, таких как Х. Калли, К. Бранди, Х. Шаррер, Д. Хаубольд, которые рассматривали взаимосвязь внутренних и иностранных инвестиций на макроуровне в рамках экономических циклов. Так, британский исследователь К. Тьюгенхэт обосновал важную роль прямых иностранных инвестиций и экспорта крупных транснациональных компаний для смягчения влияния циклических кризисов.

Таким образом, мы кратко рассмотрели генезис теории ПИИ, который должен привести нас к вычленению факторов, определяющих характер воздействия ПИИ на экономику страны-реципиента. Прежде всего, следует выделить наличие или отсутствие у страны-реципиента четкой государственной программы взаимодействия с иностранными инвесторами и грамотно и последовательно проводимой политики по привлечению и эффективному использованию прямых иностранных инвестиций (в качестве примера эффективности и степени разработанности можно привести программы государственного стимулирования иностранных инвестиций в КНР), а также от уровня конкуренции в тех отраслях, куда инвестируют ПИИ. Чем выше конкуренция в отраслях, куда приходят ПИИ, тем эффективнее взаимодействуют внутренние и иностранные инвестиции.

Можно сказать, что проблема доминирующего характера взаимодействия иностранных и внутренних инвестиций, как в целом, так и в связи с конкретными стадиями экономических циклов, не решена на сегодняшний день. Большинство исследователей склоняются к многовариантности влияния иностранных инвестиций на внутренние. Если говорить о России, то, как убедительно показал в своем диссертационном исследовании Т.А. Кадыров¹, в ее экономике на протяжении XIX – начала XXI в. доминировал вытесняющий тип взаимодействия.

Осуществив анализ притока иностранных инвестиций в Россию по типам и по странам-инвесторам, мы пришли к выводу, что доля ПИИ в общем объеме иностранных инвестиций по-прежнему низка. Доля чистых прямых иностранных инвестиций России от ВВП уже который год подряд колеблется около 0, по данным Росстата (приложение № 4). Большую часть притока иностранных инвестиций составляет статья «прочие иностранные инвестиции». Подозрительно высокий процент «прочих инвестиций» обычно ассоциируется с «серыми» схемами вывоза/ввоза капитала. При этом, проанализировав приток иностранных

¹ Кадыров Т.А. Взаимодействие иностранных и внутренних инвестиций в условиях макроэкономической нестабильности. Автореферат. – М.: МГУ, 2015.

инвестиций по странам-инвесторам, видно, что в основном инвестиции поступают из офшорных стран. На самом деле весомая доля поступающих инвестиций, в частности ПИИ, из таких стран, как Кипр, Виргинские острова и т.д., имеет российское происхождение (см. приложение № 3).

Анализ притока иностранных инвестиций в Россию по видам экономической деятельности и структуры экспорта нашей страны ожидаемо показал, что иностранные инвесторы в основном вкладывают средства в экспортно ориентированные отрасли (см. приложение № 5). Однако это позволило уточнить первоначальный тезис о доминировании вытесняющего типа взаимодействия. Так, наиболее концентрированными (в отношении ПИИ) являются экспортно ориентированные отрасли в нашей стране, а наименее концентрированными – импортозамещающие отрасли, потому что высокий уровень конкурентного давления со стороны импорта заставляет наименее эффективные фирмы уходить с рынка в этих отраслях, и те предприятия, которым удается оставаться, оказываются достаточно крупными и высокоэффективными. В связи с этим гипотеза о том, что иностранные инвестиции, направляемые в конкурентоспособные отрасли, дополняют внутренние инвестиции и эффективно взаимодействуют, а иностранные инвестиции, направляемые в неконкурентоспособные отрасли, замещают внутренние, подтвердилась. Также из анализа многочисленных эконометрических исследований следует вывод, что характер влияния прямых иностранных инвестиций на эффективность отечественных предприятий зависит от состояния отечественной экономики (отклонения основных ее показателей от потенциальных), от вовлеченности основных отраслей в международную торговлю. В целом, чем ниже степень реализации производственных возможностей в импортозамещении, тем ниже эффективность взаимодействия внутренних и иностранных инвестиций, иногда наблюдаются и отрицательные эффекты, в то время как в экспортно ориентированных отраслях такие эффекты не фиксируются. Так, М.К. Абдурагимова¹ разработала эконометрическую модель с целью выявления и оценки характера взаимодействия внутренних и иностранных инвестиций в российской экономике (см. приложение № 7). Результаты исследования свидетельствуют о положительном взаимодействии внутренних и иностранных инвестиций, и по сравнению с другими развивающимися странами они взаимодействуют более эффективно. При этом иностранные инвестиции оказывают больший эффект на привлечение внутренних, чем внутренние на иностранные.

¹ Абдурагимова М.К. Цикличность взаимодействия внутренних и иностранных инвестиций в управлении проектами. Магистерская диссертация. – М., 2014.

Приложение № 1

Таблица 1

**Коэффициент обновления основных фондов по отраслям экономики,
в том числе относящимся к высокой, средней и низкой степени
технологичности, по коммерческим
(без субъектов малого предпринимательства)
и некоммерческим организациям (по полной учетной стоимости,
в смешанных ценах) в Российской Федерации, в %**

	2008	2009	2010	2011*	2012*	2013*
Все основные фонды	10,2	10,3	8,8	11,1	11,4	11,4
<i>в том числе:</i>						
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	19,9	15,9	14,8	16,2	15,4	15,8
Рыболовство, рыбоводство	5,3	3,8	7,9	7,9	11,5	10,9
Добыча полезных ископаемых	18,5	18,6	12,0	13,7	12,9	14,1
Обрабатывающие производства	14,9	14,2	12,6	13,4	12,9	14,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	8,2	7,9	8,9	12,6	13,1	11,4
Строительство	17,6	14,8	15,7	26,0	16,4	15,0
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	4,5	4,1	3,4	7,0	8,7	5,4
Гостиницы и рестораны	12,1	12,1	13,0	12,5	10,8	8,3
Транспорт и связь	10,5	10,5	7,3	9,7	10,5	10,2
Финансовая деятельность	20,7	12,5	15,8	19,2	20,1	22,2
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	9,8	12,2	12,1	15,2	13,3	16,1
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	6,5	8,4	7,9	7,0	8,4	9,1
Образование	6,6	5,5	5,8	6,3	8,0	8,2
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	10,5	9,1	8,3	9,6	12,2	10,4
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	9,5	6,8	10,3	13,2	13,1	21,0

	2008	2009	2010	2011*	2012*	2013*
Деятельность экстерриториальных организаций	50,7	1,6	2,6	9,3	2,3	0,8
<i>в том числе по уровню технологичности:</i>						
высокотехнологичные виды деятельности	11,6	10,0	9,6	10,1	11,6	14,0
среднетехнологичные высокого уровня виды деятельности	12,4	12,6	12,2	11,2	13,1	12,1
среднетехнологичные низкого уровня виды деятельности	15,6	16,8	12,9	14,7	14,0	16,1
низкотехнологичные виды деятельности	17,6	12,9	13,3	14,3	11,0	12,9

* Для расчета использованы данные о стоимости основных фондов коммерческих организаций (без субъектов малого предпринимательства) на конец года, без учета переоценки.

Источник: Росстат.

Приложение № 2

Таблица 2

Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций)¹ в целом по Российской Федерации по видам экономической деятельности, в %

	2010	2011	2012	2013
Всего	9,5	10,4	10,3	10,1
С Добыча полезных ископаемых	7,8	8,4	8,2	7,6
D Обрабатывающие производства	13,0	13,3	13,4	13,3
из них:				
DA Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	11,6	11,8	11,9	11,0
DB Текстильное и швейное производство	8,9	8,2	8,6	8,5
DC Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	11,1	8,0	6,8	11,5
DD Обработка древесины и производство изделий из дерева	4,9	5,5	6,0	6,8
DE Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	3,8	3,5	3,4	3,7
DG Химическое производство	25,3	23,6	22,8	25,0

Окончание табл. 2

	2010	2011	2012	2013
DH Производство резиновых и пластмассовых изделий	11,3	12,1	12,0	11,7
DI Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	8,9	9,7	10,3	10,0
DJ Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	14,9	15,4	15,6	14,8
38.9 Производство машин и оборудования	17,1	17,7	16,7	15,9
DL Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	26,0	26,5	27,9	26,9
DM Производство транспортных средств и оборудования	21,4	21,4	21,8	21,5
Е Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5,4	5,6	5,6	5,3
64.2 Деятельность в области электросвязи²	15,3	17,1
72 Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий	10,0	9,2	9,4	9,6
73 Научные исследования и разработки	—	29,8	30,1	31,0
74 Предоставление прочих видов услуг	4,9	4,9	4,0	3,5
Высокотехнологичные виды экономической деятельности ²	31,3	30,4
Среднетехнологичные виды экономической деятельности ²	19,3	19,3
Наукоемкие виды экономической деятельности²⁾	8,9	8,8

¹ По данным формы федерального статистического наблюдения № 4 – инновация «Сведения об инновационной деятельности организации» (годовая). Начиная с отчета за 2011 г. в отчет включены организации с кодом ОКВЭД 73.

² Данные разрабатываются начиная с отчета за 2012 г.

«—» – явление отсутствует.

«...» – данных не имеется.

Источник: Росстат.

Приложение № 3

Таблица 3

Структура инвестиционных потоков в 2012 г.

Входящие			
Страна	Доля		
Кипр	24,4 %	Офшор	
Нидерланды	13,2 %	Офшор	
Виргинские о-ва	12,9 %	Офшор	
Ирландия	9,5 %	Офшор	
Люксембург	7,4 %	Не офшор	
Швеция	4,0 %	Не офшор	
Германия	4,0 %	Не офшор	
Остальной мир	24,6 %	Офшор	

Исходящие			
Кипр	33,2 %	Офшор	
Нидерланды	14,7 %	Офшор	
Сент-Китс и Невис	6,9 %	Не офшор	
Виргинские о-ва	6,3 %	Офшор	
Швейцария	5,8 %	Не офшор	
Беларусь	4,2 %	Не офшор	
Остальной мир	28,9 %	Офшор	
Офшор	страна полностью является признанной офшорной зоной		
Офшор	отдельные регионы страны являются офшорными зонами		
Не офшор	страна не является признанной офшорной зоной		

Источник: составлено аспирантом МГУ Т.А. Кадыровым на основании данных Минфина РФ, http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/a27fe1004d750c86a0d0bdc05beb4f7e/facts_march2013_f.pdf?MOD=AJPERES, и Приказа Минфина РФ.

Приложение № 4

Структура прямых иностранных инвестиций, поступивших в Россию

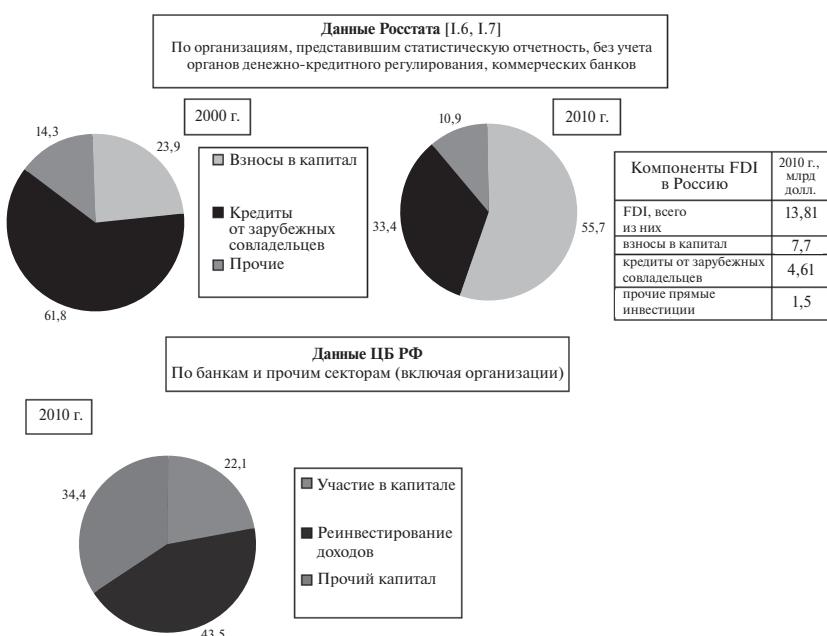


Диаграмма 1. Структура FDI, поступивших в Россию, %

Источник: Росстат [1.6]; ЦБ РФ (по состоянию на 4 октября 2011 г.).

Затраты на технологические инновации по источникам финансирования

Добывающие, обрабатывающие производства,
производство и распределение электроэнергии, газа и воды



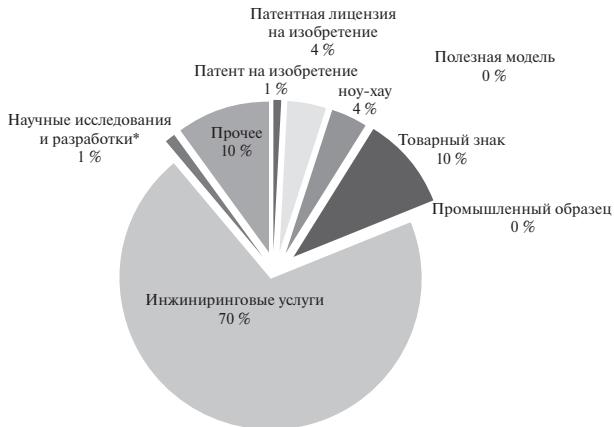
Связь, деятельность, связанная с использованием
вычислительной техники и информационных технологий



Диаграмма 2

Источник: Индикаторы инновационной деятельности-2013 / Под ред. Л.М. Гохберга и др. – Государственный университет – Высшая школа экономики, 2013. – С. 42.

Приложение № 5



* По экспорту – исследования, осуществляемые российскими специалистами за рубежом или в России и финансируемые из зарубежных источников; по импорту – исследования, осуществляемые за рубежом и в России зарубежными специалистами.

Диаграмма 3

Источник: Росстат.

Приложение № 6

Чистые иностранные инвестиции

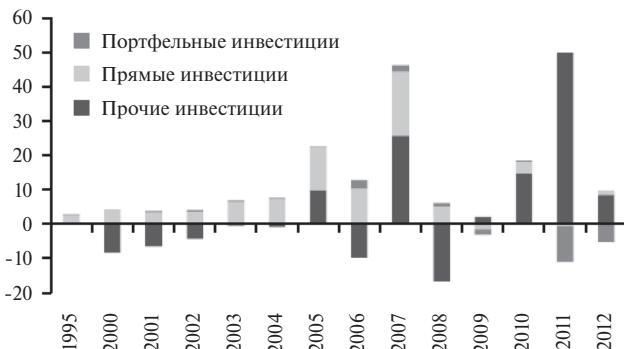


Диаграмма 4

Источник: Госкомстат.

**Динамика и отраслевая структура
иностранных инвестиций в Россию, млрд долл.**

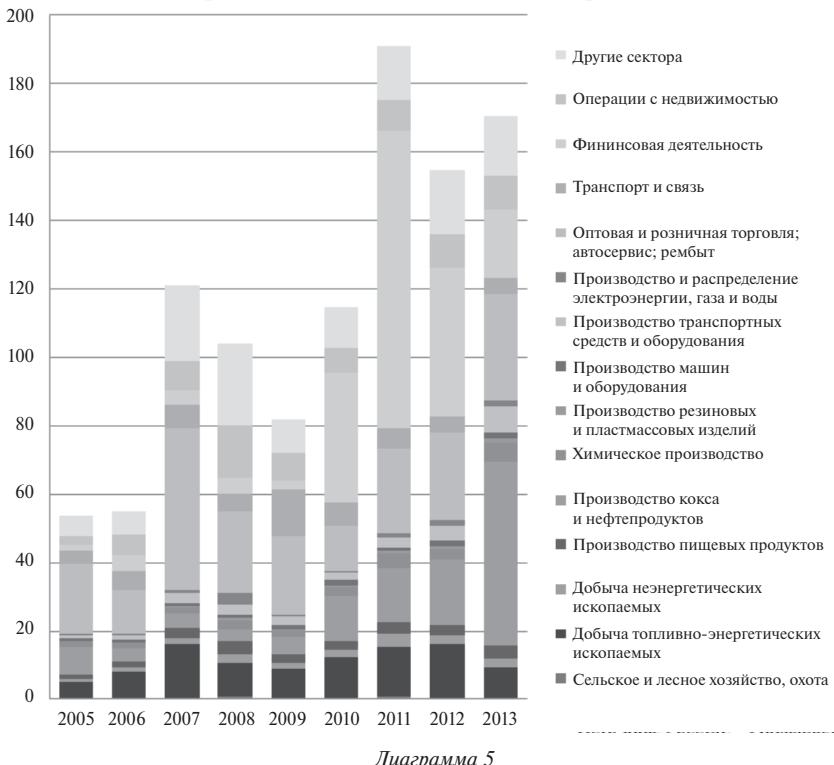


Диаграмма 5

Источник: Росстат, «Финмаркет».

Эконометрическая модель М.К. Абдурагимовой

Оценка взаимосвязи производится только для России за период 1995–2012 гг. Необходимую статистику да указанный период можно посмотреть в приложении № 2 к магистерской диссертации М.К. Абдурагимовой.

Следует отметить, что для России переменные *Res1* и *Res2* для данного периода равны нулю, следовательно, модель приобретает следующий вид:

1. $I = \beta i1j + \beta i2*I(-1) + \beta i3*DY + \beta i4*DY(-1) + \beta i5*FDI + \beta i6*P + \beta i7*L + \beta i8*G.$
2. $FDI = \beta f1j + \beta f2*FDI(-1) + \beta f3*I + \beta f4*DY + \beta f5*DY(-1).$
3. $L = \beta l1j + \beta l2*L(-1) + \beta l3*I + \beta l4*DY + \beta l5*DY(-1).$
4. $P = \beta p1j + \beta p2*P(-1) + \beta p3*I + cp4*DY + \beta p5*DY(-1).$

Далее в процессе анализа были проверены временные ряды на стационарность. Ряд называется стационарным, если в нем отсутствуют нециклические тренды, а амплитуда колебаний исследуемого параметра примерно одинакова на любом его отрезке. В ходе анализа было выявлено, что временной ряд прямых иностранных инвестиций (*FDI*) является нестационарным, и ряд был преобразован к стационарному виду (*d_d_FDI* – ускорение роста *FDI*) путем удаления трендов. Также был проведен тест на идентифицируемость систем одновременных уравнений.

В ходе анализа были удалены незначимые независимые переменные, и в итоге эконометрическая модель приобрела следующий вид:

1. $I = \beta i1j + \beta i2*d_d_FDI + \beta i3*L.$
2. $d_d_FDI = \beta f1j + \beta f2*d_d_FDI(-1) + \beta f3*time + \beta f4*I.$
3. $L = \beta l1j + \beta l2*I.$
4. $P = \beta p1j + \beta p2*P(-1) + \beta p3*I.$

Интерпретация полученных результатов¹

Влияние прямых иностранных инвестиций и прочих иностранных инвестиций (иностранные кредиты и т.д.)		
на валовые внутренние инвестиции; I – зависимая переменная		
Независимые переменные	Коэффициент	Стандартная ошибка
<i>const</i>	10,5287	1,93291
<i>d_d_FDI</i>	1,58086	0,461319
<i>L</i>	2,17506	0,370784
Влияние внутренних инвестиций на прямые иностранные инвестиции		
Независимые переменные	Коэффициент	Стандартная ошибка
<i>const</i>	-3,71588	1,22780
<i>time</i>	-0,203922	0,0620793
<i>I</i>	0,279777	0,0715450
<i>d_d_FDI_1</i>	-0,637745	0,142050
Влияние внутренних инвестиций на прочие иностранные инвестиции (кредиты, займы и т.д.)		
Независимые переменные	Коэффициент	Стандартная ошибка
<i>const</i>	-4,45175	1,97201
<i>I</i>	0,443355	0,0922919
Влияние внутренних инвестиций на иностранные портфельные инвестиции		

¹ Более подробные расчеты см. в приложении № 1 к магистерской диссертации М.К. Абдурагимовой.

Независимые переменные	Коэффициент	Стандартная ошибка
<i>const</i>	1,87526	1,13987
<i>I</i>	-0,0635182 – статистически не значим	0,0514601
<i>P_1</i>	0,228470	0,0501548

Как мы видим из приведенных в таблице результатов эконометрического исследования, прямые иностранные инвестиции и прочие иностранные инвестиции оказывают положительное влияние на валовые внутренние инвестиции. Увеличение ускорения роста *FDI* на одну единицу увеличивает внутренние инвестиции (*I*) на 1,58086, а, в свою очередь, увеличение *L* на одну единицу увеличивает внутренние инвестиции (*I*) на 2,17506 единицы. По сравнению с результатами, полученными в эконометрическом исследовании Ассифом Разином¹, полученные нами результаты намного выше. К примеру, увеличение прямых иностранных инвестиций на одну единицу увеличивает внутренние инвестиции только на 0,23 единицы, а в долгосрочном плане на 0,68 единицы в исследовании Ассафа Разина, соответственно увеличение прочих иностранных инвестиций (кредиты) на одну единицу увеличивает внутренние инвестиции на 0,12 единицы, а в долгосрочном плане на 0,35 единицы. Также по результатам нашего эконометрического исследования увеличение внутренних инвестиций на одну единицу увеличивает прямые иностранные инвестиции на 0,28 единицы, прочие иностранные инвестиции (иностранные кредиты и займы) на 0,44 единицы, а на иностранные портфельные инвестиции внутренние инвестиции оказывают отрицательное влияние, но статистически не значимое. Если сравнивать с результатами эконометрического исследования Ассафа Разина, то внутренние инвестиции влияют на иностранные следующим образом: увеличение внутренних инвестиций на одну единицу увеличивает прямые иностранные инвестиции на 0,07 единицы, а в долгосрочном плане на 0,14 единицы, прочие иностранные инвестиции на 0,04 единицы, а в долгосрочном плане на 0,8 единицы, иностранные портфельные инвестиции на 0,01 единицы, а в долгосрочном плане на 0,017 единицы. Таким образом, результаты эконометрического исследования для России показывают, что внутренние и иностранные инвестиции по сравнению с другими развивающимися странами взаимодействуют более эффективно. При этом иностранные инвестиции оказывают больший эффект на привлечение внутренних инвестиций, чем внутренние на иностранные.

¹ Hecht Y., Razin A. and Gad Shinar N. Interactions Between Capital Inflows and Domestic Investment: International Panel Data, 2002.

В связи с этим наша инвестиционная политика должна учитывать этот факт и быть направлена на стимулирование притока именно прямых иностранных инвестиций, несмотря на то что иностранные кредиты и займы больше привлекают внутренних инвестиций, по результатам эконометрического исследования, так как ПИИ – это приток новых технологий, новых методов управления и т.д. Но при этом важно отметить, что прежде чем создавать стимулы для привлечения ПИИ, необходимо качественно изменить структуру прямых иностранных инвестиций, поступающих в нашу страну, они должны привносить инновационную составляющую. Также нельзя забывать про стимулирование отечественных инвесторов. Грамотно выстроенная политика внутренних инвестиций может решить проблему оттока капитала.

Развитие транспорта и инфраструктуры России

В ХХ в. большую роль в мировой экономике стал играть третичный сектор – сектор услуг. В таких странах, как США, Бельгия, Дания, Норвегия, Франция, Австралия, на долю услуг приходится порядка 2/3 ВВП. Транспорт относят к сектору услуг, и на его долю приходится порядка 8 % стоимости мирового экспорта [5].

С начала 2000-х гг. все большее внимание Правительства и общества приковывает к себе проблема отставания развития транспортной инфраструктура страны от растущих потребностей экономики.

Проводится все большее количество заседаний Правительства России, различных научных открытых встреч и конференций, все больше специалистов высказывают мнение, что от развития транспортной инфраструктуры зависит не только дальнейший рост ВВП, но и инновационная деятельность в стране.

Транспорт и транспортная инфраструктура в современной экономике каждой страны играют ключевую роль, и это не только перевозка пассажиров и различных грузов, а также один из важнейших элементов независимости и безопасности страны, ведь нельзя развивать экономику края, если туда невозможно добраться.

Доля транспорта в ВВП России, согласно ежегодно публикуемым статистическим данным, составляет порядка 8 %, а удельный вес в численности занятых работников – порядка 6 %. На предприятиях транспорта работает порядка 2,8 млн человек [2].

Таблица 1

Доля транспорта в экономике России

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ВВП РФ, млрд руб.	21609,8	26917,2	33247,5	41276,8	38807,2	46308,5	55799,6
Транспортная деятельность в РФ, млрд руб.	1421,1	1700,5	2050,9	2444,7	2358,0	2800,7	3055,8
Среднегодовая численность работников, тыс. человек	3160,3	3132,1	3087,6	3054,6	2915	2836,4	2819,2
Численность экономически активного населения, занятого в экономике	68603	69157	70814	70603	69285	69804	70732

Источник: [7].

Состояние и уровень развития транспорта непосредственно влияют на основные экономические показатели, такие как валовой внутренний продукт, доходы бюджета, уровень занятости населения и др.

На совещании о проекте Транспортной стратегии на период до 2030 года В.В. Путин сказал следующее: «Нынешнее состояние транспортной системы явно отстает от растущих потребностей экономики России, сдерживает ее переход на инновационный путь развития, более того – лишает значительные территории нашей страны возможностей для развития».

В России порядка 39 тыс. населенных пунктов (15 млн человек) не имеют связи с транспортной сетью через автодороги с твердым покрытием, т.е. 10 % от общей численности населения страны.

Таблица 2

Грузооборот и ввод в эксплуатацию авто- и железных дорог в 2000–2011 гг.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ж/д пути, тыс. км	86	86	86	85	85	85	85	85	86	86	86	86
Автодороги с твердым покрытием, тыс. км	752	755	756	743	736	724	754	771	754	776	786	841
Общий грузооборот, млрд т · км	3638	3755	3976	4284	4558	4676	4800	4915	4948	4446	4751	4915

Источник: [7].

Грузооборот за период с 2000 по 2011 г. вырос более чем на 30 %, в то время как протяженность ж/д путей осталась практически неизменной, а протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием выросла на 89 тыс. км. Для сравнения, в Китае за последние пять лет ежегодно строилось 1000 км ж/д и около 100 000 км автодорог [4].

Можно выделить несколько основных проблем, тормозящих развитие транспорта и его инфраструктуры.

I. Низкая пропускная способность. Так, на сегодняшний день потери из-за плохого состояния или отсутствия дорог составляют 3 % ВВП. Почти треть автодорог федерального значения работает в режиме хронической перегрузки, а, по оценкам РЖД, протяженность узких мест на российских железных дорогах 6150 км – 7 % от совокупной их длины, к 2015 г. протяженность узких мест на российских же-

лезных дорогах достигнет 14 000 км, или 16 %, а к 2020 г. увеличится до 18 000 км (20 %). Если обехать узкие места будет негде, то к 2020 г. может быть не вывезено свыше 196 млн тонн грузов при общем объеме перевозок в 1,2 млрд тонн в 2011 г. Из-за этого не удастся удовлетворить до 13 % потенциального спроса на услуги перевозчиков. Не поступившие в отрасль инвестиции и неперевезенные грузы ограничат рост экономики – ВВП в 2012–2020 гг. недосчитается до 6,4 трлн руб., а бюджет недополучит до 1,5 трлн [1].

II. Различные виды транспорта недостаточно интегрированы между собой. Так, подъездные пути к портам сильно перегружены, а вопрос об их развитии и строительстве вызывает споры у владельцев портов и РЖД. Также в России эффективное расстояние перевозок автотранспортом составляет 1500–2000 км, хотя в Европе оно составляет порядка 800 км, что приводит к «ненужной» конкуренции между ж/д и автотранспортом [4].

III. Низкий уровень финансирования на поддержание и развитие транспортной инфраструктуры. Работы по содержанию автодорог в 2010 г. были обеспечены средствами на 16 %, по ремонту на 18 %; дефицит инвестиций, по оценкам РЖД, составляет 400 млрд руб. Российская Федерация ежегодно инвестирует в транспортную инфраструктуру 2,2 %, что ниже, чем в странах с развитой транспортной инфраструктурой (ЕС и США – 3 %), и значительно ниже, чем в Китае – 6 % [4].

IV. Нехватка кадров и технологий. По данным Росстата, на 2010 г. только 33,1 % федеральных трасс соответствовали нормативам, практически не применяются новые технологии в дорожном строительстве (полимерные добавки в асфальт для увеличения срока эксплуатации и т.д.). Стоимость содержания дорог значительно выше, чем в мире (на 30 %).

V. Незаинтересованность бизнеса в участии в развитии и строительстве транспортной инфраструктуры. В России случаи участия предпринимателей в строительстве транспортной инфраструктуры единичны, так, в проекте строительства автодороги Москва–Санкт-Петербург приняла участие только одна компания, а строительство ж/д могут позволить себе только нефтегазовые компании («Газпром» построил 572 км на Ямале).

Наша страна занимает выгодное территориальное положение на стыке Европы и Азии, однако на этом своем преимуществе из-за недостаточной развитости транспортной инфраструктуры практически не зарабатывает, более того, значительное количество грузов поступает в Российскую Федерацию транзитом через порты других стран, таких как Голландия, страны Балтии и др. Ежегодно Россия теряет более 600 млн долл. на транзите и перевалке своих грузов в зарубежных портах,

более того, в транзите груза из стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) в Европу Россия практически не принимает участия. Так, только для отправки в ЕС в АТР формируется контейнерная база в раз- мере 3 млн контейнеров в год, а через Российскую Федерацию проходит около 100 тыс. контейнеров в год, да и те идут в страны СНГ, хотя, по оценкам Брюссельского института, порядка 1 млн контейнеров от- правлялись бы регулярно по Транссибирской магистрали в Европу, однако этому препятствуют логистические и таможенные ограниче- ния [1].

Согласно оценкам Всемирного банка, Россия занимает следующие позиции в мире: таможенные процедуры – 138-е место, логистика – 95-е место и условия, позволяющие отследить местонахождение груза в данный момент, – 75-е место.

Ежегодные доходы от международных транзитных перевозок в бюджетах таких стран, как Польша, Чехия, Словакия, Венгрия и страны Балтии составляют от 12 до 20 % и продолжают расти. Например, только в Голландии доходы от транзита составляют свыше 20 млрд долл.

Привлечение транзитных грузов в Россию позволило бы не только увеличить доходы бюджета, но и способствовало бы созданию новых рабочих мест.

В.В. Путин на Международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге МПЭФ-2013 заявил: «У России больше нет волшебной палочки, поддерживавшей экономику: нефть не растет в цене. Нужна новая модель роста экономики». Также на форуме АТЭС на Бали В.В. Путин предложил инвестировать в БАМ, Транссиб и Северный морской путь [6].

Таким образом, от развития транспортной инфраструктуры зависит не только состояние экономики России, но и ее будущее развитие, на сегодняшний день правительством России поставлена задача по созданию 25 млн новых рабочих мест, однако уже сейчас, как видно из вы- шеизложенного, транспорт не справляется с возрастающими объемами перевозок. Необходимо не только создавать условия для привлечения иностранных инвестиций на большие проекты (например, Siemens AG инвестирует 1 млрд долл. в модернизацию РЖД), но и сделать участие в инвестировании в транспортную инфраструктуру привлекательным для российского бизнеса [3].

Литература

1. Дмитриев М. Резервов почти не осталось... // Эксперт. – №29 (860). – 19.07.2013.

2. *Левитин И.Е.* Реалии и проблемы развития транспортной отрасли. Минтранс.
3. *Лёшер П.* Президент Siemens рассчитывает на то, что уровень проникновения германского концерна в российскую экономику окажется больше, чем ожидалось // Ведомости. – 22.07.2013.
4. *Тимофеев А.* Суть дела: предварительный диагноз // Ведомости. – 18.04.2012.
5. *Kleinert J., Spies J.* Endogenous Transport Costs in International Trade. – 21.07.2011. ВТО.
6. Газета.РУ «Разведенные мосты». 24.06.2013.
7. www.gks.ru

Брызгалин В., Коновцев А., Рудакова И.Е.

Человеческий и социальный капитал в моделях экономического роста России

Россия сегодня переживает не лучшие времена. Мы живем при практическом прекращении экономического роста, нарастающей инфляции, при значительной утечке капитала, острой нехватке инвестиций, сохранении перекосов в отраслевой структуре. Все это создает в стране обстановку экономической стагнации. Две фундаментальные тенденции вызывают особые опасения: снижающиеся инвестиции и сокращающийся объем потребительского спроса при падении реальных доходов. Эти тенденции не линейны, имеют множество причин, их сочетания содержат опасность формирования устойчивого спада. Возникает вопрос, насколько актуально в этих мрачных условиях рассматривать факторы экономического роста. Может быть, лучше было бы анализировать пути выхода из грядущего кризиса?

На взгляд авторов, вопросы выхода из кризиса и экономического роста неразрывно связаны. Условия, обеспечивающие экономический рост, способствуют и выходу из кризиса. Экономические стагнации и кризисы – явления краткосрочного периода, развивающиеся на фоне долгосрочных тенденций. Экономический рост относится теорией к явлениям долгосрочного периода. Без исследования экономического роста остается неясным, каким образом кризисная экономика может мобилизовать восстановительные силы, перейти от спада к подъему. В новых сложных условиях в нашей стране первоочередными становятся силы, способные «вытащить» экономику из провала, сообщить ей поступательную динамику. Действуя не быстро, накапливая внешние эффекты, стимулы подъема закладывают долгосрочные основы, сообщающие поступательное движение экономике в будущем.

Постановка проблемы

Для выявления причин, гасящих экономический рост в новых условиях, и для поиска путей ослабления тормозящих эффектов важно, на наш взгляд, выделить в фундаментальных основаниях экономического роста две группы факторов: а) связанные с ресурсами, их дина-

микой, распределением, накоплением и т.п. и б) факторы *непесурского* порядка.

Эти последние представляют собой достаточно большое множество, в котором роль компонентов различна. Ключевое значение для движения современной экономики имеют *человеческий капитал* и *социальный капитал*. Роль этих феноменов настолько значительна, что без них не может быть поддержано устойчивое развитие любой более или менее развитой страны двадцать первого века. В условиях новой информационной экономики эти явления сложились в важнейшие институты, без которых страна не имеет перспектив быть в числе передовых стран мира.

В России сегодня стоит задача создания новой модели экономики, которая позволила бы, во-первых, преодолеть накопленные препятствия для движения вперед. Это, прежде всего, структурные диспропорции и перекосы в экономике. Обычно достижение подобной цели связывается с более эффективным использованием сырьевых ресурсов в переработке, с изменениями отраслевой ориентации экономики, с прогрессом инфраструктурных отраслей. На взгляд авторов, первостепенное значение в этом процессе принадлежит человеческому потенциалу в самом широком смысле этого понятия. Во-вторых, ряд препятствий для роста создан упущениями в ходе становления институциональной структуры новой экономики. Новая модель национальной экономики России предполагает опору на возможности страны, не связанные с природными ресурсами. И здесь снова на первый план выходит создание условий для формирования социального капитала и широкое использование человеческого капитала.

Эти явления становятся важнейшими компонентами потенциала страны. Движение в этом направлении — важнейший вектор развития экономики и в том случае, если стоит задача обеспечения экономического роста, и в том случае, если задача сводится к удержанию позиций страны в трудные времена.

Не отраженные вообще или в адекватной степени в улавливаемых статистикой явлениях, эти феномены образуют важнейшую составляющую экономической динамики, зачастую гораздо более весомую, чем сырьевые и материальные ресурсные факторы. Они влияют, непосредственно или косвенно, на уровень национальной производительности и благосостояния, на темп и качество роста. Включение этих явлений в экономические модели — задача экономической теории последних десятилетий, далеко не решенная и представляющая перспективное поле для расширяющихся проблем современной экономики.

В данном тексте предложены варианты трактовки человеческого капитала и их модельного отражения. Авторы вполне осознают сложность задачи, отсутствие однозначного и простого решения. Но любые

усилия в данном направлении небесполезны, приближают к решениям более совершенным и потому придают смысл нашей работе.

Человеческий капитал: понятие и модельное отражение

На нынешнем этапе истории нашей страны, когда стоит непростая задача возобновить экономический рост, очевидным стало исчерпание предыдущей модели экономического роста, основанной на высоком спросе на энергоресурсы в мире. О неэффективности прежней модели говорит динамика цен на энергоресурсы, удивительным образом совпадающая с замедлением темпов экономического роста в России. В этих условиях человеческий капитал представляет интерес как реальный и потенциальный фактор, в котором многие экономисты видят возможность стимулирования эндогенного экономического роста.

Определение понятия. Начать стоит с определения человеческого капитала¹ (ЧК), под которым в данной работе понимается определенный запас знаний, навыков и способностей, которые есть у каждого человека и которые он может использовать либо в производственных, либо в потребительских целях [1, 6]. Основными компонентами ЧК являются, как уже было сказано выше, навыки, умения и здоровье. Здоровье интерпретируется как срок службы ЧК, а навыки и умения как непосредственный источник дохода человека. Особое внимание стоит уделить процессу инвестирования в ЧК. С одной стороны, инвестиции предполагают издержки, т.е. жертвование чем-то меньшим ради увеличения будущего дохода от использования объекта инвестирования. В качестве инвестиций в ЧК выступают прямые затраты на получение формального образования (плата за обучение) и упущеные выгоды от использования времени на получение образования (в ущерб его использованию ради получения дохода сейчас). Результатом инвестиций является получение новых навыков и умений, которые человек может использовать ради получения дополнительных доходов в будущем. Затраты на улучшение здравоохранения также увеличивают продолжительность жизни, т.е. время, в течение которого человек может получать доходы.

В качестве инвестиций в человеческий капитал учитывается и накопление опыта на рабочих местах. В данном случае результатом инвестирования становится накопление человеком специальных навыков и умений, которые увеличивают его производительность, а значит, и будущие доходы. Накопление специального опыта также связано с

¹ При определении человеческого капитала и его роли в данном тексте мы опираемся на работы Р. Капельюшникова, представляющие наиболее полное исследование этой темы в российской литературе.

альтернативными издержками, такими как возможность сменить место работы на более высокооплачиваемое. Далее основное внимание в данной работе будет уделено изменениям навыков и умений, приобретаемых знаний, главным показателем которых является уровень образования, и влиянию этих сторон человеческого капитала на экономический рост.

Постановка проблемы. Чтобы выявить характер влияния человеческого капитала на экономический рост, необходимо оценить его масштабы и проследить его динамику в России. Подробный анализ применительно к России был проведен в работах Р.И. Капелюшникова. Так, стоимостная оценка человеческого капитала России по методу Джоргенсона–Фраумени [2, 51] составляла в 2010 г. 2,6 млн руб. на душу населения, что составляет 217 % от объема накопленного ЧК в 2002 г. В то время как реальный ВВП за это же время вырос менее чем в 2 раза. Для России нельзя сделать однозначные выводы относительно вклада образования в производство ВВП [1, 14], о чем свидетельствует феноменальное сочетание высочайшего уровня охвата населения третичным образованием и весьма посредственного для такого уровня объема ВВП на душу населения (в 2003 г.).

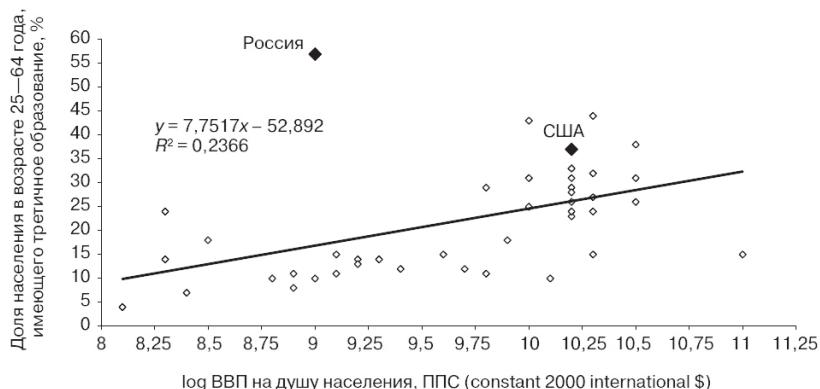


Рис. 1. Соотношение доли населения в возрасте 25–64 года, имеющего третичное образование, и ВВП на душу населения по ППС (логарифмическая шкала)

Источник: OECD, 2005.

В другой работе приводятся убедительные доказательства того, что предложение дипломированной рабочей силы значительно превышало спрос на протяжение последних двадцати лет, хотя до недавнего времени это превышение сокращалось. Таким образом, «по международным меркам, доля работников с третичным образованием, занятых

на рабочих местах, не требующих высокой квалификации, в России весьма велика: более 45 % в начале указанного периода (1998 г. – *Прим. авт.*) и выше 30 % в конце (2006 г. – *Прим. авт.*). Контраст со странами ОЭСР, где она не достигает 20 %, очевиден» [3, 143]. Эти данные говорят о том, что в России имеет место недоиспользование человеческого капитала. Примечательно, что на протяжении последних двадцати лет дипломированной рабочей силы было гораздо больше, чем имелось рабочих мест, требующих высокой квалификации. В то же время экономическая отдача от получения высшего образования была неизменно высокой. Наличие высшего образования в 3,46 раза снижало вероятность оказаться без работы по отношению к тем, у кого имеется только среднее общее (11 классов школы), величина «премии» за получение диплома вуза лежит в границах 50–100 % от средней зарплаты обладателей только лишь начального образования, что укладывается в общемировые стандарты.

Возникает проблема, характерная для современного российского рынка труда: почему происходит накопление человеческого капитала в количествах, не соответствующих реально существующим в экономике рабочим местам, требующим такого высокого уровня квалификации? Иными словами, нет соответствия между предложением и спросом на человеческий капитал. Из этого противоречия неизбежно напрашивается вывод, что накопление человеческого капитала и связанные с этим затраты в нашей экономике не оказывают адекватного влияния на экономический рост. Это противоречие требует объяснения. Попробуем дать его вербальное и модельное объяснение.

Предпосылки модели. Для ответа на этот вопрос предлагается разделить человеческий капитал на *общий* и *специфический*. Такое деление представляется вполне логичным, так как получение высокого уровня образования способствует повышению не только производственных навыков, но и повышает общую рациональность человека: совершенствует его навыки поиска работы, помогает более рационально использовать свое время и доходы. К тому же работодатель скорее возьмет на работу, не требующую высокой квалификации, более образованного работника, даже если это не принесет дополнительных выгод, так как доверие к обладателю вузовского диплома выше.

Под *специфическим* ЧК предлагается понимать навыки и опыт обладателей высокого уровня образования, работающих на должности, соответствующей их специальности и уровню квалификации. Те же обладатели высокого уровня образования, кто в экономике не находят рабочее место, соответствующее своей квалификации и специальности, но все равно получают «премию» за образование, очевидно, вносят меньший вклад в производство ВВП, используют лишь общие навыки и умения. Таким образом, весь ЧК предлагается разделить на тот,

который участвует в реальном производстве, и тот, который получает такую же высокую «премию», но при этом занимается не производительной деятельностью (не создает добавочную стоимость), а фактически участвует в перераспределении. В подтверждение релевантности такой предпосылки выше были приведены данные о том, что в России на протяжении длительного периода одновременно существовали профицит высококвалифицированной рабочей силы и высокая отдача от инвестиций в ЧК на микроуровне. Иными словами, высокий ЧК вознаграждался сверх того, что он реально производил в экономике, и не реализовывался в темпах роста.

В качестве предпосылки модели, которая могла бы отразить реальный вклад ЧК в производство ВВП и объяснить парадоксальное сочетание высокого охвата населения третичным образованием и слишком низкие для такого уровня накопления ЧК темпы роста ВВП, предлагается рассмотреть экономику, в которой существует два сектора: производительный и перераспределительный. В качестве рабочей силы этого последнего сектора можно понимать некоторых работников госструктур, некоторые должности в госкорпорациях, в монопольных и прочих рентоориентированных предприятиях. Такие работники мотивированы получать образование ради сверхдоходов в крупных рентоориентированных предприятиях вместо того, чтобы использовать те же навыки в более мелких, но эффективных частных фирмах.

Модель. Предположим, что производительный сектор представлен неоклассической производственной функцией с постоянной отдачей от масштаба, т.е. имеет следующий вид:

$$Y = K_p^{1-\alpha} (AH_p)^\alpha,$$

где Y – весь доход, производимый в экономике; K_p – капитал, используемый в производственных целях; H_p – человеческий капитал, используемый в производственных целях (производственный ЧК); A – переменная, характеризующая уровень технологического развития.

Для дальнейшего анализа предлагается ввести упрощающую предпосылку: новые знания создает только производственный ЧК, т.е.:

$$A = H_p^k,$$

где k – это коэффициент пропорциональности, отражающий вклад производительного ЧК в рост уровня технологического развития.

Таким образом, преобразуем производственную функцию:

$$Y = K_p^{1-\alpha} (H_p^k H_p)^\alpha = K_p^{1-\alpha} H_p^{(k+1)\alpha}.$$

В такой форме производственная функция имеет возрастающую отдачу от масштаба по факторам K_p и H_p . И соответственно порождает экономический рост, имеющий эндогенное происхождение.

Однако в соответствии с введенными выше предпосылками часть капитала не может быть использована в производственных целях, или же это просто невыгодно. Эту часть капитала, а именно $K_r = sK_p$ ($s = K_r/K_p$), предполагаем постоянной величиной, зависящей от институциональной и традиционной особенностей экономики. Она используется для приобретения ренты, на величину которой уменьшается располагаемый доход производительного сектора:

$$R = K_r^{1-\alpha} (AH_r)^\alpha = K_r^{1-\alpha} H_p^{\alpha k} H_r^\alpha,$$

где H_r – человеческий капитал, используемый для приобретения ренты (рентоориентированный ЧК).

Весь человеческий капитал $H = H_p + H_r$. $S = H_p/H$ – доля человеческого капитала, занятого в перераспределительном секторе, понимается как величина переменная, определяемая из условия, описанного далее.

Если рентоориентированный сектор существует (при $s > 0$), то в равновесном состоянии ЧК будет распределяться по отраслям при условии равенства заработных плат в каждом из секторов. В рыночной экономике заработка плата равна предельному продукту ЧК. Для рентоориентированного сектора предельный продукт равен производной R по H_r :

$$\frac{\partial R}{\partial H_r} = \alpha \cdot K_r^{1-\alpha} H_p^{\alpha k} H_r^{\alpha-1}.$$

Для производительного сектора заработка плата определяется исходя из располагаемого дохода $Y - R$:

$$\frac{\partial(Y - R)}{\partial H_r} = (1 + k) \alpha K_p^{1-\alpha} H_p^{(k+1)\alpha-1} - \alpha k K_r^{1-\alpha} H_p^{\alpha k-1} H_r^\alpha.$$

$$\frac{\partial R}{\partial H_r} = \frac{\partial(Y - R)}{\partial H_p}.$$

$$\alpha K_r^{1-\alpha} H_p^{\alpha k} H_r^{\alpha-1} = (1 + k) \alpha K_p^{1-\alpha} H_p^{(k+1)\alpha-1} - \alpha k K_r^{1-\alpha} H_p^{\alpha k-1} H_r^\alpha.$$

Делая следующую замену $K_r = sK_p$, получаем:

$$\alpha s^{1-\alpha} K_p^{1-\alpha} H_p^{\alpha k} H_r^{\alpha-1} = (1 + k) \alpha K_p^{1-\alpha} H_p^{(k+1)\alpha-1} - \alpha k s^{1-\alpha} K_p^{1-\alpha} H_p^{\alpha k-1} H_r^\alpha.$$

Делаем следующую замену $H_r = SH$, а $H_p = (1 - S)H$:

$$\alpha s^{1-\alpha} S^{1-\alpha} (1 - S)^{\alpha k} K_p^{1-\alpha} H^{\alpha + \alpha k - 1} = (1 + k) \alpha (1 - S)^{\alpha + \alpha k - 1} K_p^{1-\alpha} H^{\alpha + \alpha k - 1} - \alpha k s^{1-\alpha} S^\alpha (1 - S)^{\alpha k - 1} K_p^{1-\alpha} H^{\alpha + \alpha k - 1}.$$

При делении левой и правой частей уравнения на $K_p^{1-\alpha} H^{\alpha + \alpha k - 1}$ получаем:

$$S^{1-\alpha} S^{1-\alpha} (1-S)^{\alpha k} = (1+k)(1-S)^{\alpha + \alpha k - 1} - ks^{1-\alpha} S^{\alpha} (1-S)^{\alpha k - 1}.$$

$$S^{1-\alpha} S^{1-\alpha} = (1+k)(1-S)^{\alpha - 1} - ks^{1-\alpha} S^{\alpha} (1-S)^{-1}.$$

При $0 < \alpha < 1$, $s > 0$, $k \geq 0$ решение S_{opt} существует, причем $0 < S_{opt} < 1$. То есть задача имеет адекватное решение.

Для иллюстрации зафиксируем значения α на уровне 0,5, $s = 0,25$, $k = 0$: $S_{opt} = 0,2$, причем предельный продукт рентоориентированного ЧК больше предельного продукта производительного ЧК при $S < S_{opt}$, что справедливо для любых значений k . То есть если доля рентоориентированного человеческого капитала ниже равновесного, то предельный продукт (зарплата) ЧК в рентоориентированном секторе выше, чем в производительном. А это значит, что человеческий капитал будет перетекать из производительного сектора в перераспределительный до тех пор, пока зарплата в этих секторах не сравняется. При $k = 1$, $S_{opt} = 0,067$. Второе значение, равное 0,933, не стоит брать в расчет, так как равновесие, при котором 93,3 % ЧК используется в перераспределительном секторе, выглядит неправдоподобным. Значение S_{opt} отрицательно зависит от k . Это позволяет сделать вывод, что даже если часть капитала в экономике по каким-либо причинам невозможно использовать в производительном секторе, то при росте вклада ЧК в технологическое развитие доля ЧК, занятого в рентоориентированном секторе, будет сокращаться.

При увеличении же доли капитала, используемого в перераспределительном секторе, равновесное значение доли ЧК, занятого в нем, также увеличивается. Такой результат представляется вполне логичным: чем выше размер этого сектора, тем выше и доля рентоориентированного ЧК.

То есть, если принятые предпосылки верны (прежде всего, наличие части капитала, используемого в целях перераспределения дохода, а не в целях производства), то в долгосрочном равновесии будет наблюдаться разделение ЧК на производительный и перераспределительный ($S \neq 0$). Тогда имеет смысл преобразовать производственную функцию:

$$Y = K_p^{1-\alpha} H^{(k+1)\alpha} (1-S)^{(k+1)\alpha},$$

где $(1-S)^{(k+1)\alpha} < 1$. Отсюда следует, что в экономике с ненулевым рентоориентированным сектором необходимы большие объемы ЧК, чем при его отсутствии, для поддержания того же уровня выпуска. Иными словами, рентоориентированный сектор является фактором, уменьшающим выпуск. Сокращение этого сектора позволило бы выйти на более высокую траекторию экономического роста при том же уровне накопления человеческого капитала.

Модель довольно четко объясняет факт устойчивого превышения предложения высококвалифицированной рабочей силы над спросом

при довольно скромных объемах ВВП наличием институциональных условий использования части капитала. Модель показывает действие внешнего эффекта рентоориентированной занятости на экономический рост, когда мотивом занятости является *перераспределение дохода в ущерб его производству*.

Социальный капитал как условие роста

Одним из наиболее активно развивающихся направлений экономической теории является концепция социального капитала и его воздействия на процессы в экономике. Особый интерес представляет влияние социального капитала на экономический рост. Если такое влияние имеет место, то оно должно быть учтено как в теоретических моделях, так и в практической деятельности субъектов рынка и регуляторов экономики.

Определение понятия. Значимая роль неосознанных связей между экономическими агентами в экономической деятельности отмечалась экономистами с давних времен. Основоположник экономической науки Адам Смит отметил разную степень доверия и ответственности среди наций, например, он утверждал, что «голландцы больше других наций верны своему слову» [5, 17–22]. Однако законное место в экономической теории данное понимание начало завоевывать лишь со второй половины XX в., воплотившись в концепции социального капитала.

Одним из самых дискуссионных вопросов является само понятие социального капитала. Большинство экономистов используют определение, данное Патнэмом, в котором говорится, что социальный капитал — способность сообществ к коллективным действиям ради достижения общей цели [6, 47]. Иногда для операционного удобства социальный капитал определяют как нормы честности и доверия, распространенные в обществе. Здесь уже начинают выделяться основные компоненты, формирующие социальный капитал, что помогает придать ему измеряемую форму [7, 447].

Основополагающей для исследований значения социального капитала и его влияния на экономический рост стала работа Нэка и Кифера (Knack and Keefer) 1997 г., в которой авторы эмпирически показали наличие вышеупомянутой связи. С этого момента экономисты выделяют и исследуют три ведущие составляющие социального капитала, обраzuющие своеобразную «триаду»: *социальные сети, доверие и просоциальные нормы и ценности*, распространенные в обществе. Социальные сети способствуют установлению социальных связей между агентами и распространению норм, «скрепляя» общество и упрощая взаимодействие между его членами. Нормы и ценности являются носителями

моральных установок индивидов и воплощаются в культуре общества. Их влияние передается через изменение функций полезности индивидов: при выборе возможностей они включают удовлетворенность других членов общества, учитывают последствия «внутренних моральных санкций», а также желание принудить к просоциальному поведению других членов общества, по тем или иным причинам нарушающих установленные порядки. Наконец, третья составляющая «триады» – доверие – проявляется практически во всех трансакциях, и именно на анализе этой компоненты в экономическом росте сосредоточено большинство исследований. Большинство контрактов, несмотря на степень детализации, останутся неполными в связи с невозможностью учесть все возможные ситуации, что подразумевает некоторый уровень доверия между участниками. При высоком риске оппортунистического поведения и, следовательно, низком уровне доверия заключение контракта представляется невозможным.

Анализ статистических данных выявил различный эффект от каждой из трех составляющих «триады». Если доверие и социальные нормы практически всегда имели значимое влияние, то показатель «социальные сети» в некоторых работах оказывался незначимым. Это связано с существованием двух типов общественных групп: объединений, направленных на рост благосостояния всего общества (группы Патнэма), и групп, направленных на перераспределение имеющегося дохода в свою пользу (группы Олсона). К сожалению, на практике выявить данные группы и их влияние достаточно проблематично, что и приводит к неоднозначным результатам.

Высокий уровень социального капитала способствует снижению трансакционных издержек в экономике и упрощает коммуникацию между агентами, повышая достоверность выполнения обязательств. В таком случае альтернативой высокому уровню социального капитала на первый взгляд могут служить формальные институты, а также высокая роль государства в регулировании общества. Однако социальный капитал влияет не только на действия равноправных агентов, но и на взаимоотношения общества и государства.

Для отображения данной ситуации прибегают к использованию «кривой институциональных возможностей» [8, 79–80]. По оси X расположены «издержки диктатуры», связанные с издержками государства на выполнение своих функций (в их природе лежит проблема «принципала – агента»), по оси Y – «издержки беспорядка», связанные с высокими издержками поиска компромисса между равноправными членами общества. Зависимость между ними описывается кривой, выгнутой к началу координат («кривая безразличия» общества). Социальный капитал влияет на оба параметра, поэтому чем выше значение социального капитала, тем ближе кривая располагается к точке (0; 0), что означает

чает более низкие издержки для общества для любого оптимума. Следовательно, можно выявить два основных канала влияния капитала на экономику – это «горизонтальное» влияние (связь между равноправными индивидами) и «вертикальное» влияние (влияние на органы государственной власти, что делает их подотчетными гражданам и повышает их эффективность). Степень влияния данных каналов может значительно варьироваться в разных ситуациях.

Социальный капитал в моделях. Теоретическая значимость социального капитала в горизонтальных связях наглядно демонстрируется дилеммой заключенного (*«trustgame»*).

Два инвестора случайным образом встречаются друг с другом и принимают решение о кооперации. При решении инвестировать агент затрачивает средства в размере $-I$. Если оба решают кооперироваться, то доход каждого составит $Y + I$. Однако если один агент ведет себя честно, а второй избегает контакта и обманывает первого, то первый получает убыток в размере $-I$, а второй – выигрыш в размере $2Y + I$. Равновесию по Нэшу в данном случае будет соответствовать отсутствие кооперации, так как при повторяющихся взаимодействиях у игроков существует мотив к обману напарника.

Таблица 1

Дилемма заключенного и социальный капитал в горизонтальных связях

		Инвестор 1	
		Кооперироваться	Не кооперироваться
Инвестор 2	Кооперироваться	$Y + I; Y + I$	$2Y + I; -I$
	Не кооперироваться	$-I; 2Y + I$	$0; 0$

Два инвестора принимают решение о кооперации для выполнения проекта и получения дохода. В случае, если оба инвестора принимают решение о кооперации, они получают доход в размере $Y + I$. Но если один из инвесторов ведет себя оппортунистически и обманывает другого, то он получает доход в размере $2Y + I$, «отъедая» доход второго. В таком случае другой игрок получает убыток $-I$, равный размеру сделанных первоначальных инвестиций. Если инвесторы принимают решение не вступать во взаимодействие, доход каждого равен нулю. Таким образом, равновесие по Нэшу будет достигаться в случае стратегии некооперирования.

Чтобы индивид принял решение об инвестировании, он должен доверять своему контрагенту. Если в обществе высок уровень «достоверных людей» (*«trustworthy people»* – те, кому можно доверять, т.е. они будут выбирать стратегию кооперирования в любом случае), то люди будут чаще взаимодействовать с другими и инвестировать, а равновесие приближаться к Парето-оптимальному. Доля «достоверных» может меняться в зависимости от «моральных издержек», которые несет

индивиду при обмане своего контрагента, а также от «моральной привыкли» — психологического удовольствия от кооперации и честного поведения [9, 521–549].

Высокие моральные нормы и доверие в обществе помогают достигнуть более высокого уровня общественного благосостояния. Однако существующие в обществе нормы (и доля «достоверных» индивидов) являются достаточно инертными показателями, и причиной этому служит передача существующих традиций детям, что обеспечивает само-поддержание норм долгое время.

Рассмотрим теперь вертикальное воздействие социального капитала. Как уже отмечалось, говорить об однозначной взаимозаменяемости формальных институтов и социального капитала некорректно. Из-за воздействия последнего на качество оказываемых государственных услуг (к которым относятся формальные институты) государство не в состоянии решить стоящие перед обществом проблемы. Таким образом, возникает «парадокс социального капитала», когда в обществах с нехваткой доверия и честности высокий спрос на государственное регулирование сочетается с недоверием к деятельности правительственные органов [6, 51].

Рассмотрим модель, которая показывает, как в обществе с низким запасом социального капитала возникает высокий спрос на вмешательство государства, что приводит к падению доверия в обществе и еще большему спросу на услуги государства [8, 81–82].

В первом периоде родители принимают решение о воспитании своих детей «честными» или «нечестными», ориентируясь на средний уровень доверия в обществе и запас социального капитала. Чем ниже запас социального капитала и уровень доверия, тем выше вероятность того, что родители примут решение о воспитании своего ребенка «нечестным» (оно принимается при решении оптимизационной задачи максимизации полезности). Во втором периоде дети вырастают и выбирают место работы: стать непроизводительным рабочим в государственном секторе или же производительным предпринимателем. Последнее налагает на общество отрицательные экстерналии в случае «нечестности» предпринимателей. Когда решение принято и уровень предпринимательской активности известен, жители голосуют за политическую силу, которая оградит граждан от отрицательных экстерналий. Однако для чиновника «честность» ненаблюдаемый параметр, поэтому государство ограничивает деятельность всех предпринимателей. «Честные» предприниматели идут в непроизводительный государственный сектор, в то время как некоторые «нечестные» через «нечестных» чиновников продолжают свою деятельность, общество испытывает негативные экстерналии и вновь голосует за усиление государственного регулирования.

Модель показывает механизм самоподдерживаемого спроса на государственное регулирование, при этом в обществе процветает коррупция, а производительность остается на низком уровне. Страны попадают в замкнутый круг и не приближаются к Парето-оптимальному распределению ресурсов.

Большинство исследований направлены на изучение связи между социальным капиталом и экономическим ростом, а также на изучение механизмов, через которые социальный капитал может воздействовать на экономическое развитие. Не так много внимания уделяется изучению механизмов накопления социального капитала на микро- и макроуровнях, а также включения этого фактора в общепризнанные модели экономического роста. Отсутствие строгих моделей социального капитала и экономического роста вполне объяснимо: социальный капитал трудно измерить, так как его величина зависит от неосознаваемых коммуникаций и межличностных связей. Тем не менее он обладает свойствами стандартных форм капитала (физического и человеческого), а комбинирование различных методов позволяет получить данные, достаточные для эмпирических исследований.

Пусть индивидуальный социальный капитал будет равен:

$$SK_i = n_i T_m - H_i^{-1},$$

где n_i – количество индивидуальных связей; T_m – максимальный уровень доверия других людей к данному индивиду; H_i^{-1} – величина, обратная к нормам и ценностям честности, которыми обладает индивид.

Основная предпосылка данного представления в том, что величина индивидуального человеческого капитала в первую очередь зависит от количества связей каждого индивида. При установлении каждой новой связи также предполагается, что другой человек начинает доверять индивиду с величиной T_m . Показатель H – это своего рода амортизация социального капитала, связанная с затратами индивида на поддержание максимального уровня доверия. Максимальное значение $H_i = 1$, что будет означать честное просоциальное поведение. В этом случае индивиду практически не нужно затрачивать усилия на поддержание связей. Благодаря честному поведению социальный капитал в этом случае будет высок, и его выбытие практически будет остановлено. SK_i в такой форме можно трактовать как капитал, так как, во-первых, в него можно инвестировать (расширять количество социальных связей n_i), во-вторых, он приносит своему владельцу выгоду (благодаря тому, что n_i людей доверяют индивиду с уровнем T_m , они могут оказывать ему услуги и взаимодействовать с ним), в-третьих, существует амортизация, отражаемая в просоциальных нормах H .

Установив, что социальный капитал действительно является фактором и обладает определенными свойствами, мы можем перейти к

моделированию. Нас больше всего интересует возможность включения фактора «социальный капитал» в модели экономического роста. Наиболее перспективным путем будет включение в модель внешнего эффекта от социального капитала.

Рассмотрим процесс накопления социального капитала через введенные выше предпосылки. При увеличении индивидуальных связей n_i индивида его личный капитал растет. Однако все общество также испытывает положительный эффект от этого процесса. Люди, установив связь с рассматриваемым индивидом и доверяя ему с уровнем T_m , будут экстраполировать положительный опыт на остальных членов общества. Это предположение подтверждается исследованиями в области когнитивной психологии, обосновывающими поведение человека осознанием (или бессознательным запоминанием) предыдущего опыта и воплощением его в дальнейшей деятельности. Такой подход позволяет включить социальный капитал в модели экономического роста аналогично человеческому капиталу.

Пусть выпуск определяется уравнением:

$$Y = AK^\alpha(N(n_i T_m - H^{-1}))^{1-\alpha} T_c \gamma,$$

где $n_i T_m - H^{-1}$ – индивидуальный социальный капитал; N – количество работников на фирме; T_c – общий уровень доверия в обществе; γ – положительный коэффициент, показывающий расширительный эффект социального капитала в экономическом выпуске. При росте n_i репрезентативного члена общества доверие в обществе T_c также будет расти с коэффициентом пропорциональности λ от n_i . Здесь отметим, что часть уравнения $AK^\alpha(N(n_i T_m - H^{-1}))^{1-\alpha}$ растет с постоянной отдачей от масштаба, но совокупный выпуск имеет возрастающую отдачу с эластичностью $1 + \gamma$. В данном случае N может выступать не просто как труд, но и как человеческий капитал, также обладающий возрастающей отдачей от масштаба. Включение в производственную функцию является корректным, так как, как уже было сказано выше, ни одна трансакция не обходится без участия социального капитала. Кроме того, в современных условиях роль коммуникации между людьми при производстве благ значительно возрастает, что связано с постепенным повышением доли творческой и научной деятельности в производстве, а социальные контакты являются необходимым условием успешности выполнения подобного вида работы.

Эмпирические исследования. Теперь рассмотрим характер и механизмы влияния социального капитала на экономический рост в России и оценим релевантность сделанных выводов.

К сожалению, при попытке воспользоваться эконометрическими методами для построения и оценки регрессий в России, особо остро

встает проблема нехватки статистических данных. Во-первых, ограничен период доступной информации: в большинстве случаев необходимые показатели можно найти лишь с конца 90-х – начала 2000-х гг. Во-вторых, детализация данных по регионам страны, используемая Росстатом, достаточно невысокая, и лишь в последние годы расширяется количество показателей, по которым ведется учет. В-третьих, в России наблюдается повышенная турбулентность в различных общественных сферах в связи с продолжающимся процессом трансформации социально-экономического пространства, что сказывается на качестве данных – часто меняются особенности учета, административные границы регионов и т.д., в связи с чем доступная информация сужается из-за несопоставимости данных. Наконец, социальный капитал достаточно специфичен, и проблема его измерения актуальна даже в развитых странах, несмотря на наличие доступа к большим объемам информации.

Лучшим источником данных для международных исследований является исследование World Values Survey, позволяющее на основании опросов выявлять приблизительные значения просоциальных норм и доверия. Но такое исследование по регионам России не проводилось.

На основании имеющихся данных автором была сделана попытка оценить влияние косвенных переменных социального капитала на экономический рост в России с 2002 по 2010 г. Косвенными показателями социального капитала стали средняя явка избирателей на выборах в Государственную Думу в 2000-х гг. и уровень национальной однородности в регионе, измеряемый долей наиболее многочисленной национальности в конкретном субъекте. Влияние переменных оценивалось на средние темпы экономического роста ВРП с 2002 по 2010 г. Контрольными переменными были начальный уровень инвестиций в основной капитал на душу населения, начальный уровень ВРП региона (использовались логарифмы обоих показателей для повышения корректности модели), доля людей с высшим и средним образованием в регионе на 2002 г., а также средний уровень инвестиций в основной капитал в регионе с 2002 по 2010 г. Стоит отметить, что характер выбранных переменных примерно совпадал с теми переменными, которые использовались в аналогичных исследованиях влияния социального капитала в разных странах, в частности, Нэком и Кифером (Knack and Keefer).

Данные нескольких моделей представлены в табл. 2. Упомянутые сложности не позволили выявить наличие связи между социальным капиталом и экономическим ростом: большинство переменных оказались незначимы, показатель R^2 низким, стандартные ошибки высокими.

На темпы экономического роста значимое влияние оказывали лишь две переменные: средние темы инвестиций в основной капитал, что неудивительно, а также доля людей с начальным и средним образованием (при этом коэффициент при переменной оказался отрицательным, что, видимо, отражало негативную роль низкого человеческого капитала). Доля людей с высшим образованием не стала значимой в исследуемых регрессиях. Переменные «национальная однородность» и средняя явка оказались незначимы также и для оценки средних темпов инвестирования.

Стоит учесть, что полученный негативный результат не показывает неверность сделанных выше выводов, а лишь подчеркивает сложность построения корректных регрессий и оценки социального капитала. Во-первых, показатель R^2 оказался низким во всех случаях, что демонстрирует значительное количество упущеных переменных в уравнении, а это могло бы изменить значение некоторых коэффициентов. Во-вторых, большинство исследований подтвердило, что человеческий капитал оказывает влияние на формирование социального капитала [10, 112–122], и, таким образом, показатели образования могли «отбирать» значимость у переменных, косвенно отражающих социальный капитал, что оказалось критично в силу их слабости. Наконец, проблему представляет корректность имеющихся данных.

Таблица 2

**Регрессии с участием факторов социального капитала
и их влияние на экономический рост и инвестиции**

Уравнение	1	2	3	4
Зависимая переменная	Средний темп экономического роста в 2002–2010 гг.			Средний уровень инвестиций в 2002–2010 гг.
Константа	-10,3	5,3	8,0	70,9***
Явка на выборах в 2000 г.	3,7	4,0	-	5,9
Однородность населения в 2002 г.	0,3	0,2	-1,0	7,6
Доля с высшим образованием в 2002 г.	12,6	-	-	-
Доля со средним образованием в 2002 г.	-	-15,4**	-13,4*	-26,6
Логарифм (инвестиции на душу населения в 2002 г.)	0,6	0,4	0,4	-5,8***
Логарифм (ВРД в 2002 г.)	-0,1	-0,2	-0,2	-0,6
Средний уровень инвестиций в 2002–2010 гг.	0,2**	0,1**	0,2***	-
R^2	0,18	0,21	0,19	0,37

Зависимой переменной в уравнениях 1, 2 и 3 является средний темп экономического роста в период с 2002 по 2010 г., в уравнении номер 4 зависимой переменной является

ется средний уровень инвестиций в период с 2002 по 2010 г. В качестве объяснятельных переменных выступили средняя явка избирателей на выборах в Государственную Думу в 2000-х гг. (данные взяты с сайта Центральной избирательной комиссии), уровень национальной однородности в регионе, измеряемый долей наиболее многочисленной национальности в конкретном субъекте (данные взяты из Всероссийской переписи населения 2002 г.), доля людей с высшим и средним образованием в регионе на 2002 г. (Всероссийская перепись населения), логарифм инвестиций на душу населения в 2002 г., логарифм Валового регионального дохода в 2002 г., средний уровень инвестиций в 2002–2010 гг. (данные взяты с сайта Росстата). В выборке было исследовано 69 регионов. Были исключены регионы, подвергавшиеся административной реорганизации в течение 2000-х гг., некоторые регионы Северного Кавказа (Дагестан, Чечня, Ингушетия, Кабардино-Балкария и Карачаево-Черкесия), что связано с особой экономической структурой данной области, а также Сахалинская область и Ямало-Ненецкий автономный округ. Последние два были исключены в связи с высокими темпами роста ВРП региона, обуславливающимися ростом цен на энергоносители, что не представляет интереса для нашего исследования. Построения проводились в программе Gretl. Цифра при переменных показывают значения соответствующих коэффициентов, рассчитанных программой. Одна звезда (*) показывает, что переменная значима на 10 %-ном уровне, две звезды (**) – переменная значима на 5 %-ном уровне, три звезды (***) – переменная значима на 1 %-ном уровне. Построенные уравнения указывают на то, что переменные, выступающие косвенными показателями социального капитала (явка на выборах в 2000-х гг. и однородность населения в регионах в 2002 году), не значимы. Значения R^2 для всех уравнений невысоки, что указывает на наличие факторов, влияющих на зависимые переменные и не включенных в данную модель.

Отметим, что некоторые проводившиеся по России исследования влияния социального капитала на экономический рост показали значимость фактора «социальный капитал». Анализ показал, что для России основной канал влияния доверия – «вертикальный», т.е. при повышении запасов социального капитала в сообществе граждане начинают лучше контролировать деятельность государственных органов, что способствует более высокому экономическому развитию. К сожалению, данных (уникальных для исследования проблем социального капитала в России), используемых авторами, нет в свободном доступе, что затрудняет работу по дальнейшему изучению явлений.

Выводы. Изучение социального капитала и его вклада в экономический рост открывает новые грани происходящих в современной экономике процессов [13]. Несмотря на значительный прогресс в систематизации знаний и проведении исследований, остаются открытыми вопросы о передаточных механизмах эффектов социального капитала в экономическую систему, о методах измерения компонентов социального капитала в региональном и межстрановом разрезах, а также оценка степени и силы воздействия социального капитала на рост в эконометрических моделях.

Проведенные исследования позволяют выявить два основных канала воздействия: горизонтальный и вертикальный. Горизонтальный канал объясняет влияние социального капитала на уровень инвестици-

онной и хозяйственной активности в обществе. Вертикальный канал заключается в положительном влиянии значительных запасов социального капитала на качество государственного управления, на эффективность формальных институтов. Рассмотренная модель показывает, что в обществах с низким первоначальным запасом капитала может существовать стабильный спрос на усиленное государственное регулирование, однако его низкая эффективность не позволяет двигаться в сторону накопления социального капитала в обществе.

Благодаря трактовке социального капитала именно как капитала и соответственно выделению в нем характерных черт экономисты получают удобный инструментарий для оценки социального капитала и его свойств. Становится возможным включение социального капитала в модели экономического роста и исследование их свойств, при этом возрастающая отдача от социального капитала выглядит как наиболее перспективный путь дальнейших исследований.

При оценке воздействия социального капитала на экономический рост в России приходится сталкиваться со значительными трудностями в связи с нехваткой достоверных данных, из-за чего иногда его связь с экономическим ростом недостаточно выявлена. Однако некоторые эмпирические исследования позволяют предположить существование подобной зависимости и значимого влияния социального капитала на экономический рост.

Литература

1. Капельщикников Р.И. Записка об отечественном человеческом капитале // Препринт WP3/2008/01. – М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ, 2008. – 56 с.
2. Капельщикников Р.И. Сколько стоит человеческий капитал России? // Препринт WP3/2012/06; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 76 с.
3. Капельщикников Р.И. Спрос и предложение высококвалифицированной рабочей силы в России: кто бежал быстрее? // Вопросы экономики. – 2012. – № 2, 3.
4. Кругман П. Кредо либерала. – М.: Европа, 2009.
5. Smith A. 1997 (1766). Lecture on the influence of commerce on manners. In Reputation: Studies in the Voluntary Elicitation of Good Conduct, ed. DB Klein, Ann Arbor: Univ. Michigan Press.
6. Полищук Л., Меняшев Р. Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики. – 2011. – № 12.
7. Новая институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник // Под ред. А.А. Аузана. 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011.
8. Меняшев Р. Социальный капитал и спрос на регулирование в России // Вопросы экономики. – 2014. – № 4.

9. *Algan I.Y. and Cahuc P.* Trust and Growth // The Annual Review of Economics. – 2013.
10. *Намхов Т.* Образование, социальный капитал и экономическое развитие (обзор основных исследований) // Вопросы экономики. – 2014. – № 8.
11. *Knack S., Keefer P.* Does social capital have an economic payoff? Across-country investigation. Q. J. Econ., November, 1998.
12. *Hjelle L., Ziegler D.* Personality Theories: Basic Assumptions, Research, and Applications. 3th ed., 1992.
13. *Рудакова И.Е., Курносова Т.И.* Представление о человеке и человеческий капитал в экономической теории // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ. – 2013. – № 2.

Трансформация рынка труда в экономическом пространстве

Трансформационные процессы, происходящие в российской экономике, существенно влияют на характер развития социально-экономических отношений. Структурные изменения, случившиеся в экономике под влиянием трансформационных процессов в обществе, как результат его «перехода» из индустриального в постиндустриальное, оказали весьма неоднозначное влияние на экономическую среду рынка труда. Изменение его трактуется неоднозначно.

Существующие направления трактовок трансформации рынка труда интересны. А.И. Бикчантаев под трансформацией рынка труда понимает изменение его сущностных характеристик, в первую очередь отраслевой и институциональной организации, осуществляемое в результате целенаправленного государственного воздействия на основные направления и способы использования трудовых ресурсов экономической системы, а также действия рыночных механизмов, приводящих к изменению эффективности воздействования труда в процессах общественного производства [3]. С.А. Дукарт, Е.В. Слета связывают с трансформацией комплексное изменение ее составляющих элементов [5].

Н.И. Иконникова рассматривает трансформацию как качественное изменение общественных явлений и общества в целом под преобладающим воздействием субъективного фактора. Трансформация рынка труда и отношений занятости происходила в контексте общероссийских изменений, вызванных либерализацией и структурной перестройкой экономики страны в целом [4].

Невозможно дать всеобъемлющую и четкую характеристику экономическим явлениям и процессам, связям и отношениям, которые присущи экономической трансформации рынка труда, но необходимо рассмотреть все имеющиеся подходы к этому явлению.

В последние годы проведено большое количество исследований, затрагивающих проблемы трансформации рынка труда в современной экономике. Однако в указанной области все еще остаются нерешенные проблемы, связанные, в частности, с изменением рынка труда в экономическом пространстве.

Анализ рынка труда с позиции пространственной экономики рассматривается редко, отдельные положения, касающиеся информационного или виртуального рынка труда, можно встретить в работах В.Е. Талызина, И.Н. Ефимова, И.Д. Котлярова, экономического пространства у В.Н. Тишиной, Ю. Матакас, А. Юнявичюс, Э.В. Плучевской, особая роль отведена социальному пространству и взаимодействию его с рынком труда в работах Ю.Ю. Чилипёнок, Ю.В. Храмова, Н.Л. Виноградовой, Н.В. Зубаревич, А.М. Бекарева. Во всей совокупности и целостности взаимодействия пространств рынка труда и институтов теоретический анализ скучный.

Построение новой экономической пространственной системы рынка труда и переплетение связей взаимодействия институтов каждого возможного его уровня в пространстве.

Экономическое пространство раскрывается в двух измерениях:

- а) в пространственных структурах экономики страны, где человеческий труд в конкретных пространственных формах соединяется с техникой, энергоисточниками, определяется в продуктах труда и распределяется;
- б) в экономических связях между субъектами экономической деятельности в сферах занятости, профессиональной переподготовки, или «застывая» в жизненном пространстве безработных.

Наиболее часто под экономическим пространством подразумеваются некие географические рамки, в которых существует экономическая система. Границы этих рамок у разных авторов простираются от единого мирового экономического пространства до регионального.

Изучение и анализ различных точек зрения на экономическое пространство и проблемы, с ним связанные, позволяют говорить о трех сложившихся на текущий момент подходах к его исследованию: территориальном, ресурсном и информационном.

Другим весьма существенным измерением экономического пространства выступает сфера занятости – количество занятых в народном хозяйстве и их качественный состав, структура по полу и возрасту, уровню образования, профессиональной и квалификационной подготовки.

Фактором изменения кривизны экономического пространства становится изменение пространственных связей в системе «человек – машина». Работа человека с персональными компьютерами предполагает создание промышленной, торговой, финансовой информации в собственной городской квартире, изменяя тем самым привычные для людей представления о пространстве труда. Наблюдается расширение форм автономного поведения и нового типа межличностных отношений в структуре пространства.

Пространство рынка труда трансформируется, приобретает форму в рамках территориального, информационного, социального, жилищного пространства и т.д.

Исходя из пространственно-территориального подхода к классификации рынка труда, можно дать определение пространственно-территориальных форм его функционирования как иерархически подчиненных, взаимосвязанных, территориально ограниченных пространственных центров локации субъектов рынка труда, обеспечивающих в конечном счете оптимальное сочетание формирующегося ими спроса и реализуемого предложения в общем, экономическом пространстве.

Кроме того, пространственно-территориальная форма рынка труда, как любая система, обладает определенными свойствами, прежде всего это целостность (т.е. наличие единства целей и выполняемых функций); автономность (стремление к внутренней упорядоченности и самостоятельности в функционировании) и устойчивость (сохранение или восполнение отдельных элементов системы) [9].

Процесс появления и развития виртуального рынка труда в настящее время связывают в большей степени с развитием информационных технологий, усиленных интернетом. Появление новых информационных и коммуникационных технологий позволило рассматривать функционирование рынка труда как виртуального рынка в соответствующем виртуальном пространстве.

В большей степени развитие виртуального рынка труда связывается с изменением всего лишь его организационных характеристик, в частности формированием эффективной организационной формы для экономической деятельности [6]. Виртуализация – это форма сети, это новейшая и потенциально наиболее важная форма сетевых структур, появившаяся и получившая широкое распространение в последнее десятилетие, трансформируя сетевое пространство.

Проследить всю сложность и переплетения связей между уровнями и формами рынка труда в пространстве можно, используя институциональный подход. Он довольно часто в последнее время используется экономистами в исследованиях рынка труда. Среди обширной классификации институтов рынка представлены социальные институты, экономические, политические, формальные и неформальные и т.д. Сетевизация общества и экономики приводит к формированию совокупности сетей, имеющих свой правопорядок. Это оказывает воздействие не только на граждан, но и на государственные и общественные институты, экономические институты, институты рынка труда. Виртуальные институты как экономическая категория представлены в научной литературе широким спектром определений, не связанных

с социально-экономическими отношениями. Всемирная компьютерная сеть становится институтом, содержание которого пока остается до конца не раскрытым. Институциональный характер сети как института остался практически не изученным с позиции социально-трудовых отношений, рынка труда, поэтому возникает целый ряд интересных методологических вопросов относительно закономерностей формирования и функционирования сети-института и сетевых институтов внутри сети.

В работах можно встретить различные направления исследования самой сети Интернет – как коммуникативного института [7], как социального института [10], политического, социокультурного и т.д. М. Райсе предлагает рассматривать сеть как институт, определяющий правила взаимодействия и интеграции предприятий экономических субъектов, разделяющих близкую систему ценностей [8].

Сетевое сообщество как институт, по мнению И.Е. Штейнберга, представляет собой «организацию-трансформер», стремящуюся каждый раз привести свою форму в соответствие с целями и задачами объединения. Особенности виртуальных сетей проявляются не в их структурно-организационном дизайне, а в нормах и правилах взаимодействия, сетевой этике, культуре «контента», кибернетической логике поведения виртуальных сетевых «узлов», способах установления границ и масштабов сетей [11].

Сам интернет рассматривается А. Басовым не только как источник информации и развлечений, а как «платформа для социальной активности» [2].

Компьютерная сеть, на наш взгляд, будучи, с одной стороны, институтом в социально-экономических отношениях, является площадкой для образования и функционирования других институтов, которые можно называть «сетевыми институтами». Сетевые институты возникают и в рамках виртуальной инфраструктуры рынка труда. Автора статьи интересуют сети в первую очередь с точки зрения возможности развития, взаимодействия и интеграции институтов в экономическом пространстве рынка труда.

Под институтом сетевого типа рынка труда понимается информационная сеть Интернет, объединяющая множество участников и устанавливающая совокупность правил, устойчиво функционирующих в результате процесса их институционализации.

Институты возникают благодаря тому, что у людей появляется потребность в них. Целесообразно рассматривать информационную сеть как новый институт на рынке труда, который сочетает в себе как рыночные механизмы, так и характеристики субъектов отношений на рынке труда.

Зарождение сетевого института рынка труда происходит путем объединения группы людей – участников виртуального рынка труда общим интересом в виде специфической информации, а также систематизированной переработанной информации, пригодной для решения практических задач.

Сетевые институты рынка труда, в общем, будут обладать следующими признаками: разделение ролей (появляются авторитеты, эксперты, профи в той или иной теме), формируются правила общения (как задавать вопросы, как отвечать, как реагировать на конфликтные ситуации, как обращаться, как составлять резюме), возникают внутренние формы санкций для нарушителей общепринятых норм и традиций и т.п. Сетевой институт рынка труда похож на пиринговую сеть, т.е. сеть, где каждый узел может одновременно выступать как в роли клиента (получателя информации), так и в роли сервера (поставщика данных).

Сама инфраструктура виртуального рынка труда представляет собой сеть институтов:

1. Сетевые информационные институты рынка труда частично связаны поисковыми серверами, например, Яндекс.работа. В сетевой инфраструктуре виртуального рынка труда можно выделить отдельные институты в виде биржи труда для IT-специалистов (www.free-lance.ru, itpeople.ru, www.it-rabota.ru), ресурсов для студентов и выпускников (www.e-graduate.ru, www.bestjob.ru, www.stazher.com), социальных сетей и сообществ (ресурс LiveJournal, rabota, best_job, career, _job_ru, ru_job для различных профессий (например, paparazzi и rusfreelancers для журналистов, ru_freelance для IT-шников, ru_perevod4ik для переводчиков) и даже городов (например, spb_job), в виде сайтов государственных органов, электронных досок объявлений);

2. Сетевые консультационные/образовательные институты рынка труда – как правило, связаны с дистанционным рынком образовательных услуг, функционирующих на базе высшего профессионального, послевузовского образования;

3. Сетевые формальные институты рынка труда – электронное правительство, электронная налоговая инспекция, электронная полиция, безопасная информационная инфраструктура, правовое регулирование деятельности в сети Интернет;

4. Сетевые неформальные институты рынка труда. Так, Н.В. Апатаева обращает внимание на неформальный характер отношений внутри сети, следовательно, все институты будут рассматриваться как неформальные [1].

Таким образом, институциональная трансформация рынка труда проявляется в развитии его сетевых институтов, под которыми следует понимать зону взаимного интереса субъектов рынка труда, внутри ко-

торой вызревают новые модели поведения, условия взаимодействия, нормы и правила отношений, возникающих по поводу найма и использования рабочей силы. В России сетевые институты рынка труда находятся еще лишь на стадии зарождения. Сегодня они в своем развитии значительно отстают от аналогичных западных институтов. Последнее связано со спецификой российской институциональной среды, в которой функционируют отечественные сетевые институты. В настоящее время в нашей стране сложилась неустойчивая институциональная среда: интересы государства и бизнеса нередко вступают в противоречие. Поэтому необходимо выработать эффективный механизм, обеспечивающий взаимодействие всех институтов, находящихся как в сети, так и за ее пределами. В связи с отсутствием нормальной институциональной среды субъекты рынка труда избирают: менее затратную и менее рискованную модель поведения; краткосрочные, дающие быстрый результат действия.

В целом в экономическом пространстве рынок труда трансформируется в пространстве, институциональной среде, сети, организации, что обуславливает дальнейшее исследование данного процесса во взаимосвязи отдельных элементов.

Литература

1. Алатова Н.В. Институты интернета // Научные труды Донецкого национального технического университета. – Серия: экономика. – 2010. – № 1 (38). – С. 38–41.
2. Басов А. Социальные сети изменили интернет, и они во многом будут определять следующий этап его эволюции. URL: <http://www.kommersant.ru/daily> (дата обращения 12.12.2014).
3. Бикчантаева А.И. Трансформация рынка труда в условиях модернизации структуры общественного производства (теоретико-методологический аспект) // Автограферат дисс. д.э.н. – Казань, 2012.
4. Валиахметов Р.М. Трансформация рынка труда и занятости населения // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 12. – С. 136–140.
5. Дукарт С.А., Слема Е.В. Проблемы оценки трансформации рынка труда в условиях модернизации экономики // Известия Томского политехнического университета. – 2010. – Т. 316. – № 6. – С. 8–12.
6. Коблова Ю.А. Институты и сетевая экономика: механизмы взаимодействия // Вестник СГСЭУ. – 2012. – № 5 (44). – С. 223.
7. Напалков А.А. Интернет как культурный коммуникативный институт // Регионология. – 2008. – № 4. – С. 332–339.
8. Раице М. Границы «безграничных» предприятий: перспективы сетевых организаций // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 1. – С. 65–73.

9. Сенокосова О.В. Экономическое пространство рынка труда // Известия Саратовского университета. – Серия Экономика. Управление. Право. – Выпуск 1. – Ч. 1. – 2014. – Том 14. – С. 16–21.
10. Хлипун В.В. Становление интернета как социального института // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2011. – Т. 7. – № 9. – С. 38–42.
11. Штейнберг И.Е. «Живые» и виртуальные сети социальной поддержки: анализ сходств и различий // Социологический журнал. – 2009. – № 4. – С. 85–103.

РАЗДЕЛ 4

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИЙ И МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Киселев В.Н.

Судьба инноваций на российской почве (потенциал реиндустириализации)

В обиходе экономического сообщества появилось новое слово «реиндустириализация», т.е. как само собой разумеющееся признается, что индустрия в Российской Федерации практически прекратила свое существование и необходимо снова воссоздавать ее, иначе нас сомнут. Не сказано только, каким образом это делать.

Исторический опыт у нас есть. В СССР была индустриализация мобилизационного типа, и он нам не заказан, есть почти вековая традиция, есть опыт Госплана, и даже здание осталось. В современных условиях при наличии компьютерной техники сверстать межотраслевой баланс дело нескольких недель, при этом и прирост ВВП можно обеспечить до 4–5 % в год (а в лучшие сталинские времена он доходил до 15 % [1]). Есть плюсы, есть минусы на этом пути, и один из них, что мобилизационный путь — это все-таки путь догоняющего развития, хотя и ускоренный.

Поэтому мне кажется, что в современных условиях лучше подойдет инновационный метод. Но нужно четко оговориться, что экономическое развитие страныдвигают вперед не всякие новшества (по-английски инновации), «инновации для предприятия», «инновации для страны», а только «радикальные¹ инновации» [2, ст. 211]. И кон-

¹ В документе «Руководство Осло» (3-я ред.) как синоним использовано сочетание «разрушающие инновации», хотя именно эти инновации и движут экономическое развитие страны вперед.

дратьевские циклы есть внешнее выражение экономического развития, а механизмом его являются именно инновации¹.

Для того чтобы в Российской Федерации пришло в движение инновационное развитие, необходимо на государственном уровне стимулировать деятельность нашего инноватора. На Западе было это сделано порядка четверти века назад. Еще в 1980 г. в США был принят закон Бея–Доула (Public Law 96–517), сформировавший лицензионную политику правительства и предоставивший исследователям из частного сектора права на изобретения, сделанные ими при выполнении государственных заказов в области НИОКР. Закон четко сформулировал права и ограничения, касающиеся патентования и лицензирования федеральными лабораториями результатов НИОКР, финансируемых из государственного бюджета, при выполнении работ совместно с фирмами частного сектора.

Закон об инновационном развитии малого бизнеса 1982 г. (Public Law 97–219) сформировал правовую основу для создания федеральной программы инновационных исследований в малом бизнесе и стимулирования деятельности малого бизнеса в сфере инноваций. Закон обязал министерства создать специальные фонды для финансирования фирм малого бизнеса, выполняющих в рамках государственно-частного партнерства проекты НИОКР, соответствующие сфере деятельности и функциям этих министерств.

Не является задачей настоящей статьи подробно рассматривать все действующие в мире законы в поддержку инновационной деятельности. В конце концов, в Российской Федерации они все и не нужны – есть такое понятие, как национальные особенности, но использование некоторых, причем давно известных механизмов существенно продвинуло бы дело инновационного развития экономики Российской Федерации вперед. На основании своего анализа мы предприняли попытку создать классификацию существующих механизмов стимулирования инновационной деятельности² (см. рис. 1).

Правовые и социальные механизмы в Российской Федерации не используются. В стране нет такого статуса, как «Почетный инноватор», подобного статусу «Почетный изобретатель СССР», нет даже закона об инновационной деятельности, проект которого пылится в Государственной Думе с 2010 г. Весьма ограниченно применяются в Российской Федерации финансовые механизмы стимулирования. А вот о государственном поощрении инновационной деятельности через финансовые стимуляторы мы будем говорить в дальнейшем.

¹ В связи с ускорением научно-технического прогресса следует ожидать постепенного уменьшения 60-летнего кондратьевского цикла.

² Схема создана совместно с Ю.С. Богачевым.



Ruc. 1

1. Прямые финансовые механизмы стимулирования инновационной экономики

1.1. В подп. 16 п. 3 ст. 149 Налогового кодекса РФ сказано, что выполнение НИОКР за счет средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, средств РФФИ, средств РФТР, иных фондов поддержки научной, научно-технической, инновационной деятельности, созданных в соответствии с ФЗ-127 от 23 августа 1996 г., не облагается налогом. Также в соответствии со ст. 251 НК не облагаются налогом гранты.

Логично. Государство-сюзерен не облагает налогом свои бюджетные ассигнования на НИОКР. Заодно не облагает налогом ассигнования Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития и т.д., и что особенно важно: есть возможность для частного капитала создать некоммерческий фонд, через который последний будет финансировать НИОКР, и эти расходы не будут облагаться налогом.

1.2. Закупка объектов интеллектуальной собственности через федеральные целевые программы. Заказчики-координаторы в лице соответствующих министерств заключают контракты на выполнение мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности национальной экономики.

2. Косвенные финансовые механизмы стимулирования инновационной экономики

2.1. Налоговый иммунитет на НИОКР. К сожалению, этот механизм распространяется только на деятельность компаний, участников проекта «Сколково». Статья 145.1 НК РФ предусматривает: «Организация, получившая статус участника проекта по осуществлению исследований, разработок и коммерциализации их результатов в соответствии с Федеральным законом «Об инновационном центре «Сколково»... имеет право на освобождение от обязанностей налогоплательщика, связанных с исчислением и уплатой налога... в течение десяти лет со дня получения ею статуса участника проекта в соответствии с указанным Федеральным законом.

Предусмотренное настоящей статьей освобождение не применяется в отношении обязанностей, возникающих в связи с ввозом на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией, товаров, подлежащих налогообложению в соответствии с подпунктом 4 пункта 1 статьи 146 настоящего Кодекса» (в ред. Федерального закона от 27 ноября 2010 г. № 306-ФЗ).

Больше в законодательстве РФ нет положений о налоговом иммунитете на другие организации, проводящие НИОКР.

2.2. Налоговый кредит на НИОКР. В Налоговом кодексе Российской Федерации такой кредит предусмотрен и называется «инновационный налоговый кредит» (ст. 67). Он предоставляется в следующих случаях:

«1. Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен организации, являющейся налогоплательщиком соответствующего налога, при наличии хотя бы одного из следующих оснований:

1) проведение этой организацией научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ либо технического перевооружения собственного производства, в том числе направленного на создание рабочих мест для инвалидов или защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами и (или) повышение энергетической эффективности производства товаров, выполнения работ, оказания услуг;

2) осуществление этой организацией внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья или материалов...

3) включение этой организации в реестр резидентов зоны территориального развития в соответствии с Федеральным законом «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

2. Инвестиционный налоговый кредит предоставляется:

1) по основаниям, указанным в подпунктах 1 и 5 пункта 1 настоящей статьи, – на сумму кредита, составляющую 100 процентов стоимости приобретенного заинтересованной организацией оборудования, используемого исключительно для перечисленных в этих подпунктах целей;

2) по основаниям, указанным в подпунктах 2–4 пункта 1 настоящей статьи, – на суммы кредита, определяемые по соглашению между уполномоченным органом и заинтересованной организацией;

3) по основанию, указанному в подпункте 6 пункта 1 настоящей статьи, – на сумму кредита, составляющую не более чем 100 процентов суммы расходов на капитальные вложения в приобретение, создание, дооборудование, реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение амортизируемого имущества, предназначенного и используемого для осуществления резидентами зон территориального развития инвестиционных проектов в соответствии с Федеральным законом «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»...

4. Инвестиционный налоговый кредит предоставляется на основании заявления организации и оформляется договором установленной формы между соответствующим уполномоченным органом и этой организацией. В указанном заявлении организация принимает на себя обязательство уплатить проценты, начисленные на сумму задолженности в соответствии с настоящей главой...

5. Решение о предоставлении организации инвестиционного налогового кредита принимается уполномоченным органом по согласованию с финансовыми органами в соответствии со статьей 63 настоящего Кодекса в течение 30 дней со дня получения заявления. Наличие у организации одного или нескольких договоров об инвестиционном налоговом кредите не может служить препятствием для заключения с этой организацией другого договора об инвестиционном налоговом кредите по иным основаниям.

При отсутствии обстоятельств, указанных в пункте 1 статьи 62 настоящего Кодекса, уполномоченный орган не вправе отказать заинтересованному лицу в предоставлении инвестиционного налогового кредита по основанию, указанному в подпункте 6 пункта 1 настоящей статьи, в пределах суммы расходов этого лица на капитальные вложения в приобретение, создание, дооборудование, реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение амортизируемого имущества, предназначенного и используемого для осуществления резидентами зон территориального развития инвестиционных проектов в соответствии с Федеральным законом «О зонах территориального развития

в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», на срок, указанный в обращении заинтересованного лица, с учетом ограничений, установленных статьей 66 настоящего Кодекса.

6. ...Не допускается устанавливать проценты на сумму кредита по ставке, менее одной второй и превышающей три четвертых ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, если иное не предусмотрено настоящей статьей.

Если инвестиционный налоговый кредит предоставлен по основанию, указанному в подпункте 6 пункта 1 настоящей статьи, на сумму задолженности проценты не начисляются...»

2.3. Перенос налоговых льгот на будущие периоды или налоговые каникулы. Освобождение организации от уплаты налога на прибыль (либо взимание налога с части прибыли) в течение определенного периода. До 1992 г. п. 4.4 Инструкции МНС № 62 о налоге на прибыль предприятий и организаций малым предприятиям предоставлены «налоговые каникулы» на два года в уплате налога. Но эта льгота распространялась только на те малые предприятия, которые были заняты производством и одновременно переработкой сельскохозяйственной продукции, производством продовольственных товаров, товаров народного потребления, определенными строительными и ремонтно-строительными работами, производством строительных материалов, продовольственных товаров, медицинской техники, лекарственных средств и предметов торговли медицинского назначения, если выручка от указанных видов деятельности превышала 70 % общей суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг) Пунктом 4.5 указанной инструкции «налоговые каникулы» на пять лет предоставлялись предприятиям, получившим в предыдущем году убыток (за исключением убытков, полученных по операциям с ценными бумагами), в части прибыли, направленной на его покрытие, при условии полного использования на эти цели средств резервного и других аналогичных по назначению фондов.

«В настоящее время, — заявил министр финансов Силуанов на парламентских слушаниях в Госдуме по основным направлениям налоговой политики 2015–2017 гг. — Мы должны предоставить все возможности для участия в создании собственного дела...»

«Основные направления предусматривают право субъектов РФ устанавливать налоговые каникулы в размере налоговой ставки 0 % для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, перешедших на упрощенную систему налогообложения и осуществляющих деятельность в производственной, научной и социальной сферах», — отметил далее Силуанов.

Как мы видим, в Налоговом кодексе РФ до 1992 г. налоговые каникулы были предусмотрены, но только для малых предприятий и только в определенных областях деятельности. Сейчас делается попытка вернуть этот вид стимулирования на региональном уровне.

2.4. Снижение налогооблагаемой базы для частных инвесторов (частно-государственное партнерство). Сюда же мы отнесем и венчурные инвестиции.

К сожалению, это направление инновационного развития экономики законодательно развито неудовлетворительно. С большой долей условности можно говорить о том, что это направление как-то присутствует в федеральных целевых программах, где исполнитель (или заказчик-координатор) формально обязывается обеспечить достаточную долю участия в контрактах частного капитала.

С точки зрения венчурного капитала создан фонд фондов – Российская венчурная компания, которая приравнивается государством «...наряду с фондом «Сколково», ОАО «Росnano» и Внешэкономбанком... к институтам развития Российской Федерации, то есть «инструментам решения задач государства в рыночной среде». РВК выступает в рамках своей инвестиционной программы как фонд фондов – учредитель и финансовый участник инвестиционных фондов, инвестирующих в инновационные проекты, а в рамках других программ своей деятельности – как организация, развивающая консультационную и менторскую работу на венчурном рынке. Однако последнее есть институт государства, а мы говорим о законодательных мерах по поощрению венчурного капитала к инновационной деятельности. Можно, конечно, отнести к этим мерам положения п. 15 ст. 251, где говорится, что не подлежит налогообложению доход «...в виде стоимости дополнительно полученных организацией-акционером акций, распределенных между акционерами по решению общего собрания пропорционально количеству принадлежащих им акций, либо разницы между номинальной стоимостью новых акций, полученных взамен первоначальных, и номинальной стоимостью первоначальных акций акционера при распределении между акционерами акций при увеличении уставного капитала акционерного общества (без изменения доли участия акционера в этом акционерном обществе).

2.5. Государственные кредитные гарантии для инновационных предприятий – в законодательстве РФ такая норма отсутствует.

2.6. Снижение антимонопольного бремени для коллективов, решающих инновационную задачу – в законодательстве РФ такая норма отсутствует.

2.7. Ускоренная амортизация основных средств. В п. 9 ст. 258 об этом сказано следующее: «Налогоплательщик имеет право включать в состав

расходов отчетного (налогового) периода расходы на капитальные вложения в размере не более 10 процентов (не более 30 процентов – в отношении основных средств, относящихся к третьей-седьмой амортизационным группам) первоначальной стоимости основных средств (за исключением основных средств, полученных безвозмездно), а также не более 10 процентов (не более 30 процентов – в отношении основных средств, относящихся к третьей-седьмой амортизационным группам) расходов, которые понесены в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации основных средств и суммы которых определяются в соответствии со статьей 257 настоящего Кодекса.

Если налогоплательщик использует указанное право, соответствующие объекты основных средств после их ввода в эксплуатацию включаются в амортизационные группы (подгруппы) по своей первоначальной стоимости за вычетом не более 10 процентов (не более 30 процентов – в отношении основных средств, относящихся к третьей-седьмой амортизационным группам) первоначальной стоимости, отнесенных в состав расходов отчетного (налогового) периода, а суммы, на которые изменяется первоначальная стоимость объектов в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации объектов, учитываются в суммарном балансе амортизационных групп (подгрупп) (изменяют первоначальную стоимость объектов, амортизация по которым начисляется линейным методом в соответствии со статьей 259 настоящего Кодекса) за вычетом не более 10 процентов (не более 30 процентов – в отношении основных средств, относящихся к третьей-седьмой амортизационным группам) таких сумм.

В случае, если основное средство, в отношении которого были применены положения абзаца второго настоящего пункта, реализовано ранее чем по истечении пяти лет с момента введения его в эксплуатацию лицу, являющемуся взаимозависимым с налогоплательщиком, суммы расходов, ранее включенных в состав расходов очередного отчетного (налогового) периода в соответствии с абзацем вторым настоящего пункта, подлежат включению в состав внереализационных доходов в том отчетном (налоговом) периоде, в котором была осуществлена такая реализация».

Таким образом, в НК РФ отсутствуют упоминания об ускоренной амортизации оборудования инновационных предприятий, ведущих НИОКР.

Как видно даже из поверхностного сравнения нашего законодательства с мировым, в нашей системе косвенного стимулирования инновационного развития экономики используется значительно меньше инструментов. Попробуем взглянуть на проблему с другой стороны –

со стороны конкретного творца инновации – *начинальщика*, ибо только он по-настоящему и творит радикальные инновации,двигающие экономику вперед, а также определим, где и на каком этапе законодательных мер достаточно, а где их не хватает.

Этап первый (его еще называют ранними стадиями НИОКР или *seed stage*) – возникновение у предпринимателя идеи создать что-либо, чего не было никогда ранее. У него есть здоровые, идеи, желание творить, обязательно харизма, но, как правило, нет финансовых средств. На этом этапе ему нужны сравнительно небольшие средства, чтобы построить действующий макет, на котором он бы продемонстрировал работоспособность идеи. Здесь может помочь грантовая система поддержки предпринимательства.

В подп. 16 п. 3 ст. 149 Налогового кодекса РФ сказано, что выполнение НИОКР за счет средств бюджетов бюджетной системы РФ, средств РFFI, средств РФТР, иных фондов поддержки научной, научно-технической, инновационной деятельности, созданных в соответствии с ФЗ-127 от 23 августа 1996 г., не облагается налогом. Также в соответствии со ст. 251 НК не облагаются налогом гранты.

Таким образом, предприниматель на первой стадии в принципе за счет гранта может получить необходимое финансирование для изготовления действующего макета, доказывающего принципиальную возможность создания продуктовой инновации.

Ему будет легче получить необходимое финансирование на этом этапе, если он имеет отношение к бюджетному учреждению науки и образования. Тогда в соответствии с Федеральным законом № 217-ФЗ от августа 2009 г., если он является автором (или соавтором) патента, *know-how* и т.д., то получает доступ к оборудованию, имеющемуся в распоряжении учреждения науки и образования, что, естественно, увеличивает его возможности.

Этап второй (его еще называют поздними стадиями НИОКР, а оба этапа – докоммерческая стадия инновационного проекта). На этом этапе предприниматель должен сделать продукт практически в том виде, в котором он поступит на рынок. Это будет ОКР или НИОКР, но затраты на эту стадию многократно возрастают, по сравнению с созданием модели на первом этапе. В соответствии с подп. 16 п. 3 ст. 149 НК операциями, не подлежащими налогообложению, является выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (*sic!*) только за счет средств бюджета, фонда фундаментальных исследований и других фондов поддержки научной, научно-технологической и инновационной деятельности, т.е частный предприниматель не получает никаких льгот в случае, если будет финансировать новшество на втором этапе проекта. Поэтому надеяться на существенное софинан-

сирование докоммерческой стадии создания инновации частным капиталом нет никаких оснований.

Федеральное государственное автономное учреждение «Российский фонд технологического развития» может использовать следующие финансовые инструменты: гранты, субсидии, инвестиции в основной капитал, займы без залога, а именно беспроцентный целевой заем на срок до пяти лет. Начало возврата средств – четыре года с даты начала реализации проекта с обязательным консультационным сопровождением проекта с целью снижения рисков невозврата займа. Цена этого сопровождения около 3 % суммы займа.

Опыт показывает, что количество профинансированных ГАУ РФТР проектов весьма ограничено. Так, до 2011 г. РФТР профинансировал всего 888 проектов, в 2012 г. в виде целевых займов на НИОКР только 18 проектов. Понятно, что инновации – вещь штучная, но такое сравнительно небольшое количество проектов, даже если они все превратятся в инновации, не может обеспечить инновационное развитие экономики Российской Федерации. Из этих 18 проектов девять принадлежат бывшим государственным предприятиям, имеющим серьезные научно-технические заделы, но их новшества революционными инновациями вряд ли можно назвать – это добрые работы в духе предыдущего экономического уклада. Остальные девять, хотелось бы надеяться, принадлежат предпринимателям, для удобства работы принявшим правовую форму обществ с ограниченной ответственностью. Среди анонсированных ими разработок, как мне кажется, есть очень перспективные, однако, повторяю еще раз, количество инноваций для экономики Российской Федерации мало.

Есть определенные надежды, что частный капитал пойдет на участие в формировании фондов поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности (а следовательно, и в поддержке инновационной деятельности на втором этапе), ибо отчисления на формирование этих фондов не учитываются в целях налогообложения (п. 45 ст. 270).

Далее. Можно предположить, что предприниматель работает в одном из следующих направлений:

- 1) энергоэффективность и энергосбережение, в том числе разработка инновационных энергетических технологий;
- 2) ядерные технологии;
- 3) космические технологии, прежде всего в области телекоммуникаций и навигационных систем (в том числе создание соответствующей наземной инфраструктуры);
- 4) медицинские технологии в области разработки оборудования, лекарственных средств;

5) стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение.

Тогда теоретически он может в качестве участника проекта (юридическое лицо) осуществлять исследовательскую деятельность в инновационном центре «Сколково». Такое юридическое лицо имеет право на освобождение от обязанностей налогоплательщика в течение 10 лет. Этот срок достаточен, чтобы коммерциализовать новшество, убедиться, что оно стало хитом продаж и, следовательно, собственно инновацией. Правда, остается открытый вопрос, поднятый выше, где взять первоначальный капитал для успешного завершения второго этапа.

На управляющую компанию инновационного центра «Сколково» при этом возлагается огромная ответственность – еще на докоммерческой стадии определить, какой проект станет инновацией, а какой за-кончится ничем.

На этой стадии предприниматель также может попытаться стать резидентом особой экономической зоны технико-внедренческого типа¹. Смысл для предпринимателя становиться резидентом в том, что, согласно Налоговому кодексу, налог на прибыль в федеральный бюджет от деятельности в ОЭЗ равен нулю (п. 1.2 ст. 284). Правда, на этом этапе предпринимателю еще рано думать о прибыли, но перспектива заманчива.

Третий этап – коммерциализация. Теперь мы рассматриваем случай, когда предприниматель со своим детищем дошел до третьего этапа. У него есть новшество, вполне способное стать инновацией, у него есть производственные мощности, персонал и все такое. Вот тут-то очень хорошо, чтобы он был участником проекта «Сколково», ибо он в течение 10 лет со дня получения статуса участника проекта имеет право на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика (п. 1 ст. 246.1 НК).

Есть и другая возможность: если предприятие со своим предполагаемым инновационным продуктом станет резидентом промышленной или технико-внедренческой особой экономической зоны. Тогда налоговая ставка по налогу, подлежащему зачислению в федеральный бюджет, от деятельности, осуществляющей в промышленной или технико-внедренческой особой экономической зоне, устанавливается в размере 0 % (п. 1.2 ст. 284 НК).

¹ Согласно 116-ФЗ, в России их всего пять: ОЭЗ «Санкт-Петербург», ОЭЗ «Дубна», ОЭЗ «Зеленоград», ОЭЗ «Томск», «Иннополис» (Казань). Для России этих точек, конечно, мало, и я с трудом представляю себе, как станет резидентом ОЭЗ технико-внедренческого типа житель Вязьмы.

Одним словом, если предприниматель дошел до этапа коммерциализации и имеет в своем распоряжении сумму, достаточную, чтобы произвести серию (может быть и мелкую) предлагаемого продукта – будущей инновации, то ему имеет смысл стать резидентом особой экономической зоны.

Подводя итог, надо сказать, что законодательство РФ не способствует инновационной деятельности российского предпринимателя. Наши либералы, провозгласив, что инновации являются столбовой дорогой развития российской экономики, не обеспечили поддержку этого тезиса законодательно. Они продекларировали необходимость инновационного развития экономики и на этом остановились.

Проведенный нами анализ не самоцель. Хороший анализ, вскрывая недостатки, дает пищу для конструктивных предложений. Ниже мы попытались сделать эти предложения-рекомендации:

1. Для успешного развития инновационной деятельности в Российской Федерации необходимо нацелить все изложенные механизмы на капитализацию результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

2. Помощь государства должна быть адресной и направленной на поддержку в первую очередь предприятий, внедряющих радикальные инновации в сфере технологических платформ, утвержденных Правительственной комиссией по высоким технологиям и инновациям;

3. Следуя принципу, что инновационная экономика – это экономика знаний, считать НИОКР, проводимый компанией или корпорацией любой организационной структуры, основными средствами данной организации и распространить на них срок амортизации – пять лет;

4. Ввести законодательно ускоренную амортизацию основных средств, включая здания и сооружения, для всех предприятий;

5. Инновации, определяющее экономическое развитие страны, чаще всего возникают в результате деятельности малых предприятий (или даже стартапов), поэтому желательно обратить особое внимание на нормы, способствующие развитию малых предприятий;

6. В случае, если частный капитал субсидирует предприятие любой организационно-правовой формы, ведущее НИОКР или разработку инновации на коммерческой стадии, предлагается уменьшать налогоблагаемую базу частного капиталиста на сумму финансирования им НИОКР;

7. Разрешить предоставлять по представлению бизнес-плана и др. необходимых документов предприятиям (особенно малым) на втором этапе инновационной деятельности налоговый иммунитет на несколько лет или налоговый кредит под небольшие проценты;

8. Провести исследования по определению оптимального соотношения «налоги–прибыль» с целью нахождения максимально возможных мер, снижающих налоговое бремя на инновационные предприятия, которые при этом не уменьшают налоговые поступления в казну;

9. Обратить особое внимание на личности предпринимателей, пытающихся внедрить радикальные инновации, оказывая им всевозможную поддержку, учитывая, что эти люди – товар штучный, по-настоящему способные создать инновационную экономику, при этом государству следует вести что-то подобное андеррайтингу и баз данных кредитных историй, чтобы не допускать злоупотреблений при получении льгот;

10. Есть заявление Государственной Думы 2009 г. «О необходимости формирования нормативной базы для обеспечения развития инновационной экономики». С тех пор принят ряд законов и постановлений, направленных на стимулирование инновационной деятельности, однако эти законы мало увязаны между собой. Необходима автоматизированная система учета движения объектов интеллектуальной собственности, мониторинг разработки, капитализации и внедрения инновационных достижений.

Литература

1. Симчера В.М. Развитие экономики России за 100 лет. – М.: Экономика, 2006.
2. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям, третье издание. – М.: ЦИСН, 2010.

Реструктуризация промышленности и развитие технологической базы России

1. Структурная политика и реструктуризация промышленности

Структурная политика государства – это совокупность таких методов и мероприятий, которые формируют и реализуют стратегию целенаправленного изменения основных пропорций хозяйственной системы. Основным условием этой политики является определение типа развития (догоняющее, лидирующее, мобилизационное, форсированное), а также тех макроэкономических инструментов, и в особенностях – правил (институтов), процедур, стимулирующих развитие определенных видов деятельности. В экономике и в области экономической политики всегда имеется проблема выбора хозяйственной структуры и способов ее формирования и изменения. Так, в советской экономике производство средств производства в своем развитии опережало потребительские секторы. Иными словами, потребительские рынки не развивались в необходимой мере, а итогом структурных модификаций стало перенакопление основного капитала. Система «потребление–инвестиции» была смешена в сторону наращивания инвестиций в соответствии с плановыми нормативами, в ущерб потреблению. С началом преобразований в российской экономике наблюдалось обратное явление, что и стало основой для новой экономической структуры.

В экономике всегда существует альтернатива между тем, сколько потреблять в текущем режиме и сколько вкладывать в создание производственной базы будущего. Экономика советского типа обнаруживала разрастание капитального сектора (производство средств производства) за счет сокращения или недоразвития, перелива ресурсов из потребительского сектора. Однако только так страна могла за короткий срок реализовать экономическую политику масштабных структурных изменений, провести индустриализацию и восстановление промышленности и экономики после Второй мировой войны, став в один ряд со странами – лидерами научно-технологического развития, которые понесли ущерб в сотни раз меньше. Этот феномен и такая структура экономики, нельзя сказать, чтобы не были изучены. Так,

еще в 1957 г. профессор А. Байков, живший в Великобритании, прочел там лекцию «Советский опыт инвестиционной политики в отношении к общей стратегии развития» [1, 51–66]. Основная идея, которую можно проследить в названной работе, – это невозможность сугубо с использованием рыночных инструментов регулирования обеспечить эффективное инвестирование в условиях низкого жизненного уровня граждан страны. Стратегия развития экономики должна включать решение структурных задач, чего невозможно достичнуть без учета особенностей инвестирования и сложившихся на данный момент социальных отношений. Преемственность хозяйственной структуры в ходе реализации структурной политики вообще-то не соблюдается, иначе невозможно получить в процессе управляющих воздействий новую и более эффективную структуру. Вместе с тем, осуществляя такую политику, ошибочно не учитывать экономическую наследственность, как раз заключенную в социальном типе отношений и текущей структуре, а также технологичность сложившейся к данному моменту индустриальной системы.

В связи с этим, по всей видимости, инвестировать необходимо по определенным направлениям, предполагающим поощрение определенных стимулов и видов деятельности. Если ресурсы ограничены, то иные стимулы и виды деятельности, с ними связанные, не получат прежнего развития, в итоге либо уменьшится их доля, либо они вообще будут свернуты.

Из сказанного следуют два варианта (модели) экономического развития. Первый – это развитие за счет «экономической реструктуризации», сводимой к индустриализации при соответствующей институциональной системе и системе управления. Второй – это следование в складывающемся фарватере текущей структуры. Задачи второго типа развития имитационные, формальные, они не содержат конкретных ответов относительно перспективы, риторика по целеполаганию и концепции развития остается формальными планами. Кроме того, совершенно не ясно, каким будет адаптационный период, связанный с восприятием новых институтов, и во что за этот период они превратятся. Заимствование институтов также сопряжено с рядом непреодолимых известных трудностей (нестыковка институтов, конфликт, дисфункция, издержки отторжения и т.д.).

Интересно отметить, что реализуемый в настоящее время в России второй вариант развития сопровождается расходованием накопленного еще в советское время капитала и увеличением потребительского сектора. Этот объем ресурсов используется и для новых институтов, в том числе заимствуемых, а также для развертывания «импортной инфраструктуры» в рамках индустриальной системы. При этом в течение

начального периода потребление сокращается одновременно с сокращением капитальных активов экономики (трансформационный спад), затем возрастает при сокращении производственных активов и в существенной степени за их счет.

Однако если при стратегии «экономической реструктуризации», сводимой к индустриализации хозяйства, недопотребление связано с созданием новых видов фондов, и этот процесс продолжается до некоторого уровня накопления, то обратный процесс роста потребительских секторов будет осуществляться также до некоторого уровня потребления за счет сокращения основного капитала. Это связано с тем, что утрата части активов и производственных фондов, которая не делает более эффективной оставшиеся виды активов, не позволит далее наращивать внутреннее потребление. По этой причине может сложиться ситуация, что за обозримый период времени, например, жизни одного поколения, так и не удастся выйти на относительно высокий уровень в развитии потребительских секторов, работающих легально (теневой сектор может восполнить этот пробел). Величина недопотребления плюс величина сокращения производственной базы экономики образуют, по сути, издержки реструктуризации экономики. В сумме эти издержки эквивалентны величине инвестиций, необходимых для замены институтов, введения или трансплантации новых институтов и осуществления институциональных изменений. Системная сложность реализации подобных стратегий развития предполагает применение планирования, научного обоснования динамики, масштаба, последовательности, издержек, социальных последствий реструктуризации хозяйства и его секторов.

Отсутствие на протяжении довольно длительного периода роста в промышленности и сохранение крайне неэффективных форм промышленной организации привели к осознанию, что модель выживания, сложившаяся в результате слабо планируемых мероприятий, не может удовлетворить потребности экономики в развитии потребительских рынков, производства и современной технологии. Поэтому важна и необходима замена модели выживания на модель реструктуризации промышленности, т.е. требуется проектировать новые пропорции промышленной организации и стимулы хозяйственного поведения. Лимитирующими условиями здесь выступают следующие обстоятельства:

- во-первых, это мероприятия государственной экономической политики, включая соответствующие законодательные нормы – по банкротству, приватизации, антимонопольному регулированию и др.;
- во-вторых, внешние условия функционирования промышленных предприятий: рыночные структуры, состав и количество

- конкурентов, потребителей производимой продукции, барьеры входа на рынок, связи с правительственными учреждениями и банковской системой, принадлежность к отрасли, ее специфические особенности, межотраслевые взаимодействия и т.д.;
- в-третьих, внутренняя организация работы промышленных предприятий, учитывающая накопленный опыт, уровень технологии и знаний, эффективность управления.

Этот набор факторов, определяющих модель поведения, включает вид производимой продукции, состояние основных фондов, подготовку персонала, личные качества высшего руководства, организацию доступа к необходимой на предприятии информации, стимулы к производительной деятельности по созданию новых продуктов высокого качества, имеющих рыночные перспективы, и др.

Тем самым стратегия реструктуризации промышленности представляет комплекс разноплановых мероприятий, целью которых является формирование иной индустриальной системы с учетом изменения вышеуказанных лимитирующих факторов функционирования промышленных организаций. Этот процесс подразделяется на две составляющие – реализацию спланированных государственных мероприятий в рамках государственной политики и формирование моделей-реакций поведения предприятий, причем обе составляющие этого управляемого процесса развертываются в краткосрочном и долгосрочном периодах и проявляются по-разному.

В коротком периоде реструктуризация означает применение эффективных механизмов распределения ограниченных ресурсов – трудовых, материальных, инвестиционных, информационно-организационных и др. В длительном периоде реструктуризация означает изменение структуры основного капитала, состава производства и технологий, изменение прав (структуры) собственности, внедрение новых схем инвестирования и контроля за функционированием промышленных организаций.

Оценка изменения пропорций в промышленной системе позволит не только оценить качественные изменения в ней, но и на следующих этапах управления и принятия решений сформировать приемлемые по своей адекватности мероприятия государственной политики, для конечной эффективности применения которых важен не только их набор, но даже последовательность и одновременность использования, сочетаемость и инструментально-предметное приложение (например, политика относительно секторов и видов деятельности, ориентированных на экспорт, либо политика замещения импорта и т.д., либо повышение коэффициента локализации производства – для изделий собственной разработки и для заимствованных изделий и технологий – два различных вида решений и действий и т.д.).

2. Приоритеты государственного развития технологической базы

Если проектировать государственные программы, исходя из необходимости балансирования бюджета или поддерживая инфляцию в некоторых рамках, скажем, не выше 5–6 % в год, то объем планируемых финансов на эти программы, в случае определения его исходя из ограничения государственных расходов для обеспечения названной инфляции, может не позволить достичь целей не только по какой-то отдельно взятой, а по большинству государственных программ. Результатом станет провал в области движения к обеспечению стратегических государственных интересов – приоритетов. Таким образом, имеется явный конфликт целей, причем целей содержательного и инструментального, результирующего характера. Программы, которые направлены на обеспечение макроэкономической стабильности, часто называют гетеродоксальными стабилизационными программами.

Гетеродоксальные программы обычно исходят из того, что имеются инерционные эффекты инфляции, которые нельзя преодолеть без воздействия на долгосрочные контракты и институты установления заработной платы, определяющие эффект такой инерции. Кроме того, обычно присутствует такая логика в рамках гетеродоксальных программ: развитие производительных секторов хозяйства, сфер деятельности, в том числе и в приоритетных программах, приводит к провокации инфляции, следовательно, якобы должно быть урезано, приторможено.

Таким образом, подобные программы воздействуют на пропорции цен и занятость, но никак не затрагивают базовой проблемы экономической структуры – принципов функционирования секторов, межсекторных взаимодействий, соотношения дохода и риска по различным видам деятельности. Для того чтобы задействовать эти элементы системы и включить в макроэкономический анализ и регулирование, здесь требуется применять проектный подход, затрагивающий базовые параметры экономического развития, а не только инструментальные проявления. Целесообразным рецептом управления программами является принцип «2А» – «адекватности – адаптивности».

К основным принципам планирования государственных программ развития, которые выступают инструментами достижения стратегических национальных приоритетов, обеспечивают соотнесение стратегических национальных приоритетов и государственных программ, можно отнести следующие принципы:

1. Целевой заданности (целевой результативности);

2. Определения области приложения;
3. Функциональной полноты;
4. Необходимого разнообразия;
5. Восприятия мероприятий программы всеми звеньями системы управления и контроля. Одной из задач планирования должна стать адаптация прежних структур к ожидаемым нововведениям;
6. Устойчивости к изменениям (внешним и внутренним);
7. Монетарного наполнения, т.е. необходимого обеспечения финансовым ресурсом в полном объеме для решения задач государственной программы.

Во-первых, нужно определить цели планирования, получить полное представление о желательном или нежелательном состоянии экономики и области приложения мероприятий государственной программы.

Во-вторых, следует проанализировать, насколько хорошо планирующий орган понимает имеющиеся социальные проблемы и существуют ли институциональные возможности их разрешения, насколько необходима разработка программы.

В-третьих, требуется разработать несколько проектировочных вариантов программы, которые, по мнению планировщика, способны обеспечить достижение цели (целей).

В-четвертых, понадобится сформировать критерии отбора подходящего варианта программы, осуществить сравнительный анализ различных вариантов, исходя из ресурсной обеспеченности и с учетом ограниченности по времени.

В-пятых, необходимо осуществить выбор и провести адаптацию выбранного варианта к условиям экономического окружения при эффективном взаимодействии всех разработчиков аналогичных программ, охватывающих иные стратегические приоритеты.

Совершенно не обязательно, что каждый стратегический национальный приоритет, обозначенный главой государства или утвержденный законодательно, должен предполагать разработку государственной программы, возможно достижение успеха по выбранному стратегическому приоритету на стыке нескольких программ.

Прежде чем проектировать государственную программу, нужно определить, какую нишу в экономической структуре она занимает. Кроме того, далее понадобится определить вес и значение программы в бюджете страны. Определить набор программных мероприятий, их содержание и ресурсное обеспечение, включая финансы.

Принцип функциональной полноты позволяет ответить на вопрос: что будет с системой при реализации программных мероприятий, ка-

кие функции и как она будет или не будет выполнять? Кроме того, определить, какие функции важны для исполнения. Здесь возникает проблема меры, полноты функций, институциональной достаточности. Функции возникают, исходя из того, какие действия необходимо осуществить, какие агенты вовлекаются в новую схему взаимодействия, какие при этом совершаются операции, решаются задачи, происходят изменения, возникают доходы и издержки.

Программа задает разнообразие экономической системы, определяет ее возможности. Известное из кибернетики правило гласит: система сохраняет устойчивость, если разнообразие управляющего звена не ниже разнообразия управляемого объекта. Разработка государственной программы должна исходить их данного принципа.

Реализация программных мероприятий может натолкнуться на сопротивление или неверное восприятие агентов. Поэтому понадобится определить, каким образом и стоит ли вообще преодолевать это сопротивление, какую роль оно играет в стратегической перспективе.

Устойчивость управления программой развития достигается строгим соблюдением первых пяти и седьмого принципов. Неустойчивость является ярким признаком дисфункции планирования и реализации программ, при этом стратегические национальные приоритеты остаются на бумаге, т.е. не удается решить задачу по их фактическому обеспечению. Особо следует отметить, что невыполнимость седьмого принципа «о монетарном наполнении» реализации программы влечет за собой потерю устойчивости программных мероприятий.

Принцип монетарного наполнения является одним из определяющих, поскольку означает, по сути, ресурсное снабжение мероприятий государственной программы. Иными словами, стратегических национальных приоритетов можно достичь на практике в отведенное время только за счет концентрации необходимых ресурсов, коими обладает страна и которые способна создавать и использовать.

Основные цели формирования государственной программы могут сводиться к следующим позициям:

- 1) обеспечение достижения содержательных (качественно обозначенных) целей и результатов программы к намеченному периоду, что позволило бы достичь необходимого стратегического национального приоритета (целевая эффективность и критерий достижимости);
- 2) обеспечение необходимых темпов роста дохода от реализации программы и развития области, которую программа описывает;

- 3) обеспечение минимальных рисков или совокупного риска за счет различных способом их хеджирования со стороны государства;
- 4) обеспечение приемлемых темпов роста основного капитала;
- 5) решение задач занятости населения и развития человеческого потенциала;
- 6) решение оборонных задач и обеспечение национальной безопасности;
- 7) коррекция стратегии национального развития и формирования системы стратегических национальных приоритетов.

Основными институтами, осуществляющими промышленную политику в России, в настоящее время являются следующие:

1. Министерство промышленности и торговли Российской Федерации (Минпромторг России), при этом, безусловно, важна роль Министерства обороны и внутренних дел, Министерства по чрезвычайным ситуациям, выступающих заказчиками;
2. Министерство энергетики РФ;
3. Ростехнадзор России;
4. Министерство экономического развития РФ;
5. Торгово-промышленные палаты РФ;
6. Министерство финансов РФ (ответственность бюджета за выполнение финансовых назначений по программам развития);
7. Крупные корпорации, естественные монополисты, промышленные группировки, альянсы (российские и международные), общественные ассоциации, союзы промышленников и предпринимателей, профсоюзы и т.д.

Совокупность федеральных программ развития является в последние 20 лет после отказа от централизованного планирования определяющим инструментом индустриальной политики в России. Фактически способ проектирования отдельных программ заменил формы и методы централизованного планирования. Поэтому важно остановиться на том, как работает этот институт – программ развития секторов и видов деятельности.

Федеральная целевая программа представляет собой увязанный по задачам, ресурсам и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных проблем в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития Российской Федерации [9].

За период с 2006 по 2013 г. были осуществлены ФЦП промышленности со следующими объемами финансирования (табл. 1).

Таблица 1

**Федеральные целевые программы промышленности
в 2006–2013 гг. [8]**

Период осуществления финансирования, год	Государственные капитальные вложения, млн руб.*	Текущие расходы, млн руб.*		Общий объем финансирования, млн руб.*	Общий объем финансирования, в % к 2006 г. *	Расходы на НИОКР, в % к 2006 г. *
		НИОКР	Прочие нужды			
2006	9551,67	10826,96	7391,05	27769,68	100,00	100,00
2007	2309,393	15325,69	11499,27	29134,35	117,37	141,55
2008	52746,72	18074,66	28603,83	99425,22	456,03	168,14
2009	39483,72	27050,79	30295,38	96829,9	482,57	250,34
2010	34126,87	27248,22	24239,59	85614,69	462,40	251,67
2011	42575,96	42092,40	19790,66	104459	598,60	388,77
2012	36687,21	50712,42	18924,99	106324,6	649,38	468,39
2013	28749,46	49564,44	19035,78	97349,67	632,91	457,79

* Значения величин приведены к 2006 г. с учетом уровня инфляции за ряд лет.

С 2014 г. существует госпрограмма «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», предполагающая 17 подпрограмм: Автомобильная промышленность; Сельскохозяйственное машиностроение, пищевая и перерабатывающая промышленность; Машиностроение специализированных производств; Легкая промышленность и народные художественные промыслы; Ускоренное развитие оборонно-промышленного комплекса; Транспортное машиностроение; Станкоинструментальная промышленность; Тяжелое машиностроение; Силовая электротехника и энергетическое машиностроение; Металлургия; Лесопромышленный комплекс; Развитие системы технического регулирования, стандартизации и обеспечение единства измерений; Химический комплекс; Конструкционные и функциональные композиционные материалы нового поколения; Технологии редких и редкоземельных металлов; Современные средства индивидуальной защиты и системы жизнеобеспечения подземного персонала угольных шахт; Обеспечение реализации государственной программы.

Каким же является выполнение данных программ, насколько они эффективны? Дадим общую характеристику, например, программы «Национальная технологическая база». Для данной программы существует три целевых индикатора: количество переданных в производство технологий (индикатор 1); количество патентов и других документов, удостоверяющих новизну технологических решений (индикатор 2), и количество разработанных технологий, соответствующих мировому уровню (индикатор 3) (табл. 2).

Таблица 2

**Программа «Национальная технологическая база»
на 2007–2012 гг. [2]**

Ин-ди-ка-тор	Целевые индикаторы по годам						Фактически достигнутые целевые индика-торы						
	2007	2008	2009	2010	2011	итого	2007	2008	2009	2010	2011	2012	итого
1	8–12	41–47	61–69	36–41	48–53	194–222	9	97	61–69	13	56–60	5	241–253
2	16–22	49–56	58–65	31–36	32–38	186–217	10	94	58–65			10–12	172–181
3	11–17	42–48	55–63	32–37	36–44	176–209			55–63		42–50	12	109–125

По одному из показателей – количество переданных в производство технологий – программа выполнена полностью и даже с превышением целевых индикаторов. По двум другим показателям наблюдается некоторое отставание от запланированного уровня, но возможно, это объясняется неполнотой информации на сайте – отсутствуют данные о выполнении второго индикатора за два года, и третьего – за три.

Таким образом, наглядно видно отсутствие необходимого общего подхода в анализе эффективности ФЦП, а также нехватки данных для его проведения сторонним пользователем информации и даже участником программы. Судить об эффективности программы возможно только на основании системы количественных и качественных показателей, однако наибольшую важность приобретает согласование программ, которое сегодня не достигнуто в силу отсутствия общих императивов и принципов планирования в стране. Это обстоятельство напрямую относится к проблеме управления технологическим развитием, что предполагает наличие системы стратегического планирования, элементом которой могут и должны быть отдельные программы развития технологий и видов деятельности.

3. Технологическое развитие: основные режимы

Под технологией будем понимать совокупность, или систему организованных (алгоритмически, процессуально) воздействий на любой объект или ресурс, с целью получения событий, происходящих с этим объектом или ресурсом, приводящих к желательному (ожидаемому) результату. Под такое определение подпадают и политические технологии управления большими массами людей, технологии управления, организации, контроля, координации, финансовые технологии,

информационные технологии и технологии в производстве и технике и др. [3].

Внутреннее строение любой технологии в наиболее общем виде можно представить следующим образом (см. рис. 1).

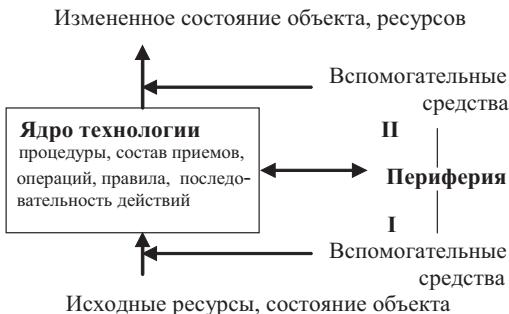


Рис. 1. «Строение» технологии

Технология имеет условное ядро, складывающееся из элементарных операций, способов воздействия на ресурс или объект (физических, управлеченческих, организационных, финансовых и др.), правил, которые неукоснительны в исполнении, как и последовательность действий, нарушение которой ликвидирует «содержание» технологии. Это будет уже иная технология и иной результат. Таким образом, имеется довольно прочная система «внутренних» институтов, опирающихся на физику процесса, технологический смысл воздействия. Данные институты обязательны для агентов, управляющих технологией, реализующих ее. Они целиком предопределяют состав и содержание их действий в процессе производства, фактически программируя производственную систему. Именно эти институты определяют форму организации производственного процесса, работу фирмы, на которой применяется данная технология.

Систему вспомогательных средств, не входящих в ядро технологии, можно обозначить как ее периферию. Вспомогательные функции (периферии) бывают двух типов: I) направленные на подготовку ресурса или объекта к основным методам воздействия, задаваемым ядром; II) направленные на коррекцию и ликвидацию погрешностей, допущенных в ходе воздействия в рамках ядра, доводку блага до необходимых качеств, включая ликвидацию последствий применения технологии, например, утилизацию отходов, снижение уровня загрязнений и т.д.

Пусть вектор сырья $R = \{R_1, R_2, \dots, R_n\}$, используемого на стадиях технологической переработки $C = \{C_1, C_2, \dots, C_n\}$, составляющих ядро данной технологии, полученной за счет комбинаторного соедине-

ния двух давно используемых (устаревших) технологий, превращается в вектор продукции $P = \{P_1, P_2, \dots, P_m\}$, которая потребляется некой совокупностью потребителей $U = \{U_1, U_2, \dots, U_z\}$. Если создается новая технология, то под вектором «продукт» следует понимать «технологические решения» либо комбинаторно появляющиеся технологии. Три типа мультипликаторов обозначены на рис. 2 соответственно M_{RC} , M_{CP} , M_{PU} . В качестве потребительских направлений для данной рассматриваемой технологии выступает фотоэлектроника, микроэлектроника (производство полупроводников), процессы нанесения тонких пленок широкого применения.

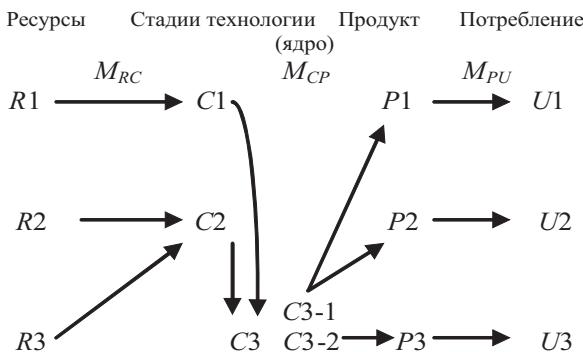


Рис. 2. Комбинаторное использование ресурсов, получение технологий P_1, P_2, P_3 и продуктов (потребительских направлений U_1, U_2, U_3) – общая схема технологических изменений, отражающая один из случаев

Рост технологии – это не только изменение ее ядра, периферии за счет расширения функций и добавочных операций, но и улучшение показателей эффективности технологии (материалоемкости и энергоемкости), а также рентабельности применяемой технологии (рентабельности инвестиций в технологию и изготовленного с ее помощью продукта). Если имеется три типа ресурса (в качестве которого при создании могут использоваться отдельные системы, материалы, элементы конструкций) для создания и развития технологий, то они различным образом поступают на стадии использования C_1, C_2, C_3 (см. рис. 2). Каких-то два ресурса могут поступить на стадию C_2 , один ресурс на стадию C_1 . На стадию C_3 может не поступить ресурса напрямую. Возможен вариант, что на стадию C_1 или C_2 поступит сразу три типа ресурса или ни одного, так как все три ресурса поступают на стадию C_3 . Конечно, существует возможность, что каждая стадия получит свой ресурс, т.е. будет соответствие между цифрой, обозначающей тип ресурса, и цифрой, обозначающей стадию развития технологии (переработки). Важно отметить, что, пройдя какие-либо две стадии, например,

C_1 и C_2 , на стадию C_3 поступает результат выполнения этих стадий. При этом стадия C_3 может включать две самостоятельные стадии совершенствования технологии либо переработки ресурса – C_3-1 , C_3-2 . Стадия C_3-1 может обеспечить технологические исходы P_1 и P_2 (или продукты), стадия C_3-2 соответственно исход – P_3 . Здесь также может возникать комбинация в зависимости от возможностей стадий C_1 и C_2 . От них могут быть прямые стрелки на P_1 и P_2 , минуя P_3 , или на одну из технологических (продуктовых) линий P . Технологические возможности P_1 , P_2 , P_3 дают соответствующие наборы благ по направлениям U_1 , U_2 , U_3 . Для каждого вида комбинаторного наращивания может быть своя комбинация в зависимости от содержания технологий, условий их сопряжения, функций новой технологии. Технологические возможности в этой части будут зависеть от параметров мультиликации для отдельных фаз цепочки развития технологии – M_{RC} , M_{CP} , M_{PU} , каждый из которых измеряется числом возможных комбинаций на данной фазе. Для любой технологии может быть построена своя схема по типу «вход (ресурсы) – ядро технологии – выход (потребительские возможности)».

Можно ввести два важных параметра, характеризующих отношение на разных уровнях процесса технологического изменения «разнообразий» этих уровней, задаваемых соответственно M_{RC} , M_{CP} , M_{PU} . Каждый уровень обозначен своим набором правил: поиск и преобразование ресурса (R), стадия переработки (C) и получения технологии или продукта (P) и создание продуктового направления (U). Перспектива технологии на макроэкономическом уровне ее развития может быть оценена текущей динамикой этих коэффициентов $k_1 = M_{CP} / M_{RC}$; $k_2 = M_{PU} / M_{CP}$. В связи с этим возникают следующие режимы технологических изменений.

Режим № 1 – пропорционального технологического развития, когда $k_1 = 1$ и $k_2 = 1$, т.е. разнообразие на различных фазах технологических изменений одинаково. Этот режим на практике крайне редок, но в теоретическом плане нужно указать на то, что он возможен.

Режим № 2 – расширяющегося технологического развития (технологии), когда $k_1 > 1$, $k_2 > 1$, т.е. от меньших комбинаций процесс изменяется к большему числу технологических комбинаций, что дает еще большее число потребительских направлений и в перспективе программирует дальнейшие технологические изменения по комбинаторному принципу.

Режим № 3 – сужающегося технологического развития, когда $k_1 < 1$, $k_2 < 1$, т.е. комбинации по ресурсам превосходят комбинации по стадиям переработки и появляющимся технологиям, которые также превосходят по разнообразию комбинации возможных потребительских направлений. Такая технология может существовать, она может

даже показывать некоторую эффективность или даже быть неэффективной. Если у нее нет замены и она обслуживает очень узкий потребительский сегмент, но этот сегмент сильно зависим от этой технологии, то она будет существовать. В общем случае, конечно, режим суживающегося технологического развития наиболее подвержен свертыванию при появлении альтернативных технологических вариантов. Вероятны еще два режима технологических изменений, которыми невозможно пренебречь.

Режим № 4 – «запирающего» технологического развития, когда $k_1 > 1$, $k_2 < 1$, иными словами, комбинации по технологиям превосходят ресурсные комбинации и разнообразие потребительских направлений. В этом случае эти технологические возможности необходимо добавочно изучать на предмет соединения с иными технологиями с тем, чтобы получить расширяющийся режим развития, изменив значение коэффициента k_2 .

Режим № 5 – «исчерпывающего» технологического развития, при котором $k_1 < 1$, $k_2 > 1$ и разнообразие технологических возможностей резко уступает ресурсному разнообразию и потребительским направлениям, которые возникают на основе применения данной технологии. В таком случае технология приобретает «монополию», особенно если потребительские направления сформированы и сильно зависят от нее. Например, технологии производства энергии. Возникает так называемый естественный монополизм данной технологии.

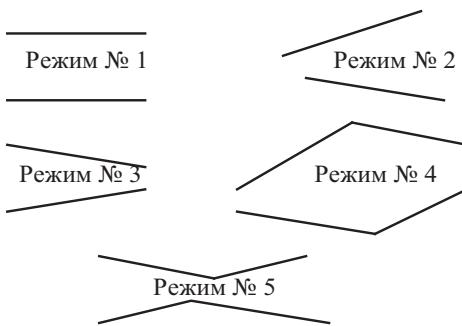


Рис. 3. Режимы технологических изменений

Каждый из режимов возникает по отдельным видам технологий и по некоторой их совокупности, но связанных технологий. Полезным параметром вспомогательного назначения будет величина $k_3 = M_{PU} / M_{RC} = k_1 k_2$. Графически схематично режимы технологического развития (изменений) отражает рис. 3.

4. Планирование научно-технического развития: на каких принципах создавать перспективу?

Изучая последовательность и содержание принимаемых организационных и технических решений (на государственном уровне высшей исполнительной власти – министерств, госкомитетов, агентств, главных управлений, департаментов и др.), удается обобщить все наиболее значимые решения в группы, соответствующие определенным принципам. Наиболее общие из них приведены в табл. 3, где обобщен полезный опыт советского планирования развития наукоемких секторов.

Таблица 3

Принципы восстановления управления наукоемкой промышленностью, научно-техническим комплексом в виде базовых его отраслей [4]

№ п/п	Принцип (условное наименование)	Сущность принципа	Примеры соблюдения в управленческих решениях
1	Выраженная структурная иерархия функций, задач и ресурсов для их выполнения	Четкое разделение и увязывание задач развития отрасли на: фундаментальные (организации РАН), отраслевые (НИИ и КБ с опытными заводами) и серийного тиражирования продукции – заводы (как правило, со своими КБ) или НПО (завод с НИИ)	ИЭ РАН, ИПУ РАН и др. НИИФР, НИИТТ, НИИТМ и др. НПП «Сапфир», НПП «Салют» и т.д. и т.п.
2	Планирование рубежных показателей	Основные параметры и технические характеристики изделий микроЭлектроники и ЭКБ – в качестве целевых рубежей – принимались в программах на период 5, 10 и 15 лет	В конце 90-х гг. принимались (в программах на НТС РАСУ) рубежные показатели изделий и технологий на 2000, 2005, 2010 и 2015 гг. Затем РАСУ фактически было ликвидировано
3	Состязательность организаций (как в научно-технической, так и в производственной сфере)	Наличие организаций (предприятий) – дублеров, как правило, работающих в альтернативном техническом направлении, с выбором (для дальнейшего тиражирования) наилучшего результата	В городе Зеленограде – два центра микроэлектроники: «Микрон» с НИИМЭ и «Ангстрем» и НИИТТ; или два завода СТО для термодиффузии – БЗТО (г. Брянск) и СЗЭМ (г. Саратов) – и т.д.

Окончание табл. 3

№ п/п	Принцип (условное наименование)	Сущность принципа	Примеры соблюдения в управленче- ских решениях
4	Комплексный подход к решению проблем научно-технического и ресурсного обеспечения	<p>Для реализации всей технологической цепочки – от сырья до конечного продукта, комплексное создание:</p> <ul style="list-style-type: none"> – проектов; – основных фондов (здания, сооружения предприятий) и инфраструктуры технологических предприятий; – предприятий и институтов для получения новых материалов и реагентов; – разработки и изготовления СТО; – подготовки кадров для отрасли; – социальные задачи 	<p>Город микроэлектроники Зеленоград, НПО «Интеграл» в Минске, НПО «Светлана» в Ленинграде и др. комплексы</p>
5.	Специализация	<p>Организация деятельности НИИ и КБ – на конкретных научно-технических направлениях; заводов – на выпуске однотипной определенной продукции</p>	<p>НИИМВ, НИИ «Азурит», ГНИИОМ, НИИЭМ, НИИМЭТ и др. – новые материалы; НИИТМ, НИИПМ, НИИМ, МИЭТ и др. – обучение и т.д.; ВЗПП (Воронеж) – выпуск диодов, транзисторов, тиристоров; з-д «Ангстрем» – интегральные микросхемы, «Микрон» – КМОП, МОП – приборы, СБИС и т.д.</p>
6.	Импортозамещение	<p>Принятие программ разработки и производства продукции, временно закупаемой по импорту</p>	
7.	Система планирования, учета и контроля за деятельностью и развитием предприятий и организаций отрасли	<p>Разработка программ, прогнозов развития, каталогов продукции, маркетинговые исследования состояния отрасли, экспертиза НИОКР, обработка информации о технико-экономической деятельности РЭК и т.п.</p>	<p>ФГУП ЦНИИ «Электроника» – экономико-математический институт отрасли; РНИИ «Электронстандарт» и др.</p>

Приведенные в табл. 3 основные принципы решения управлеченческих задач при организации управления высокотехнологичной отраслью нельзя абсолютизировать, но отбросить их при решении современных задач обновления, восстановления высоких технологий в новых условиях хозяйствования, общественно-политического строя и прав собственности – учитывая позитивные результаты в прежнюю эпоху – также нельзя.

Подытоживая, можно предложить некоторые основы поэтапного развития (планирования) высокотехнологичных производств. Предлагается использовать метод скользящего 3-летнего и 5-летнего программирования, т.е. разработки сначала 3-летней программы – предварительного этапа, затем основной этап развития – до 5 лет, с дальнейшим планированием на 10 и 15 лет. Индикативные планы на 1–2 представляют тактический прием управления и должны быть довольно подвижны, сочетать изменения государственного заказа и целевых установок развития частных предприятий [5]. Государство обязано отдавать приоритет развитию российской собственности в базовых производствах, предотвращая иностранное участие и освоение западными компаниями нашего внутреннего рынка за наш счет.

Планирование на перспективный период до 10–20 лет предполагает участие специалистов широко профиля и в большем числе. Здесь мы обозначили в основном краеугольные задачи и возможности, которые определяют, по сути, выбор научно-технических приоритетов развития государства в обозримом будущем, составляют основу планирования по магистральным направлениям.

5. Машиностроение: «структурная независимость»

Рассмотрим машиностроительный сектор с точки зрения оценки его структурной независимости (по импорту), а также попробуем сформулировать необходимые условия для формирования оптимальной структуры для развития этого сектора.

Как видно из рис. 4, коэффициент структурной независимости (K) [5] для машиностроения в 2005–2012 гг. снизился почти в два раза.

Приведем данные по производительности к уровню цен 2005 г. Рассчитанный коэффициент корреляции между производительностью труда и показателем структурной независимости оказывается равным $-0,71$, знак минус показывает, что движение показателей происходило в разных направлениях – показатель снижался, а производительность труда росла; а сама величина коэффициента корреляции показывает на наличие умеренной связи между изучаемыми величинами.

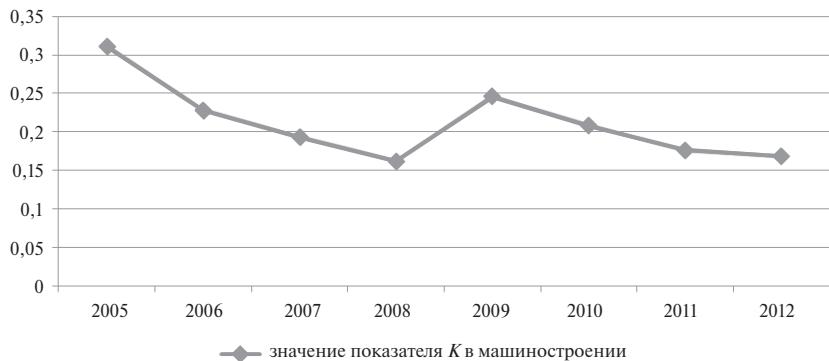


Рис. 4. Динамика изменения коэффициента структурной независимости для машиностроения

Оптимальная структура производства в ресурсоемком секторе при условии реализации сценария «несырьевого» развития экономики достигается, когда относительное приращение выработки равно сумме относительных приращений показателя закрытости и показателя сырьевой зависимости сектора экономики. Это же справедливо для экономической системы в целом – ресурсоемкой или зависимой от некоторого сырья, поставляемого из другой страны.

Применительно к машиностроению, которое может экспорттировать свою продукцию, в качестве параметра i_2 можно взять объем импорта технологий, машин, оборудования при расчете показателя структурной независимости $K(t)$, т.е. i_2 – это параметр импортной зависимости для рассматриваемой экономической системы. Тогда относительное приращение выработки должно быть равно сумме относительных приращений показателей закрытости и импортной зависимости. Оптимальная структура производства будет соответствовать росту $K(t)$ при выполнении указанного соотношения и соответствующих ограничений на функцию $K(t)$ [6 и 7].

Рассмотрим, являлась ли структура производства оптимальной (табл. 4).

Таблица 4

Показатели структурной независимости и оптимальной структуры машиностроения

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Величина экспортата в машиностроении, млрд руб. (e1)	432	531,2	630,4	729,6	572,8	681,6	832	848

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Величина импорта в машиностроении, млрд руб. (e_2)	1388,8	2326,4	3264	4512	2326,4	3264	4736	5024
Число занятых в отрасли, тыс. чел. (P)	1205	1152,6	1108,6	1088,8	901,2	839,1	836,9	818
Отношение импорта к числу занятых, i_2	1,152531	2,018393	2,944254	4,144012	2,581447	3,889882	5,65898	6,141809
Показатель закрытости экономики, z	0,261961	0,199398	0,167599	0,138131	0,183892	0,156958	0,128004	0,120196
Относительный прирост z		-0,23883	-0,15947	-0,17582	0,331286	-0,14647	-0,18447	-0,061
Относительный прирост i_2		0,75127	0,458712	0,407491	-0,37707	0,506861	0,454795	0,085321
Относительный прирост производительности труда (y)		0,248911	0,190951	0,129459	-0,11036	0,24756	0,153897	0,013151
W		-0,93865	-0,51131	-0,48456	0,419813	-0,51586	-0,56741	-0,07198

Величиной W обозначается разница относительных приращений выработки и суммы относительных приращений коэффициента закрытости z и импортной зависимости i_2 данного сектора.

Как видно из табл. 4, показатель W , если расчет i_2 производился как отношение импорта к числу занятых в отрасли, принимает значения, близкие к 0, в 2012 г., а также принимает нулевые значения в 2008–2009 и 2009–2010 гг. Аналогично ведет себя величина W , если расчет i_2 выполнялся по объему импорта в отрасли, — принимает минимальное значение в 2012 г. и падает в 2009 г. Таким образом, и показатель K , и показатель W принимают максимально близкое к оптимальному для рассматриваемого промежутка времени значение в 2009 г. Это связано с тем, что в ходе мирового кризиса объем импорта снизился, а проявление кризиса в России заставило ориентироваться на внутренние возможности, и зависимость от импорта несколько сократилась. Содержательный результат подобен тому, что наблюдалось в реальном секторе экономики России после девальвации рубля в 1998 г. в течение двух лет, но причина этого результата, как видим, иная.

Функция, построенная по данным за 2000–2014 гг., для коэффициента структурной независимости имеет вид (рис. 2):

$$K = -0,002 t^3 + 0,040 t^2 - 0,183 t + 0,455,$$

где K – значение показателя структурной независимости; t – время (в 2005 г. $t=1$, в 2012 г. $t=8$).

Коэффициент Пирсона для построенной функции $R_2 = 0,791$, расчетный критерий Стьюдента $t_r = 4,72$, что больше критического значения 2,45 при уровне значимости 0,05; критерий Фишера $F_r = 22,71$ – также превышает критическое значение 5,99 при уровне значимости 0,05, следовательно, модель адекватна. Как видно из рис. 5, снижение значения коэффициента K будет продолжаться, построенная регрессионная модель указывает на то, что к 2018 г. значение показателя структурной независимости приблизится к нулю, если не произойдет никаких серьезных изменений в реальном секторе экономике и на внешних рынках.

Этот же факт подтверждается и анализом показателя структурной независимости в 2000, 2005–2013 гг. и 4 месяцах 2014 г. Значение коэффициента без существенных изменений в реальном секторе экономики России будет снижаться (рис. 5).

Показатель структурной независимости для машиностроения уменьшился более чем в 5 раз в период с 2000 по 2014 г. (по данным Федеральной таможенной службы за 4 месяца 2014 г.).

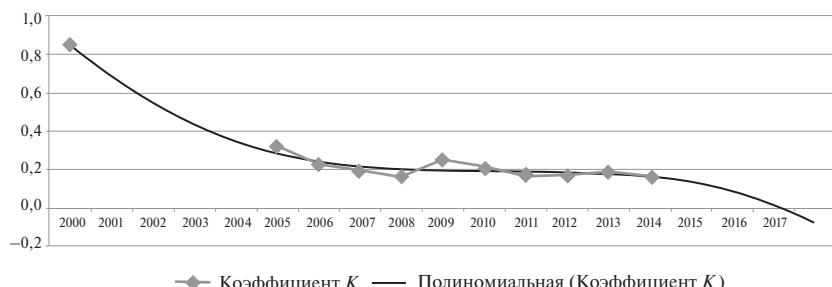


Рис. 5. Коэффициент «структурной независимости» K за 2000–2014 гг.

Для того чтобы коэффициент K начал возрастать, необходимо, чтобы скорость роста экспорта стала больше скорости роста импорта. В среднем за 2005–2014 гг. скорость увеличения импорта составляла 37 % в год, а экспорта – 11 % в год. Таким образом, необходимо «добавить» к скорости экспорта еще 26 % для роста коэффициента K (в данном случае мы исходим из того, что в связи с вступлением России в ВТО импорт ограничить будет крайне сложно, а рынки для экспорта отечественной продукции существуют, хотя выход на них и освоение этих рынков предполагает преодоление конкуренции со стороны подготовленных промышленных систем). Рассмотрим, каким образом необходимо скорректировать существующую производительность труда для достижения оптимальной структуры отрасли.

Обобщая, можно выделить следующие закономерности развития обрабатывающих производств в России:

1. Российское машиностроение, как и многие виды обрабатывающих производств, имело краткосрочное улучшение экспортных возможностей только после девальвации второй половины 1990-х гг. и после мирового кризиса второй половины 2000-х гг., когда существенно ухудшились импортные возможности и возникло «вынужденное импортозамещение» по отдельным производствам (кстати, этот позитивный эффект спровоцировала для России и Украина в 2014 г.). Падавляющую часть времени на протяжении последних двадцати лет коэффициент структурной независимости обрабатывающих производств, и в частности машиностроения, ухудшался. Этот процесс выражался в увеличении импортной зависимости в производстве машин и оборудования, формировании элементов «импортной инфраструктуры», которая развертывается в крупных машиностроительных регионах России и в мегаполисах.

2. Увеличение импорта вытесняет отечественные товары с внутреннего рынка. Затем, с ростом цен, происходит сокращение спроса на импорт, но повышение цен затрагивает и отечественные производства. Здесь включаются два основных механизма. Первый состоит в том, что национальная промышленность зависит от поставок из-за рубежа – технологий, оборудования, комплектующих, некоторых производственных компонентов, тех или иных видов сырья. С ростом цен на поставляемые импортные составляющие отечественного производства повышается цена конечной продукции национальной промышленности. Экономическая конструкция второго механизма общего повышения цен составлена из требований повышения заработной платы, ренты и прибыли, при том условии, что существует высокая зависимость совокупного потребления внутри страны от импортных товаров, низкая эластичность спроса на импорт по цене и высокая по доходу. Значительная длина спекулятивных цепочек, построенных на обслуживании и распространении импорта на отечественном рынке, мультиплицирует повышение цен, к тому же вокруг указанных цепочек формируется «импортная инфраструктура», обеспечивающая занятость высвобождаемым кадрам из стагнирующей (сокращающейся) промышленности.

3. Если импорт в общем национальном потреблении преобладает, то в итоге экспорт низкого уровня переработки (добавленных стоимостей) не сможет длительно обеспечивать повышение вознаграждения за труд, и рост цен, ухудшающий паритет покупательной способности и паритет цен, приведет к свертыванию доходов даже от сырьевого экспорта.

Подводя итог проведенному анализу, сформулируем основные направления стратегии развития реального сектора экономики России в контексте задачи импортозамещения.

Во-первых, стратегия развития реального сектора должна строиться, исходя из постановки структурной задачи развития российской экономики. У нас имеются секторы (финансы, банки, услуги, добывающие секторы), где рентабельность и заработка плата относительно высоки, риск реализации деятельности относительно низок, и другие (обрабатывающие секторы), где, наоборот, рентабельность относительно невысока, а риск деятельности относительно высок. Возникает структурный перекос. Чтобы его преодолеть, методы структурной политики и макроэкономическая политика должны быть направлены на нивелирование разницы по рентабельности и риску между этими группами секторов.

Во-вторых, необходимо стимулировать инвестиции в реальном секторе, снижение процентных ставок и использование банками своих ресурсов на проекты реального сектора – особенно те, что связаны с развертыванием продуктовых серий. Процентная ставка должна быть дифференцированной по секторам, что будет означать различную цену кредитного ресурса в зависимости от задач импортозамещения в тех или иных отраслях.

В-третьих, необходимо стимулировать реинвестирование прибыли, с облегчением налога на прибыль для широких серий и наукоемкой продукции, а также направление прибыли компаний в обрабатывающем секторе на развитие и расширение производственных мощностей. Возможен вариант регressiveного налога на прибыль, если она направляется на обновление фондов (инвестиции), причем отечественного производства.

В-четвертых, в оборонном секторе необходима стратегия стопроцентного импортозамещения, с развертыванием заказов для отечественных производств (вспомогательное оборудование, комплектующие и отдельные узлы). Если у России нет каких-либо технологий, необходимо задействовать все ресурсы для их разработки либо заимствования с использованием технической разведки.

В-пятых, необходима система мер по поддержанию качества серийных выпусков и его повышению и одновременно протекционистские меры.

Таким образом, важно сосредоточиться на стимулировании развития экономики России, на решении структурных и производственно-технологических задач. Тем самым российской экономике нужен эффективный «промышленный патернализм».

Литература

1. *Байков А.Н.* Советский опыт инвестиционной политики в отношении к общей стратегии развития // Из истории экономической мысли и народного хозяйства России / Сб. научных трудов. Вып. 4. – М: ИЭ РАН. – 2005. – С. 51–66.
2. Постановление Правительства РФ от 29 января 2007 г. № 54 (ред. от 6 октября 2011 г.).
3. *Сухарев О.С.* Экономический рост, институты и технологии. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 461 с.
4. *Сухарев О.С.* Стратегия развития науки, образования и производства. – М.: Ленанд, 2014. – 144 с.
5. *Сухарев О.С.* Структурные проблемы экономики России. – М.: Финансы и статистика, 2010 (доступна: www.osukharev.com).
6. Подробнее см.: *Сухарев О.С.* Проблемы реализации структурной политики России // Федерализм. – 2013. – № 4 – С. 49–60.
7. *Сухарев О.С.* К разработке комплексной методики анализа структурных сдвигов в национальной экономике // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 13.
8. <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp>Title/1/2014>
9. <http://www.programs-gov.ru/>

Анализ практического опыта трансформации рентной экономики в инновационную на примере реформ Т. Рузвельта в США

В статье анализируются причины Великой депрессии, а также направленность и эффективность курса Т. Рузвельта. Делается вывод о практическом подтверждении правильности снижения влияния крупной буржуазии на экономику путем социальной, антирентной направленности реформ.

1. Анализ мероприятий по устранению причин и последствий кризиса, предпринятых Рузвельтом

Известно, что предшественник Рузвельта – Гувер возлагал «надежды на смягчение кризисных потрясений в первую очередь на большой бизнес и саморегулирование экономики» [3, 139]. Рузвельт противопоставил этому усиление государственного регулирования экономики.

Анализ на основе методологии микро-макроподхода позволяет выявить наиболее эффективные направления реформ Рузвельта:

a) устранение всевластия гигантских корпораций.

На рынке товаров имело место всевластие гигантских корпораций – 600 корпораций контролировали 2/3 американской индустрии [3, 142]. Рост цен, согласно УТДБ, приводил к увеличению безработицы.

Рузвельт противопоставил этому помочь и содействие малому бизнесу в конкурентной борьбе, увеличил налоги на корпорации;

б) противодействие установлению высокой степени эксплуатации труда.

Неограниченной эксплуатации, осуществляемой за счет снижения ЗЧ, способствовал запрет на деятельность профсоюзов.

Рузвельт постарался уменьшить эксплуатацию, дав права на профсоюзы и забастовки, законодательно «положить конец конкуренции за счет рабочих, сократить безработицу, обеспечить более полную загрузку производственных мощностей, повысить покупательную спо-

собность населения. И все это при активном участии государства» [3, 143].

Под мощным давлением снизу были принятые законы по установлению «минимально допустимого уровня заработной платы и максимально допустимой рабочей недели».

«Закон о социальном обеспечении... открыл путь к созданию пенсионных фондов и утверждал практику выплат пособий по безработице» [3, 147];

в) противодействие высокой дифференциации доходов.

Контроль рынков товаров и труда давал большую НП и *доходы буржуазии*, максимизирующую массу прибыли.

Реформы Рузвельта были направлены на снижение доходов буржуазии. При этом имело место возрастание налогов на доходы, наследство. «Поворот в налоговой политике, по сути, затрагивал только состоятельные слои общества. Президент предлагал: ввести федеральный налог на наследства и дарения; заменить общую единую ставку подоходного налога на корпорации прогрессивным подоходным налогом; увеличить ставку подоходного налога на «сверхдоходы»; ввести налоги на дивиденды акций, принадлежащих корпорациям.

Обосновывая необходимость подобных мер, Рузвельт не столько ссыпался на бюджетные проблемы, сколько делал акцент на несправедливом распределении национального дохода и чрезмерной концентрации богатства» [3, 148];

г) обесценивание финансовых накоплений за счет стимулирования инфляции.

Большая норма прибыли приводила к росту сбережений буржуазии из-за уменьшения доли расходов на потребление с ростом дохода. Сбережения хлынули в банки и на биржи, в том числе и через банки. Многие сбережения оставались в виде не задействованных в обороте накоплений, снижающих денежный оборот в экономической системе.

В этих условиях «объявлялось, что доллар более не привязан к золоту. Правительство получало право девальвировать доллар, выпускать казначейские билеты на 3 млрд долл. и осуществлять выпуск государственных облигаций на эту же сумму» [3, 145]. Это открывало путь к инфляции как спасительному средству в условиях падения цен.

«Массового выпуска не покрытых золотом бумажных денег Рузвельт опасался. В итоге он избрал совершенно новый и оригинальный способ обесценения доллара. Было принято решение о крупномасштабных закупках золота по более высоким ценам, чем это соответствовало курсу доллара по отношению к золоту на тот момент. Это привело к искусственно снижению курса доллара... Эта мера сопровождалась изъятием золотого запаса из федеральных резервных банков и передачей его казначейству. Банки же получали взамен золотые сер-

тификаты, которые приравнивались к золоту как средство обеспечения банковского резерва» [3, 146].

«Существенное обесценение доллара вызвало изменение в распределении дохода в пользу промышленного капитала за счет ссудного. Положение должников облегчилось. Процесс, который мог бы приобрести при стихийном развитии событий форму массовых банкротств в кредитной сфере, был введен благодаря инфляции в более жесткое русло, приобрел большую плавность и равномерность» [3, 146];

д) противодействие биржевым и банковским спекуляциям.

Известно, что «гранью двух эпох – «просперити» и Великой депрессии – стал крах на Нью-Йорской фондовой бирже в октябре 1929 г., которому предшествовал небывалый спекулятивный ажиотаж» [3, 138].

Предпринятое Рузвельтом объявление банковских каникул и запрет на экспорт золота предотвратили развал финансового рынка. Было предпринято «разъединение инвестиционных и коммерческих банков (теперь банкиры не могли вкладывать в рискованные предприятия доверенные им деньги)» [3, 147].

Для предотвращения паники изъятий, наподобие начала 1933 г., было организовано «создание федеральной корпорации, страховавшей вклады в банках объемом до 5 тыс. долл.» [3, 147].

«Параллельно с ростом государственного контроля над банковской системой шло увеличение аналогичного контроля над биржей и рынком ценных бумаг...

В итоге: 1) был установлен контроль над выпуском акций (при выпуске компанией акций все ее директора несли персональную ответственность за выпуск); 2) контроль над рынком ценных бумаг передавался в руки специально созданной комиссии, членов которой назначал президент; 3) ограничивалось использование банковского кредита в операциях на бирже; 4) запрещались всякие манипуляции с ценными бумагами; 5) вводился ежегодный отчет корпораций, зарегистрированных на бирже» [3, 147];

е) предотвращение падения цен в результате снижения деньгооборота.

В результате кризиса «цены в среднем снизились (1913 г. = 100) со 137 в 1929 г. до 86 в марте 1933 г., резко упали цены на землю и жилые дома» [3, 138].

Промышленный кризис сопровождался аграрным... За период 1929 – начало 1933 г. цены на пшеницу упали в 3–4 раза, что привело к массовому разорению фермерских хозяйств.

Для предотвращения дальнейшего падения цен «устанавливался уровень цен на товары, ниже которого они опускаться не могли, и продавать по меньшим продукцию запрещалось» [3, 143].

«В целях поддержания цен на сельскохозяйственную продукцию предполагалось сокращение посевных площадей и поголовья скота (фермерам за это предоставлялась компенсация и премии за каждый незасеянный гектар за счет налога на компании и средство, полученных от введенного 30 %-ного налога на муку и хлопчатобумажную пряжу)» [3, 145];

ж) обеспечение занятости населения.

В условиях общей растерянности, после попытки снижения цен за счет повышения эксплуатации, стали закрываться предприятия и расти безработица, что еще более усилило падение спроса.

Рузвельт действовал безработных с помощью организации общественных работ, что обеспечило им средства к существованию и повысило спрос. Средства на это обеспечивались за счет дефицита бюджета и роста налогов.

Кризис 1937 г. возродил споры о путях его преодоления. «Ряд министров... настаивали на быстром *сокращении государственных расходов, снижении налогов на корпорации*, достижении сбалансированного бюджета любой ценой – мерах, которые вернули бы предпринимателям деловую уверенность и инвестиционную активность, подорванную всей предыдущей политикой. Другая группа... политиков... видела главную причину нового кризиса в сокращении потребительского спроса, свертывании *общественных работ* и выступала за их *расширение и продолжение политики дефицитного финансирования*» [3, 150].

Второй путь дал результаты при росте дефицита бюджета.

В России же сейчас идут по пути послабления бизнесу.

Анализ причин кризиса и мероприятий по их преодолению позволяет выявить основное противоречие буржуазной экономики: 1) различие в доходах населения приводит к 2) росту накоплений, а поэтому из-за 3) падения спроса уже и 4) нет смысла вкладывать средства, так как прибыли не будет.

2. Ответы на возникающие при обсуждении этой тематики вопросы

1. Можно ли было предотвратить Великую депрессию? И если да, то что для этого необходимо было сделать?

– Чтобы если не предотвратить, то хотя бы ослабить кризисные явления, надо было раньше применить государственное регулирование экономики, не надеясь, как Гувер, на крупный бизнес и саморегулирование экономики.

Проблемы государственного регулирования буржуазной экономики в противоречии интересов буржуазии и общества. Ведь собственники закроют бесприбыльные предприятия, даже если они будут вы-

пускать нужную населению продукцию и продавать ее по стоимости, а это и есть условие стабильности экономики.

2. Удалось ли Ф.Д. Рузвельту добиться прекращения Великой депрессии или «новый курс» не оказал на нее существенного влияния?

– Да, так как правильно: 1) ограничил аппетиты буржуазии и 2) дал права рабочим, что привело к перераспределению доходов и росту спроса.

3. Каковы последствия «нового курса» для США и всего мира?

– Осознание необходимости государственного регулирования экономики.

– Практическая проверка инфляционного способа стимулирования экономики, являющегося половинчатым решением, что и показало появление стагфляции в дальнейшем.

– Как переходная мера в условиях кризиса оправданы и общественные работы, трудоустроившие безработных, обеспечивая им доходы, а значит, и рост спроса.

4. Каково соотношение идей «нового курса» и основных направлений экономической теории?

– Попытка учитывать провалы рынка.

Однако основное течение экономической теории пытается решать частные вопросы, уходя от общего и главного недостатка буржуазной экономики – всеобщей ориентации на прибыль вместо оплаты по труду, – заключающегося в невозможности всем одновременно вкладывать меньше денег в экономику, а получать больше при все возрастающих инвестициях.

5. Были ли возможны «100 дней» в России?

– В начале перестройки решалась политическая задача создания класса «эффективных собственников», прикрываясь тезисом о саморегулировании рынка. Поэтому и подход был обратный подходу Рузвельта – все для стимуляции появления буржуазии путем обеспечения ее интересов. В дальнейшем реальная эффективность собственников вполне проявилась в создании себе сверхприбылей за счет основной массы населения.

При скромных оценках: «По подсчетам экономистов, норма прибыли в России на 60 % больше, чем в США, а если учесть скрытые доходы капиталистического класса, то и на 120 %» [1]. Хотя встречаются и более откровенные высказывания: «А ни для кого не секрет, что реальный сектор экономики, в свою очередь, приносит своим владельцам до 100 % годовых и больше» [2, 13].

Ведь собственник получает не по отдаче ресурса – капитала, а по эффективности экономической власти. Ресурсоотдача – фактор затратный, а властеотдача – рыноконтрольный, монопольный, как получение возможности давления на рынки труда и продукции. По наи-

меньшим затратам выбираются ресурсы, в том числе и внешний капитал, но не собственники. Собственники – наоборот – по властеотдаче, т.е. кто ожидает получить больше рыноконтрольной прибыли, тот и готов заплатить больше за получение контроля над рынком, причем в любой его форме – будь то покупка предприятия или что иное.

Выводы

1. Основная причина цикличности и кризисности капиталистической экономики в безудержном стремлении к созданию и использованию возможностей получения прибыли, нарушающем баланс доходов и расходов, что и проявилось во время Великой депрессии.

Технологические прорывы, например первый серийный выпуск в 1908 г. автомобиля Фордом, привели к росту доходов и соответственно прибылей собственников. Это способствовало росту цен акций и стимулировало их выпуск.

Как известно, с ростом дохода все большая его доля тратится на сбережения, а не на потребление. Свободные средства приводили к росту вкладов в банки и их участию в биржевых операциях. Все это способствовало как расширению предложения товаров, так и выводу денег из оборота при отсутствии прогнозируемо выгодных инвестиций.

Перераспределение доходов привело к тому, что доходы и запасы денег у основной массы населения стали уменьшаться. Поэтому расширение предложения совпало со снижением спроса. Кроме того, не каждый день покупаются крупные новинки.

Падение спроса привело к снижению цен, осуществляемому в основном за счет снижения зарплат работников. Но снижение покупательной способности основной массы населения привело к дальнейшему снижению спроса. Осознание реальности ситуации и привело к резкому спаду экономической активности.

2. Курс Рузельта был направлен на оживление экономики через вовлечение денег в оборот, в том числе – путем перераспределения доходов, что способствовало и некоторому восстановлению социальной справедливости.

При этом Рузельт предпринял меры, с одной стороны, направленные на ограничение возможностей получения сверхприбылей собственниками и снижение их доходов, а с другой – направленные на увеличение доходов основной массы населения.

Первому способствовало развитие конкуренции путем устранения всевластия гигантских корпораций, увеличение налогов на зажиточную часть общества.

Второму – повышение зарплат через разрешение деятельности профсоюзов и организация общественных работ для задействования

безработных. Это привело к росту доходов основной массы населения и, как результат, к росту спроса.

3. Выход страны из кризиса является *практическим подтверждением правильности курса Рузвельта*.

Расширение социальной справедливости для содействия развитию экономики сейчас широко практикуют такие наиболее успешно развивающиеся страны, как Бразилия Китай и др. В России же ставилась задача создания «эффективных собственников», и они оказались очень эффективными в обеспечении себе сверхприбылей за счет контроля производств и оптовых поставок на рынки.

4. Наиболее последовательно курс на достижение социальной справедливости в сочетании с прогрессивностью реализован в модели новый конвергированной экономики [1], объединяющей лучшие стороны капиталистической и социалистической моделей, т.е. стабильность и стремление к социальной справедливости социалистической экономики с заинтересованностью в инновациях капиталистической экономики.

Литература

1. *Воейков М.И.* Социальные реформы и социально-классовая проблема в современной России // Социальные реформы: иллюзии и реальность. Материалы научной конференции / Под общ. ред. М.И. Воейкова. – М.: КомКнига, 2006.
2. Журнал «Попутчик». – 2013. – № 1. – С. 13.
3. История экономических учений. Ч. II: Учебник / Под ред. А.Г. Худокормова. – М.: Изд-во МГУ, 1994.

Институты в модернизации экономики в контексте гармонизации общества

Множество субъектов рыночной экономики со своей инфраструктурой расширяют масштабы общественной деятельности. В этих условиях организованное, эффективное регулирование возможно с введением правовой системы, адекватно отражающей объективную необходимость. По данному поводу Р. Коуз пишет: «Когда помещений и их владельцев множество и интересы каждого различны, как это имеет место в розничной и оптовой торговле, установление и поддержание частной системы правовых норм оказываются очень трудным делом. Поэтому деятельность на этих рынках должна зависеть от правовой системы государства» [1, 12].

Предложение Р. Коуза о гармонизации целей субъекта и общества созвучно с китайской мудростью о сочетании выгоды и справедливости. «Проблема соотношения «выгоды» и «справедливости» уже в древности обсуждалась конфуцианцами, она ставилась традиционной экономической наукой и на протяжении длительного времени обсуждалась ведущими учеными страны» [2, 124].

Оценивая оригинальные способы, механизмы достижения сбалансированной общей цели, предложенные Р. Коузом, китайские ученые Хуан Чуньсин и Гань Сюэпин отмечают: «Современная теория прав собственности, как подчеркивал Коуз, утверждает, что разграничение прав собственности – это не проблема распределения прав, а вопрос о том, как добиться общей, а не только частной выгоды и создать еще большее богатство для общего» [3, 415].

Однако есть противники принципа сочетания выгоды и справедливости. Так, американские ученые пишут: «Справедливость и эффективность, а также их взаимоотношение были темой классической работы экономиста Артура Окана. Политические науки, согласно Окану, ориентированы на обеспечение социальной справедливости, законности, власти; экономические дисциплины – на повышение эффективности и оптимизацию. Едва два подхода сталкиваются в сфере общественного производства, то эффективность (производительность) обычно падает. В результате чем больше правительство вмешивается в сферу экономики, тем ниже эффективность» [4, 93]. Как видим, авторы под

«справедливостью» понимают интересы правительства, которые далеки от соблюдения мер гармонизации «справедливости» по отношению к обществу и «выгоды» для себя или «эффективности». Справедливость в масштабе макроэкономики и выгода микроэкономики – это противоположности в единстве. Любое нарушение гармонизации соотношения справедливости и выгоды чревато спадом производительности труда в масштабе макроэкономики.

Современная рыночная экономика требует согласованных решений и действий как по вертикали, так и по горизонтали, с преобладанием прав в последнем направлении.

Преобладание эмпирических подходов, разграничение прав субъектов в «рыночной игре» не позволяют полно раскрыть сложные существенные экономические процессы. Ведь воздействуя на отдельные участки в структуре экономических отношений, можно нарушить в целом взаимосвязь производных отношений с существенными, и наоборот. Поэтому нужно избегать злоупотребления эмпирическими подходами в решении сложных экономических проблем. Следует сочетать их с изучением механизмов действия существенных, глубинно скрытых отношений, экономических законов, закономерностей, основанным на определении главного звена в структуре экономических процессов, иерархии и параметров их взаимодействия.

Только при этом условии можно добиться соответствия создаваемых правовых систем требованиям экономических законов, позволяющего избежать преобладания негатива и прийти к осуществлению справедливой цели – выгоды для всех.. Создав правовую и институциональную систему, нельзя останавливаться на достигнутых рубежах, ибо она всегда отстает от развития быстро изменяющихся экономических явлений. Поэтому могут возникнуть противоречия между экономическими и правовыми системами. Правила игры должны постоянно меняться, корректироваться в зависимости от изменяющихся условий развития экономических процессов. Затягивание процесса совершенствования, модернизации институтов, правовой системы обуславливает накопление критической массы противоречий и может направить развитие экономики в негативное русло. Учет фактора времени в данном случае необходим. Чем быстрее и своевременнее произойдут преобразования в правовой системе в соответствии с требованиями объективной экономической необходимости, тем меньше будет потерь.

Для совершенствования «правил игры» в формировании и развитии современной экономики нужно определить базовые институты и права в институциональной системе, исходя из ядра экономики, затем строить структуру правовой системы.

Базовыми институтами являются институты общественного хозяйствования, поскольку сами субъекты производители и по-

требители, и экономические отношения относятся к ядру экономики, модели структуры общественного производства [5, 69]. Если исходить из модели экономических отношений [5], то институты и права собственности становятся основой правовой системы, к которым относятся институты общественной (государственной) собственности; институты частной собственности, институты индивидуальной и личной собственности; система (пучок) прав собственности. Данное ядро правовой системы вытекает из основ экономики и экономических отношений. Затем должны следовать институты конкуренции и планомерности (согласования), правовые механизмы сдаточно-раздаточных и рыночных отношений, институты финансов и управления и т.д.

Здесь нужно отметить, что впервые социолог О.Э. Бессонова из России ввела в 1994–1998 гг. в научный оборот категорию «сдаточно-раздаточные институты» и попыталась раскрыть взаимосвязи сдаточно-раздаточных и рыночных отношений, в чем достигла определенных результатов. Однако ряд рассмотренных ею вопросов остаются не вполне решенными, поскольку обоснование не исходит из ядра экономики, а преимущественно из эмпирического подхода [6]. При этом исследование О.Э. Бессоновой о взаимосвязи сдаточно-раздаточных и рыночных отношений для экономистов имеет важное значение в понимании формирования и развития современной экономики.

Позитивное развитие сдаточно-раздаточных и рыночных отношений обусловлено взаимодействием в оптимальном соотношении рынка и государства, гармонизации самоорганизации и формальной организации общественного хозяйствования. Сдаточно-раздаточные отношения проявляются и существуют преимущественно в пределах субъектов хозяйствования, формализованной организации, отношения купли-продажи, рыночные – в межсубъектных отношениях. Поэтому рыночные отношения, как преимущественно межсубъектные, определяют рыночное хозяйствование, рыночную экономику, тогда как сдаточно-раздаточные отношения внутренне присутствуют в нем. В пределах субъектов хозяйствования сдаточно-раздаточные отношения предопределяют сдаточно-раздаточное хозяйствование. При этом рыночное хозяйствование и сдаточно-раздаточное хозяйствование представляются составными частями общественного хозяйствования. Однако О.Э. Бессонова выдвигает идею о существовании сдаточно-раздаточной, или сокращенно раздаточной, экономики наряду с рыночной экономикой [6]. На наш взгляд, если сдаточно-раздаточные отношения вытекают из формализованной организации в пределах преимущественно структур субъекта общественного хозяйствования, а рыночные отношения проявляются между субъектами экономики, то внешне проявленные отношения характеризуют рыночную экономику как одну из форм общественного хозяйствования. Корректнее

было бы рассматривать сдаточно-раздаточные отношения во взаимосвязи с (рыночными) отношениями купли-продажи в системе общественного хозяйствования как активной части объекта исследования экономики.

Далее нужно отметить, что государственная собственность и административно-командная система управления обусловливают рыночные отношения (купли-продажи) и сдаточно-раздаточные отношения в реализации общественного хозяйствования. При этом отношения купли-продажи и сдаточно-раздаточные отношения обеспечивают реализацию обмена и распределения в экономической системе. Формализованная организация порождает сдаточно-раздаточные отношения, а самоорганизация способствует развитию отношений купли-продажи, рыночных отношений. Однако и формализованная организация, и самоорганизация общественного хозяйствования в диалектической взаимосвязи воздействуют на развитие сдаточно-раздаточных отношений и отношений купли-продажи, рыночных.

К сдаточно-раздаточным относятся отношения распределения и обмена в формах сдачи и раздачи. «...Если под раздачей понимается, — пишет Бессонова, — процесс передачи материальных благ, ресурсов или услуг из единой собственности во владение различных субъектов хозяйственной жизни, то под сдачей понимается обратная передача вновь созданных или других имеющихся (необходимых обществу) материальных благ, услуг и ресурсов от всех хозяйственных субъектов и частных лиц в распоряжение всего общества» [7, 23]. Здесь также нужно отметить высказывание О.Э. Бессоновой о том, что «раздаток является клеткой социально-экономического организма раздаточной системы, подобно тому как товар является слепком товарно-денежных отношений и рыночной системы» [7]. Однако, на наш взгляд, объект собственности, результаты труда как «продукт или услуга» могут служить в качестве исходной «клетки» в развитии сдаточно-раздаточных отношений. Тогда как клеткой в рыночных отношениях служит «товар», поскольку эти отношения обусловлены стоимостными, денежными отношениями, при этом в сдаточно-раздаточных отношениях денежная оценка становится второстепенной.

Государство как институт регламентирует сдаточно-раздаточные и рыночные отношения, обусловленные формализованной организацией и самоорганизацией общественного хозяйствования.

Государственное регулирование и стимулирование экономики осуществляются посредством сдаточно-раздаточных отношений: платежей и пошлин в государственный бюджет и выплат из него в той или иной форме: налоги, субсидия, субвенция, заработка плата, государственная служба и т.д.

Сигналом определения обострения внутренних противоречий сдаточно-раздаточных отношений являются жалобы [6], тогда как рынка – цена. Институт жалобы позволяет контролировать реализацию поставленных целей и задач в развитии экономики и общества.

В современных условиях еще недостаточно изучены взаимодействия сдаточно-раздаточных и рыночных отношений, как в определении параметров их взаимовлияния, так и взаимообусловленность институциональных подходов данных составляющих отношений в содержании целостной системы общественного хозяйствования.

Функционирование институтов и правил сдаточно-раздаточных и рыночных отношений обусловлено механизмами использования отношений собственности, конкуренции, планомерности (согласованности, координации), исходя из значимой иерархии модели общей структуры институтов и прав общественного хозяйствования. В связи с этим О.Э. Бессонова правильно отмечает, что «движущим механизмом раздаточной экономики является механизм координации сдаточно-раздаточных потоков» [6]. Далее она пишет: «...план является важнейшим элементом раздаточной экономики последнего институционального цикла, поскольку представлял собой механизм координации сдаточно-раздаточных потоков» [6, 23]. Здесь нужно добавить, что план, как инструмент и институты индикативного планирования необходимы в осознанном согласовании сдаточно-раздаточных и рыночных отношений в формировании государственного бюджета, пропорционального развития отраслей национальной экономики, повышения конкурентоспособности и устойчивости общественного хозяйствования в современных условиях.

Сдаточно-раздаточные отношения проявляются также в раздаче прав в рамках государственных структур или компаний на выполнение тех или иных социально-экономических функций для выполнения определенных целей и задач и достижения запланированных результатов. Поэтому от оптимизированно правильных раздач и делегирования прав представителям структур организации будет зависеть эффективность конечного результата и устойчивость развития компании или государства.

Сдаточно-раздаточные отношения порождают институты заслуг для оценки деятельности при реализации прав на те или иные функции.

Институты заслуг должны быть независимы от государственных структур и представлять общественность в оценке деятельности государственных политиков, служащих, общественных деятелей. В институты заслуг должны входить эксперты, прогрессивная, активная и заслуженная часть населения, болеющая за судьбу народа, и действия их должны быть направлены на выявление позитивных и негативных ре-

зультатов госчиновников в реализации поставленных перед ними целей и задач для повышения благосостояния населения. Далее также можно определять и заслуги бизнес-организаций. По результатам выявления заслуг субъектов госструктур или компаний необходимо через маслихаты и парламенты принимать решения для одобрения или поощрения их деятельности и через интернет формировать имидж фигурантов, что будет немаловажно для будущей их карьеры.

Институт заслуг может содержаться за счет пожертвований бизнеса, населения, собственных ресурсов организаторов и части государственного бюджета, направленных на развитие местного самоуправления.

Институт заслуг является инструментом самоорганизации и поэтому может способствовать развитию местного самоуправления, участии населения в общественном хозяйствовании, принося пользу себе и всем, гармонизации отношений в обществе и выявлению достойных людей для участия в управлении в различных государственных структурах, политике, обществе.

В этом направлении интересна статья Р. Абдиева из России, в которой отмечается значение функционирования «экономики заслуг» [8]. Сразу здесь отметим, что термин «экономика заслуг» слишком расширен, где заслуги представляются всего лишь признанной и проявленной частью результата множества различных действий и отношений субъектов в общественном хозяйствовании, поэтому будет корректнее определить это в виде «института заслуг».

Р. Абдиев, раскрывая значение этого термина, пишет: «Основной принцип экономики заслуг: чем больше пользы приносишь обществу, тем больше получаешь для себя... Цель этой инициативы – создание системы обращения ресурсов, при которой чем больше человек делает для пользы общества, тем большие возможности перед ним открываются и тем больше ресурсов, денег, заказов, субсидий он должен получать... Идея в том, чтобы заказы, а вместе с ними ресурсы и деньги в большем количестве доставались тем, кто полезнее для общества» [8].

Последователи «экономики заслуг» заимствовали эту идею у советского ученого В.М. Лившица, который в 1977 г. в СССР создал первый «Банк времени» производственного типа на хлебокомбинате г. Кохтла-Ярве (Эстония), и 1980 г. был осуществлен эксперимент по обороту времени, подобно денежному обороту, и обмен временем за услуги между «Банками времени» трех организаций: НИИ сланцев, хлебокомбината и ТЭЦ [9].

С опытом работы «Банка времени» познакомился в 1978 г. американский журналист Дэвид Шиплер (David K. Shipler), потом данной идеей заинтересовались в США. Затем юрист и общественный деятель Эдгар Кан стал инициатором создания волонтерского движения «Банк

времени» в 1980 г. Первые американские «Банки времени» возникли по его инициативе в 1987 г., а в Англии в 1998 г., и это движение взаимопомощи в обществе распространилось по многим странам мира [9].

Возрождение данной идеи в России произошло в 2006 г. в Нижнем Новгороде в волонтерской форме. Далее в продолжение развития в волонтерской форме «Банк времени» начал функционировать в Таллине в 2009 г., а в 2011 г. – в Санкт-Петербурге. В настоящее время также намечается открытие «Банков времени» и в других городах России [9].

Здесь можно предложить переименовать «Банк времени» в «Центр учета заслуг», поскольку заслуги можно измерять не только временем и термин «банк» очернен деньгами и процентами, тогда как наша задача выйти на альтернативный путь развития, где будут господствовать человеческая, общественная ценность, а не деньги. В продолжение можно предложить вместо времени измерительную единицу «заслуги», которая будет определяться благородными поступками, начиная от 1 и до бесконечности. Например, «1 заслуга» равна месячной бесплатной работе в пользу общества (в день 3–4 часа) для граждан с минимальным и средним доходом, а богатым, чтобы получить такой же эквивалент, нужно будет выделить денежные средства для благотворительности – 50 % от получаемого дохода за год от бизнеса. Такая сумма вытекает из того, что бизнесмен присваивает часть труда наемных работников и многим обязан потребителям, обществу. Поэтому он, чтобы получить заслугу, прежде всего, должен быть чистым перед Всевышним, Богом, и затем следовать закону справедливости по отношению к окружающим его людям.

Таким образом, совершенствование правовой системы должно привести к альтернативным идеям, которые способствовали формированию и развитию современной экономики в духе гармонизации общества. И эти институты и правовая система должны работать на повышение уровня благосостояния конкретного человека и человечества.

Литература

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. Б. Пинскера. – М.: Дело ЛТД, 1993.
2. Борох О.Н. Современная китайская экономическая мысль. – М.: Восточная литература, 1998.
3. Хуан Чуньсин, Гань Сюэпин. Принципы экономической теории. Т. 2. – Тайбэй, 1994.
4. Грейсон Джексон К. младший, О'Делл Карла. Американский менеджмент на пороге XXI века. – М.: Прогресс, 1991.
5. Айнабек К.С. Теория общественного хозяйствования (Альтернатива экономической теории и экономикса). 2-е изд., доп. и испр. – Караганда: Караганда: КарГУ, 2011. – С. 79.

6. *Бессонова О.Э.* Раздаточная экономика России: эволюция через трансформации. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2006. – С. 20–21 / Раздаток: институты и институциональные циклы, http://razdatok.narod.ru/RAZDATOChNAYa_EKONO_2.pdf
7. *Бессонова О.Э.* Раздаточная экономика России (эволюция через трансформации). – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2006. – С. 23–28, <http://ecsocman.hse.ru/text/19198694/>
8. *Абдикеев Р.* Экономика заслуг (2010), <http://cloudwatcher.ru/analytics/7/view/41/>
9. Банки времени, <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B2%D1%80%D0%B5%D0%BC%D0%BD%D0%BD%D0%B8>

Инновационная политика и практика: режимы и модели взаимодействия¹

В работе представлены результаты использования теоретико-методологического инструментария теории игр для исследования того, как инновационная предпринимательская активность на микроэкономическом уровне реагирует на инновационную политику и активность на макроуровне, и наоборот. В нашем исследовании мы исходим из того, что эффективность инновационной деятельности определяется не только инновационной политикой, но и интересами и тенденциями экономического поведения инновационных предпринимателей. При этом, как правило, интересы регуляторов инновационной активности и инноваторов не совпадают. Поэтому необходимо нахождение и достижение некоего системного компромисса² интересов, стимулов, стратегий и поведения всех сторон, включенных в производство и коммерциализацию новых идей, продуктов и технологий.

В нашей работе мы обращаемся к сложной проблеме, включающей в себя два компонента:

- 1) проблема определения оптимальных или субоптимальных стратегических технологических и бизнес-решений инноваторами, предпринимателями и другими экономическими и научно-технологическими «агентами», которые имеют несовпадающие интересы и участвуют (или хотят и могут участвовать) в инновационной деятельности, осуществляющейся в сложных, динамичных, многоуровневых, многосторонних и нестабильных системах в условиях риска и неопределенности;
- 2) проблема определения оптимальных или субоптимальных стратегических решений в области инновационной политики регуляторами инновационной активности, которые стремятся обеспечить высокие темпы развития национальной или реги-

¹ Работа выполнена при поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках базовой части государственного задания в сфере научной деятельности ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет» (проект 2014/2–752).

² Алгазин Г.И. Модели системного компромисса в социально-экономических исследованиях. – Барнаул: Изд-во «Азбука», 2009.

ональной социально-экономической системы, которая еще находится в «переходном состоянии», связанном с неопределенностью и различными рисками.

Таким образом, первый компонент относится в большей степени к инновационной практике, второй – к инновационной политике. Но эти два компонента теснейшим образом взаимосвязаны и взаимозависимы. Причем эта взаимосвязанность может осуществляться в двух режимах (как крайних случаях):

- функциональном, целенаправленном, последовательном, «прозрачном» (понятном всем участникам) и предсказуемом (такой режим мы обозначили *Режим А*);
- ситуативном, волонтистском, непоследовательном, неопределенном, непредсказуемом, «непрозрачном» и непонятном участникам (*Режим Б*).

Такая классификация представляет два полюса спектра возможных взаимосвязей инновационной политики и практики. В некоторых странах такая взаимосвязь имеет тенденцию к функционированию в Режиме А, а в некоторых, скорее, в Режиме Б, но в любой экономике эти два режима «перемешиваются». Вопрос в том, каково «оптимальное» сочетание этих двух режимов.

В отличие от многих работ, отдельно обсуждающих инновационную практику (инновационное поведение) и инновационную политику, в нашем исследовании мы рассматриваем оба компонента обозначенной выше сложной проблемы и показываем, как эти компоненты могут быть интегрированы, в частности, для решения следующих задач:

- как обеспечить и способствовать развитию более эффективного и результативного диалога между основными заинтересованными участниками инновационной и предпринимательской экосистемы (правительство (регуляторы инновационной активности), университеты (исследовательские центры), производство (бизнес) и «потребители инноваций»);
- как определить и найти беспрогрышный для всех ключевых участников инновационного частно-государственного партнерства компромисс между их главными целями и возможностями.

Для анализа, моделирования и сравнения осуществления инновационной деятельности в условиях Режима А и Режима Б мы разработали серию теоретико-игровых моделей и провели ряд игровых экспериментов. Оба подхода к анализу инновационной политики и практики продемонстрировали их эффективность и потенциал для применения в качестве инструментов при разработке инновационной политики.

В частности, мы формализовали взаимосвязь и взаимодействия предпринимателя, осуществляющего инновационную деятельность (инноватора), и лица, определяющего инновационную политику (регулятора), с помощью математической модели, которая включает в себя стратегическую переменную инноватора (величина инвестиций в инновационную деятельность, или интенсивность НИОКР) и стратегические переменные регулятора (схемы и ставки налогообложения и субсидирования)¹. Анализ данной модели показывает, что в случае неопределенной, «непрозрачной», неоднозначной и непредсказуемой инновационной политики, когда игроки не уверены в намерениях друг друга, структура их взаимодействия оказывается аналогичной теоретико-игровой конфигурации, известной как «Дilemma узников» – классический пример игры, в которой игроки вынуждены ограничиваться худшими результатами по сравнению с теми, которые они могли бы получить, выбирая другие стратегии. Находясь в инновационном Режиме Б, игроки (регулятор и инноватор) не могут выйти на стратегии, обеспечивающие взаимовыгодный результат. С использованием разработанной модели также проанализированы различные стратегии регулятора (схемы налогообложения и субсидирования) в Режиме А. На основе результатов проведенного исследования сформулирован ряд предложений и рекомендаций в области инновационной политики.

¹ Дубина И.Н. Теоретико-игровые модели организации креативно-инновационной деятельности фирм. – Барнаул: Изд-во АлтГУ, 2013.

Кочетков С.В., Кочеткова О.В.

Критериальная модель инновационного производственного комплекса

Реализация инновационной модели развития на уровне государства предполагает построение экономической системы иного типа, функционирование которой, по мнению автора, может и должно базироваться на планировании структуры инновационного производственного комплекса, что, в свою очередь, обеспечивается разработкой критериальной модели регулирования эффективности инновационного потенциала предприятия промышленности.

В этих условиях эффективность инновационного производственного комплекса, с нашей точки зрения, во многом зависит от наличия у него такого свойства его экономической системы, как инновационность, которое может быть выражено показателями эффективности инновационной структуры и критериями инновационного развития.

Исходя из вышеозначенного, следует сделать вывод о том, что критериальная модель инновационного производственного комплекса, подтверждая новый подход автора, может и должна включать такие компоненты, как методика планирования структуры инновационного потенциала предприятия промышленности и механизм регулирования эффективности инновационного развития указанного комплекса.

В рамках представленного исследования инновационное развитие понимается как закономерное качественное изменение инновационной структуры и функциональной системы инновационного производственного комплекса, которое характеризуется одновременным наличием таких свойств, как необратимость и направленность. Доказано, что обратимые изменения характерны для процессов функционирования, т.е. циклического воспроизведения постоянной системы связей и отношений. При отсутствии направленности изменения не могут накапливаться, что лишает процесс свойственной для развития единой, внутренне взаимосвязанной линии, а отсутствие закономерностей характеризует случайные изменения катастрофического типа. Существенную характеристику развития составляет время, поскольку всякое

развитие осуществляется в реальном времени, и только время выявляет его направленность.

Следует отметить, что одним из способов построения критериальной модели инновационного производственного комплекса выступает классификация инноваций по глубине вносимых изменений. Данная классификация предложена чехословацким экономистом Ф. Валентой, который выделил восемь уровней глубины изменений:

- инновации нулевого порядка – регенерирование (восстановление) первоначальных свойств системы, сохранение и обновление ее существующих функций;
- инновации первого порядка – изменение количественных свойств системы;
- инновации второго порядка – перегруппировка составных частей системы с целью улучшения ее функционирования;
- инновации третьего порядка – адаптивные изменения элементов производственной системы с целью приспособления друг к другу;
- инновации четвертого порядка – новый вариант, простейшее качественное изменение, выходящее за рамки простых адаптивных изменений (первоначальные признаки системы не меняются, но происходит некоторое улучшение их полезных свойств);
- инновации пятого порядка – новое поколение (меняются все или большинство свойств системы, но структурная концепция сохраняется);
- инновации шестого порядка – новый вид (качественное изменение первоначальных свойств системы, первоначальной концепции без изменения функционального принципа);
- инновации седьмого порядка – новый род (высшее изменение в функциональных свойствах системы и ее части, которое меняет ее функциональный принцип).

Выявленные особенности инновационного развития позволяют сформулировать принципы построения инновационной системы промышленного предприятия (рис. 1).

Исходя из этого мы полагаем, что для измерения и планирования развития инновационного производственного комплекса важным является то, что производственная система только тогда будет открыта инновациям, когда их освоение станет условием ее развития, что, безусловно, требует разработки определенного экономического инструментария, структура которого представлена на рис. 2.



Рис. 1. Принципы формирования инновационной системы промышленного предприятия

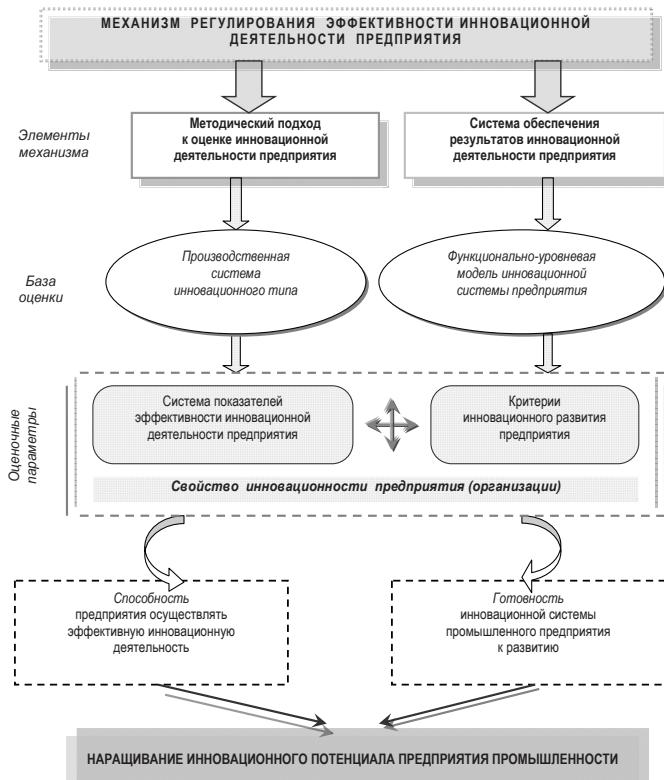


Рис. 2. Система измерения и планирования развития инновационного производственного комплекса

В качестве количественных измерителей инновационного развития хозяйствующих субъектов, по нашему мнению, должны выступать:

- измеритель состояния технологического разрыва:

$$I_{TR} = \frac{\sum_{j=1}^m IP_{pj}}{\sum_{i=1}^n IP_{ri}}, \quad (1)$$

где I_{TR} – количественный измеритель состояния технологического разрыва на уровне промышленного предприятия; IP_p – количество приоритетных инновационных проектов, находящихся на завершающих стадиях, направленных на решение среднесрочных ключевых проблем промышленных предприятий (3–5 лет); IP_r – количество инновационных проектов, по которым имеются готовые образцы, составляют основу рынка инновационных программ, дающих практическую отдачу.

Очевидно, что данный измеритель должен стремиться к 1. Пороговое значение находится в пределе [0,3; 0,5];

- измеритель масштаба (наращивания) инновационного потенциала:

$$I_M = \frac{\sum_{j=1}^m IP_{pj} - \sum_{k=1}^l IP_{fk}}{\sum_{i=1}^n IP_{ri}}, \quad (2)$$

где I_M – количественный измеритель масштаба (наращивания) инновационного потенциала промышленного предприятия; IP_f – количество фундаментальных и поисковых долгосрочных (5–10 лет) ключевых инновационных проектов (оценка и выявление прорывных направлений, критических технологий).

Этот измеритель находится в пределе [0,1; 0,3] и также стремится к 1;

- измеритель баланса инновационного развития:

$$I_B = \frac{\sum_{j=1}^m IP_{pj} + \sum_{k=1}^l IP_{fk}}{\sum_{i=1}^n IP_{ri}}, \quad (3)$$

где I_B – количественный измеритель баланса инновационного развития промышленного предприятия.

Данный измеритель характеризует предел [0,5; 0,7] и также должен стремиться к 1.

Следует отметить, что динамика значений данных количественных измерителей определяет цикличность закономерностей развития инновационного потенциала промышленных предприятий.

Пороговые значения предложенных количественных измерителей развития инновационного производственного комплекса получены авторами в результате оценки деятельности промышленных предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, и на основе данных Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации.

Исходя из этого, разработанная совокупность критериев инновационного развития включает:

- качественные критерии (инновационный приоритет, инновационный баланс);
- количественные критерии (инновационный потенциал, инновационный предел, инновационный резерв).

Критерий инновационного приоритета заключается в выборе, исходя из уровня внедрения, той или иной инновации на данный момент времени.

Критерий инновационного баланса состоит в определении для предприятия как единицы инновационного производственного комплекса «базового уровня нулевой сложности», т.е. объема затрат на продажу минимума инновационных продуктов. Далее можно приступить к усложнению инновационной системы, добавляя в нее один инновационный продукт за другим и каждый раз тщательно отслеживая влияние такого шага на объемы продаж и расходы, распределяемые по цепочке создания стоимости. Если расходы начинают расти быстрее доходов, значит, предприятие миновало точку инновационного баланса. В связи с этим не следует выбирать в качестве базовой модели ни максимально «облегченные», урезанные версии продуктов, ни, наоборот, чрезмерно «усложненные», перегруженные. Идеальный вариант, если это будет конфигурация со «средними» показателями по всем важнейшим параметрам функциональности, стоимости и производственному циклу.

Точка инновационного баланса определяется формулой:

$$S_{\min} = \sum_{i=1}^n Z_{I_P} \rightarrow [0,2; 0,6], \quad (4)$$

где S_{\min} – минимальная стоимость реализации портфеля инновационной продукции; Z_{I_P} – минимальные затраты на реализацию отдельно взятой инновационной продукции; i – вид инновационной продукции в портфеле; n – количество инновационной продукции.

Следует отметить, что оценка объекта исследования требует стоимостного измерения инновационного потенциала предприятия. В то

же время необходимо учитывать уровень внедрения той или иной инновации, а также постадийную оценку завершенности и внедрения инноваций на последующих стадиях разработки, производства, эксплуатации и практической реализации.

Приведенная в исследовании совокупность критериев инновационного развития и разработанные практические рекомендации по их использованию обеспечивают выявление потребностей в инновациях и определение возможностей их удовлетворения на уровне предприятия промышленности как единицы инновационного производственного комплекса. Динамика значений предложенных критериев определяется циклическими закономерностями развития инновационной деятельности предприятия.

Таким образом, применение разработанной критериальной модели инновационного производственного комплекса, включающей методику планирования структуры инновационного потенциала предприятия промышленности и механизм регулирования эффективности инновационного развития, позволит решить ключевую народно-хозяйственную задачу – построение и развитие новой экономической системы государства.

Иновационные направления интенсификации инвестиционных процессов национальной экономики как условие ее роста

Роль инвестиций в экономике страны состоит в том, что они создают условия для дальнейшего расширения производства и технологического перевооружения путем использования инновационных технологий.

Конечной целью проведения государственной инвестиционной политики как важнейшей составляющей финансовой политики является обеспечение роста параметров социально-экономического развития государства. В конечном счете при эффективном проведении инвестиционной политики должна увеличиваться доля ВВП на каждого члена общества. Это должно обеспечивать прирост как основных производственных фондов предприятий, так и финансовых основных фондов в сфере науки, образования, здравоохранения, социального обеспечения, пенсионного обеспечения и т.д. Немалое значение имеют для общества инвестиции в форме резервов страны на случай непредвиденных обстоятельств. Особое значение для экономики страны имеет распределение реальных инвестиций по отраслям национального хозяйства и территориям, так как именно от этого зависит качество происходящих в стране системообразующих перемен в виде изменения вектора воспроизводственных процессов в рамках стратегии обеспечения расширенного воспроизводства, или устойчивого экономического роста с реальными качественными переменами в противовес коррупционным припискам улучшения количественных параметров экономического роста. Под отраслевой структурой капитальных вложений понимается их распределение и соотношение по отраслям промышленности и экономики в целом. Наибольший удельный вес в отраслевой структуре инвестиций в основной капитал в современных условиях приходится в настоящее время на транспорт и связь (см. табл. 1.).

**Структура инвестиций в основной капитал
по видам экономической деятельности, в % к итогу [5]**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по видам экономической деятельности – приоритетам инвестиционных вложений в основной капитал:							
транспорт и связь	23,6	22,2	23,0	26,5	25,5	28,2	27,5
из них связь	4,5	3,7	3,2	2,8	2,9	2,9	2,9
добыча полезных ископаемых	14,6	13,8	13,4	13,9	13,8	13,9	14,6
из нее:							
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	13,3	12,5	12,2	12,8	12,7	12,6	13,2
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1	1,3	1,4
обрабатывающие производства	15,6	14,7	14,9	14,2	13,2	12,9	13,2
из них:							
производство пищевых продуктов включая напитки, и табака	2,7	2,5	2,2	2,0	1,9	1,7	1,6
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	17,0	18,3	18,4	15,3	17,9	15,1	15,6
из них научные исследования и разработки	0,5	0,4	0,5	0,7	0,7	0,8	0,7
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6,3	6,9	7,0	8,6	9,0	9,2	8,8
строительство	3,7	4,0	4,6	3,6	3,7	3,1	2,6
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4,8	5,0	4,6	4,1	3,3	4,1	3,8
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	3,5	4,3	3,7	3,3	3,7	3,1	3,4
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	3,7	3,1	3,3	3,0	2,3	2,2	2,0
предоставление прочих коммунальных социальных и персональных услуг	2,8	2,5	2,8	2,8	2,7	2,7	2,8
производство кокса и нефтепродуктов	1,4	1,3	1,4	2,1	2,2	2,2	2,5
здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,7	2,5	2,4	2,3	2,1	2,0	2,0

Окончание табл. 1

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
образование	2,1	2,2	1,9	1,8	1,8	1,8	1,7
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	1,7	1,7	1,6	1,7	1,4	1,9	1,6
финансовая деятельность	1,1	1,3	1,1	1,3	1,3	1,4	1,6
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	1,1	1,4	1,7	1,4	1,3	1,2	1,2
химическое производство	1,7	1,6	1,5	1,3	1,2	1,5	1,7
производство транспортных средств и оборудования	1,0	1,0	1,1	1,2	1,1	1,0	1,1
текстильное и швейное производство	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	0,05	0,04	0,03	0,02	0,05	0,1	0,04
обработка древесины и производство изделий из дерева	0,4	0,4	0,5	0,4	0,3	0,5	0,5
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	0,7	0,6	0,6	0,4	0,5	0,5	0,5
производство резиновых и пластмассовых изделий	0,4	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
производство машин и оборудования (без производства оружия и боеприпасов)	1,0	0,9	0,9	0,7	0,7	0,5	0,6
производство электрооборудования электронного и оптического оборудования	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5
гостиницы и рестораны	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4

При этом, по данным, опубликованным Росстатом в 2013 г., в 2012 г. инвестиции в основной капитал составили 12 568,8 млрд руб. против 11 035,7 млрд руб. в 2011 г., 9152,1 млрд руб. в 2010 г. и 7976,0 млрд руб. в 2009 г. [3], но незаконный вывоз капитала в 2010 г., по официальным данным, 37,6 млрд долл. США [2], по экспертным оценкам ведущих аналитиков российского банковского сектора, – более 80 млрд долл. США. Иными словами, кругооборот инвестиций в современной России – явно не в интересах ее национальной и экономической безопасности и всех сфер частнопредпринимательского бизнеса.

Все это характеризует социально-экономическое неравенство по различным отраслевым звеньям российской экономики без оценки последствий для воспроизводственных процессов, являющихся не оцениваемым результатом проводимых макроэкономических преобразова-

ний, а стихийным следствием процессов перераспределения собственности и по-прежнему дефицитных инвестиционных потоков.

В то же время даже по тем отраслям, где отмечается приоритет государственных инвестиционных вложений, специалисты подчеркивают его дефицит, а не стабилизацию процессов ввода и вывода основных средств в соответствии с принятыми в Российской Федерации нормативами. Например, по данным Минрегиона РФ, физический износ основных фондов только в коммунальной сфере в России превысил в марте 2011 г. 60 % [1], а на модернизацию российского ЖКХ, по оценке Минрегиона, требуется 15 трлн руб. [4].

Совершенствование же отраслевой структуры заключается в обеспечении ее пропорциональности и в более быстром развитии тех отраслей, которые обеспечивают ускорение НТП.

От планирования отраслевой структуры капитальных вложений зависит сбалансированность в развитии всех отраслей народного хозяйства, ускорение научно-технического прогресса и эффективность функционирования всей экономики страны. На эффективность инвестиций в экономику страны влияет структура инвестиций по источникам финансирования. Под структурой инвестиций по источникам финансирования соответственно понимается их распределение и соотношение, исходя из источников финансирования. Совершенствование структуры инвестиций заключается в повышении до оптимального уровня доли внебюджетных средств, в частности, прибыли предприятия, амортизационных отчислений, кредитов и заемных средств банков и инвестиционных институтов.

Предпринимательская и инвестиционная деятельность и состояние экономики в целом в значительной степени зависят от государственной политики. Своими действиями государство способно существенно затормозить или ускорить инвестиционные процессы. Важным рычагом воздействия на предпринимательскую деятельность субъектов хозяйствования и экономику страны является инвестиционная политика – одна из составных частей экономической политики государства. При помощи инвестиционной политики государство непосредственно может влиять на темпы и объем производства, ускорение научно-технического прогресса (НТП), изменение структуры общественного производства, решение социальных проблем. Цель инвестиционной политики – реализация стратегического плана экономического и социального развития страны, направленного на подъем отечественной экономики и повышение эффективности общественного производства.

Важную роль в экономике и повышении эффективности производства играет отраслевая инвестиционная политика, которая является составной частью государственной инвестиционной политики и разраба-

тывается на уровне отдельных межотраслевых комплексов и отраслей экономики. Увеличение реального капитала общества (приобретение машин и оборудования, модернизация и строительство зданий, сооружений) повышает производственный потенциал экономики. Инвестиции в производство, в новые технологии способствуют выпуску конкурентоспособной, пользующейся спросом продукции.

В период выхода из стагнации в значительных масштабах осваиваются базисные инновации, что требует крупных инвестиций в освоение новых поколений техники и технологий, строительство или техническую реконструкцию действующих предприятий. Решающая роль в этом принадлежит государству, которое прямо (путем бюджетных вложений) или косвенно (с помощью экономических льгот) поддерживает эти инновации, имеющие решающее значение для оживления экономики и повышения ее конкурентоспособности.

Приоритетной задачей в период экономических реформ является активно проводимая инновационная политика, которая обеспечивает непрерывный процесс замены устаревших технологий в производстве на передовые, отвечающие реалиям современности. Ядром структурных изменений экономики выступает инновационная сфера, и степень ее развития определяет скорость и качество протекающих в национальной экономике преобразований. Обновление технологий в производственной сфере процесс по своей сути интегрирующий, привлекающий человеческие, интеллектуальные и материальные ресурсы из различных источников.

До настоящего времени сохранились довольно значительные возможности малокапиталоемкого пути развития отдельных предприятий и производств. Опережающее выбытие в процессе инвестиционного кризиса активной части основных фондов привело к появлению свободных или плохо используемых производственных площадей с готовой инфраструктурой, источниками снабжения топливом и энергией, подъездными путями. У предприятий за время кризиса накопился значительный объем морально устаревшего и физически изношенного оборудования. Сохранились возможности улучшения использования существующих производственных площадей в результате списания устаревшего оборудования и повышения коэффициента сменности. В целом перечисленные возможности представляют широкую область либо для прямого пополнения парка оборудования, либо для использования наиболее эффективного типа воспроизводства основных фондов – технического перевооружения, которое требует в 2–3 раза меньших капитальных вложений по сравнению с новым строительством и расширением существующих предприятий.

Действенность инвестиционной деятельности, как на микро-, так и на макроуровне, определяется эффективностью использования ин-

вестиционных ресурсов. В этом плане решающее значение имеют результаты хозяйственной деятельности инвестиционных отраслей. Их технический уровень, организация производства, развитие предпринимательства, способность к освоению инноваций оказывают основное воздействие на инвестиционный цикл, окупаемость и отдачу инвестиционных ресурсов.

Инвестиционная активность в отраслях национальной экономики во многом зависит от состояния экономической конъюнктуры. Рейтинги наиболее привлекательных для вложения средств отраслей российской экономики, подготовленные инвестиционными и аналитическими организациями, свидетельствуют об изменении инвестиционной привлекательности отраслей. Среди аутсайдеров в рейтинге доверия инвесторов находится машиностроение, причем выделенный из него сегмент автопрома значительно обогнал по числу негативных оценок все другие отрасли, большое количество отрицательных баллов в рейтинге набрали такие отрасли, как производство продуктов питания и розничная торговля. Структурные особенности российской экономики, закрепившиеся к середине текущего десятилетия, представляли собой:

- узость сегмента, производящего конкурентоспособные, торгуемые на мировом рынке товары; концентрацию занятых в отраслях с невысокой конкурентоспособностью, устойчиво развивающихся только в условиях относительно закрытых рынков;
- гипертрофированность масштабов торговли, отражающую высокий уровень транзакционных издержек у компаний, производящих товары; наличие низкоэффективного, деградирующего сектора социальных услуг.

Это обусловило одну из ее фундаментальных особенностей – структурное неравновесие между секторами, которое определяет основные ценовые и финансовые пропорции и параметры развития экономики. К началу кризиса 2008 г. в российской экономике выделялись пять основных секторов (структурообразующих блоков отраслей), резко различающихся между собой по уровню конкурентоспособности и параметрам развития: экспортно-сырьевая сектор; внутренне ориентированный сектор; торговля; отрасли инфраструктуры; сектор социальных услуг, что и определило особенности сложившегося инвестиционного процесса после кризиса 2008 г. и в значительной степени определяет основные направления развития в настоящее время.

К середине 2000-х гг. в России закрепилась модель экономики, характеризующаяся:

- экспортно-сырьевым типом экономического роста;

- неравновесием между структурообразующими секторами экономики;
- наличием компенсаторов структурной несбалансированности, действие которых постепенно ослабевает;
- деградацией социальных систем, усиливающей негативные социальные тенденции.

В этих условиях инвестиционная политика должна стимулировать только те направления, которые способствуют повышению технического уровня производственного аппарата, улучшению его структуры, а именно:

- рост инвестиций в обрабатывающую промышленность, прежде всего в высокотехнологичные производства, обеспечивающие высокую норму прибавочной стоимости, конкурентоспособность российского труда на внутреннем и внешнем рынках;
- увеличение объемов инвестиций с высоким инновационным наполнением, что позволит удовлетворить растущие потребности в оборудовании высокого технического уровня;
- расширение инвестиций в модернизацию отечественного машиностроения с тем, чтобы уже в предстоящем периоде была создана база широкомасштабного обновления производственного аппарата России;
- рост инвестиций в агротрасль для обеспечения продовольствием населения.

Стартовые условия инвестиционно-фондового обеспечения экономического роста в перспективном периоде в значительной степени зависят от того, в какой степени сохранились к его началу резервы неиспользуемых производственных мощностей. Не все производственные мощности могут быть вовлечены в производство. Значительная часть их не может обеспечить удовлетворительное качество продукции, связана с ресурсозатратными технологиями. Однако, по мнению российских экономистов, оценки потенциала неиспользуемых мощностей предполагают возможный рост производства в химической промышленности в 1,4 раза, машиностроении – в 1,6 раза, деревообрабатывающей промышленности – в 1,3 раза, промышленности строительных материалов – в 1,7 раза, легкой промышленности – в 1,9 раза, пищевой – в 1,7 раза.

Мировой опыт показывает, что модернизация регулирования структурно-инвестиционных процессов, как правило, ориентирована на один из приоритетных элементов конечного спроса, что определяет четыре ее основных типа, или модели: потребительски ориентированная с опорой на насыщение первичных потребностей; потребительски ориентированная с опорой на капитальные блага; экспортно ориентированная; инвестиционно ориентированная, в том числе связанная с

импортозамещением. Ключевой задачей структурно-инвестиционных преобразований является проблема выбора стратегии четких ориентиров хозяйственного развития и структурной перестройки экономики. Решение данной проблемы, а также определение и реализация в ее рамках системы приоритетов инвестирования составляют основное содержание структурно-инвестиционной политики на всех уровнях управления экономикой государства и будут возможными в процессе реализации целостной модели развития индустриальной системы структурных преобразований.

Разработка механизмов переориентации потоков инвестиций в основной капитал в направлении высокотехнологичных производств и повышения их удельного веса в структуре инвестиций должна стать одной из приоритетных задач Правительства Российской Федерации.

Важным для социально-экономического развития России является изменение парадигмы дальнейшего развития национальной экономики, в которой формирование внутреннего валового продукта (ВВП) осуществляется все эти годы в основном за счет функционирования нефтяной, газовой и других сырьевых отраслей. Доля промышленных отраслей в формировании ВВП пока остается незначительной. Следовательно, как ВВП, так и доходные части государственного бюджета в виде налоговых и таможенных поступлений зависят от мировой конъюнктуры цен. Именно формирование и реализация эффективной государственной инвестиционной политики, направленной на внедрение инновационных технологий в реальный сектор экономики, позволят изменить парадигму региональной национальной экономики, увеличив долю недобывающих отраслей промышленности. Таким образом, появляется возможность производить конкурентоспособную продукцию с высокой долей инвестиционной составляющей, пользующейся спросом на мировом рынке. Это позволит уменьшить зависимость национальной экономики России не только от состояния сырьевых отраслей, но и обеспечит большую стабильную финансовую и социально-экономическую устойчивость в условиях недостаточной стабильности мировой экономики, а также действия в настоящее время экономических санкций.

Литература

1. Износ фондов ЖКХ в России превышает 60 %. ИА «Альянс-Медиа». Новость от 23 марта 2011 г. [Электронный ресурс]: <http://comhoz.ru/NewsAM/newsamshow.asp?id=13132>
2. Незаконный вывоз капитала из РФ в 2010 году составил \$37,6 млрд. – Глазьев. FINMARKET.RU. Новость от 23 мая 2011 г. <http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?id=2137464>

3. Российский статистический ежегодник, 2012. – М.: Росстат, 2012. [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/Inv-OKVED.xls
4. Товтайло М. В Минрегионе посчитали, что на модернизацию ЖКХ нужно 15 трлн руб. // Ведомости, 30.03.2011. [Электронный ресурс]: http://www.vedomosti.ru/politics/news/1241953/v_minregione_poschitali_chto_na_modernizaciyu_zhkh_nuzhno_1
5. Федеральная служба Государственной статистики РФ (<http://www.gks.ru>).

Инновации как фактор повышения конкурентоспособности

Среди наиболее актуальных тенденций, характеризующих процессы развития рыночных отношений и глобализации экономики, своей значимостью выделяется усиление конкурентной борьбы между различными участниками рынка. Для российских предприятий это выражается в большинстве своем низкими конкурентными позициями на мировом рынке, а также ослаблением позиций отечественных производителей на национальном рынке. Очевидно, что в этой ситуации требуется выявление «новых» факторов роста конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и укрепления рыночных позиций России в мировом сообществе.

Конкурентоспособность в широком смысле – это способность определенного субъекта побеждать в конкурентной борьбе. Конкурентоспособность является результатом, фиксирующим наличие конкурентных преимуществ, под которыми понимаются особенности технологии, отношения с поставщиками и заказчиками, доступ к ресурсам, характеристики, свойства товара или марки, создающие для фирмы определенные преимущества над своими непосредственными конкурентами. Эти характеристики (атрибуты) могут быть самыми различными и относиться как к самому товару (базовой услуге), так и к дополнительным услугам, сопровождающим базовую, к формам производства, сбыта или продаж, специфичным для фирмы или товара. Конкурентные преимущества отождествляются с возможностями предприятия более эффективно распоряжаться имеющимися ресурсами, что и определяет в большей мере конкурентоспособность организации и ее устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.

Формирование и удержание конкурентного преимущества напрямую затрагивают весь механизм функционирования предприятия, связанный с проектированием, производством и реализацией продукции. В условиях жесткой конкурентной борьбы как на внутреннем, так и на внешнем рынках наиболее устойчивы инновационные конкурентные преимущества. Конкурентные преимущества, созданные на основе внедрения инноваций, где инновация представляет собой мате-

риализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства, труда, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учета, методы планирования и т.п., определяют так называемую «инновационную конкурентоспособность».

Классификацию инноваций, определяющих инновационную конкурентоспособность предприятия, по сфере применения можно представить в следующем виде: организационные, технологические, социальные и маркетинговые инновации.

Организационные инновации – это «свежее» знание, воплощенное в новых управленческих технологиях, новых административных процессах и организационных структурах. Данные инновации направлены на повышение эффективности деятельности организации путем снижения административных и транзакционных издержек, повышения удовлетворенности работников организацией рабочих мест (рабочего времени) и тем самым повышения производительности труда, а также получения доступа к отсутствующим на рынке активам или снижения стоимости поставок. Так, например, полезные нововведения в управлении персоналом позволяют сократить потери рабочего времени и трудоемкость. В целом организационные инновации приводят к переустройству системы управления, что способствует росту прибыли и укреплению конкурентных позиций предприятия. Отметим тот факт, что не имеет значения, были инновации разработаны рассматриваемой организацией или другими организациями. Организация не обязательно должна быть первой, внедрившей эти организационные инновации, главное, чтобы они применялись впервые в ее практике.

Технологические инновации связаны с использованием новой технологии и нового оборудования. Энергосберегающее оборудование и малоотходные технологии существенно уменьшают материоемкость, энергоемкость и, как следствие, снижают затраты на производство, улучшают качественные характеристики продукции и повышают ее конкурентоспособность.

Маркетинговые инновации связаны с новыми формами обслуживания покупателя, новой организацией складирования и хранения товара, а также новыми способами рекламы товара. Маркетинговую инновацию не следует путать с улучшением обслуживания потребителей. Последний термин относится к достижению высокой эффективности посредством существующих способов работы, т.е. в этом случае деятельность основывается на сокращении затрат и «проволочек», но без каких-либо фундаментальных изменений в самом процессе работы. А маркетинговая инновация подразумевает совершенно новые способы оформления заказов, разработки продуктов, обеспечение клиент-

ского обслуживания и любой другой функции, которую выполняет организация.

Маркетинговая инновация стала ключом к грандиозному успеху некоторых компаний, таких как Toyota, Dell и Wal-Mart. На сегодняшний день Wal-Mart является крупнейшей организацией в мире и владельцем самых успешных мировых брендов. В период между 1972 и 1992 гг. объем продаж Wal-Mart вырос с 44 млн долл. до 44 млрд. Wal-Mart первой внесла значительные изменения в процесс покупки и продажи товаров. Наиболее известным инновационным приемом стала перекрестная стыковка, когда товары, доставленные поставщиками в центр сбыта, немедленно готовятся к отправке в магазины, ни в минуту не задерживаясь на складе [4]. Перекрестная стыковка и другие инновации способствовали сокращению уровня запасов и снижению эксплуатационных расходов, а следовательно, снижению цен и повышению конкурентных преимуществ относительно конкурентов.

В свое время продажа товаров в кредит было примером радикальной маркетинговой инновации. Своебразной инновацией является обновление дизайна изделия, в некотором смысле следование моде и стилю – это тоже практическая реализация инноваций, даже некоторая оригинальность во внешнем виде обслуживающего персонала может стать большим плюсом для повышения конкурентоспособности предприятия в глазах потребителя.

Социальные инновации, связанные с улучшением условий труда, с реализацией мер по поддержке здоровья персонала, проведением тренингов и мероприятий, направленных на повышение мотивации сотрудников, нацелены на формирование высокой самоотдачи в труде, что способствует повышению производительности труда, снижению себестоимости и повышению сравнительных конкурентных преимуществ.

Исследуя тематику инновационной конкурентоспособности, следует согласиться с профессором Фасхиевым Х.А., который среди конкурентных преимуществ предприятия особым образом выделяет проведение хозяйствующим субъектом научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок [2, 53]. Отсюда очевидно, что одним из важнейших показателей, характеризующих инновационную конкурентоспособность объекта, являются затраты на НИОКР.

Если рассматривать макроуровень, то из табл. 1 видно, что в рейтинге стран мира по уровню расходов на НИОКР по данным за 2012 г. из 91 страны, представленной в исследованиях, на первом месте с показателем 4,4 % от ВВП находится Израиль, Россия всего лишь на 32-м с показателем 1,16 % [7].

Изучение структуры расходов на НИОКР на уровне страны показывает, что бизнес-структуры в России относятся к одним из самых не-

заинтересованных участников инновационных процессов. Так, за рубежом доля затрат корпораций на исследования и разработки в общенациональных затратах на НИОКР превышает 65 %. В России же ситуация обратная: за счет корпоративного сектора финансируется лишь 20 % затрат на НИОКР.

Таблица 1

Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР [7]

Место	Страна	Расходы, в % от ВВП
1	Израиль	4,40
2	Финляндия	3,88
3	Южная Корея	3,74
4	Швеция	3,40
5	Япония	3,36
6	Дания	3,06
7	Швейцария	2,99
8	Соединенные Штаты Америки	2,90
9	Германия	2,82
10	Австрия	2,75
...
32	Россия	1,16
...
91	Гамбия	0,02

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные и маркетинговые инновации, по состоянию на сентябрь 2014 г. составил по России 10,1 %, что меньше, чем в предыдущие годы (10,4 % – 2011 г., 10,3 % – 2012 г.) [6]. В то время как в Великобритании этот показатель равен 45 %, Швеции – 55 %, Австрии – 58 %, Ирландии – 61 %, Германии – 74 %. Даже в бывших социалистических странах он значительно выше: в Болгарии – 18 %, Венгрии – 21 %, Польше – 26 %, Чехии – 42 % [3]. Данная статистика свидетельствует о низкой инновационной активности российского предпринимательства в целом.

Крупный российский бизнес значительно уступает крупным зарубежным корпорациям как по абсолютным, так и по относительным расходам на НИОКР. По итогам 2013 г. в списке 1000 крупнейших инвесторов, осуществляющих инвестиции в инновации, находится всего одна российская компания – ОАО «Газпром». Но и ее бюджет на НИОКР за год сократился с 1 млрд долл. до 0,6 млрд долл. В результате компания переместилась со 127-го на 200-е место в мире [8]. Таким образом, место России в мире по суммарным бюджетам крупнейших

компаний может служить пусть и косвенным, но индикатором того, насколько «хорошо» работает инновационная стратегия российских властей. России пока не удалось вырастить крупных в мировом масштабе игроков, работающих в инновационных секторах экономики.

В табл. 2 представлены наиболее распространенные в экономической литературе факторы, препятствующие развитию отечественной инновационной сферы [1, 153]. Анализ данных, представленных в данной таблице, свидетельствует о том, что основными факторами, препятствующими инновациям, являются:

- недостаток собственных денежных средств;
- недостаток финансовой поддержки со стороны государства;
- низкий инновационный потенциал организаций;
- недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность;
- неудовлетворительный кадровый состав на предприятиях.

Известно, что инновации – весьма «затратное дело». А в нынешних российских условиях (непрерывный рост цен, высокая доля импортной продукции, фискально ориентированная налоговая система и т.п.) у промышленных предприятий попросту отсутствуют значительные объемы свободных денег, необходимых для осуществления инновационной деятельности, средств катастрофически не хватает даже для финансирования текущих нужд действующего производства.

Таблица 2

Обзор наиболее распространенных в экономической литературе факторов, препятствующих развитию отечественной инновационной сферы

Факторы /Авторы	Лукан А.А., Иванов В.И.	Балдаева Р.В.	Бахарева Н.В.	Баженов Г.Е., Кислицина О.А.	Шевченко Д.К.	Осипова О.Н., Бородина Н.С.	Ценунин А.А.	Бушуека Л.И.	Филиппова И.А.	Иваненко Л.В., Петров С.М.	Шляхто И.В.	Горемыкин В.А., Романова Н.В.
Слабость потенциала предприятий	+		+	+	+	+	+	+		+	+	+
Неудовлетворительный кадровый состав предприятия		+	+	+	+		+	+	+	+	+	+
Недостаток внешнего финансирования	+	+	+	+			+	+		+	+	
Неразвитость инновационной инфраструктуры			+	+		+	+	+		+		

Факторы /Авторы	Лукаш А.А., Иванов В.И.	Балараева Р.В.	Бахарева Н.В.	Баженов Г.Е., Кислинина О.А.	Шевченко Д.К.	Осипова О.Н., Бородина Н.С.	Ценунин А.А.	Бушуева Л.И.	Филиппова И.А.	Иваненко Л.В., Петров С.М.	Шляхто И.В.	Горемыкин В.А., Родионова Н.В.
Отсутствие эффективной государственной поддержки	+	+		+		+	+			+		
Недостаток собственных средств предприятий		+	+	+				+			+	+
Несовершенство законодательства	+		+	+		+		+				
Недостаток компетенции предпринимателей	+				+	+				+		+
Значительный износ основных фондов предприятий		+			+		+			+		
Несовершенство налоговой политики	+	+		+				+		+		
Неблагоприятный деловой климат		+				+	+			+		
Неразвитость кооперирования			+					+			+	+
Недостаток информации на предприятиях			+		+			+			+	

По причине высокого износа основных фондов в промышленности, низкого технико-технологического уровня производства подавляющее большинство промышленных предприятий утратили способность осуществлять нововведения. Во многих отраслях экономики деградация материально-технической базы предприятий стала необратимой, что поставило под угрозу их экономическую безопасность. Очевидно, что без систематической модернизации материально-технической базы предприятий немыслимо само их существование как развивающихся социально-экономических систем.

Еще одним системным недостатком российской экономики, препятствующим нормальному развитию «инновационной экономики», является ограниченность спроса на инновационную продукцию со стороны ключевых отраслей отечественной промышленности. Надежды на то, что к финансированию инноваций активно подключится частный бизнес, не оправдываются: в условиях невысокой конкуренции на внутреннем рынке и больших возможностей рентопользования (от монопольного и олигопольного положения, связей с госаппаратом и т.д.) частный бизнес России слабо заинтересован как

в проведении НИОКР, так и коммерциализации инновационной продукции.

Инновационному развитию страны не способствует и современное состояние правового регулирования инновационной деятельности. Несовершенство инновационного законодательства заключается в недостаточности правовой базы в сфере инновационной деятельности, а между тем это важный фактор формирования благоприятного инновационного климата.

Неудовлетворительное состояние кадрового состава предприятий проявляется прежде всего в недостатке квалифицированных кадров, старении научных кадров и оттоке квалифицированных ученых в другие страны. А низкий уровень профессиональной грамотности, незнание основ экономики, неспособность к оперативному анализу изменений на рынке, недостаточный уровень инвестиционной грамотности и преимущественная ориентация на текущие производственные задачи без учета стратегических задач у менеджеров высшего и среднего звена лишь усугубляют и без того плачевное состояние трудового потенциала.

Слабость инновационного потенциала предприятий заключается в отсутствии собственных служб по инновациям, слабом развитии исследовательской базы на производстве, недостаточной обеспеченности научным оборудованием, отсутствии корпоративной политики в области охраны интеллектуальной собственности, отсутствии эффективных методов и форм управления инновационными ресурсами, невосприимчивости предприятий к нововведениям [1, 152].

Еще одной важной причиной, на наш взгляд, является высокая степень открытости экономики страны, что позволяет заимствовать передовые иностранные технологии, а не изобретать их самим. Часть российских экономистов высказывают мнение, что при нынешнем отсутствии в мире большого числа новых «прорывных» технологий широкого применения (гипотеза инновационной паузы, связанной с «длинными волнами» Кондратьева) разумнее полагаться на заимствование технологий, разработанных и освоенных Западом, чем создавать собственные аналоги.

Однако следует отметить, что в большой экономике без наличия мощной отечественной науки, нацеленной на создание собственных передовых разработок (хотя бы по некоторым направлениям), трудно обойтись в том случае, если эта экономика намеревается продвигаться по инновационному пути развития к позиции мирового лидера. Поэтому в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. предполагается увеличение затрат на исследования и разработки до 2,5–3 % ВВП к 2020 г. [5].

Таким образом, привлечение «инновационных ресурсов» в современной постиндустриальной экономике является одним из важнейших факторов конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Инновация, выраженная либо в новой технологии, секрете производства («ноу-хай»), либо в оригинальном рациональном построении управления предприятием, затратами, ресурсами, либо в интересной программе продвижения продукции до потребителя, позволяет поднять потребительские качества и снизить цены, таким образом повысив конкурентоспособность объекта. Затраты на поиск и реализацию инновационных идей в структуре затрат современной фирмы должны занимать существенное место. Как показывает зарубежная практика: такие затраты с течением времени с успехом окупаются принесенной экономической выгодой.

Литература

1. *Абрамова М.И.* Анализ факторов, сдерживающих развитие отечественной инновационной сферы // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. – № 5–1. – С. 150–159.
2. *Фасхиев Х.А.* Как измерить конкурентоспособность предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С. 53–68.
3. Компании и инновации: локальный взгляд на глобальные изменения. [Электронный ресурс] 2014. Режим доступа: http://www.perspektivy.info/table/kompanii_i_innovacii_lokalnyj_vzglad_na_globalnye_izmenenija_2011-06-22.htm
4. Коренные изменения. [Электронный ресурс]. 2014. Режим доступа: <http://md-management.ru/articles/html/article32462.html>
5. О проекте Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. 2014. Режим доступа: http://www.issras.ru/papers/inn148_2011_Mindeli.php
6. Основные показатели инновационной деятельности. [Электронный ресурс]. 2014. Режим доступа: www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/innov-n16.xls
7. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР [Электронный ресурс]. 2014. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info>
8. России инновации не нужны. [Электронный ресурс]. 2014. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/career/news/17873641/innovatoram-stalo-skuchno>

Системный подход к формированию и росту промышленного потенциала на институциональной основе инновационного цикла

Промышленный потенциал как комплексная экономическая категория формируется под воздействием различных факторов и институциональных условий, которые особенно ярко проявляются в активно распространяющихся процессах все большей открытости национальных экономик. Это повышает требования мирового рынка к качеству и инновационной насыщенности продукции и услуг, а также способствует развитию новых конкурентоспособных интеграционных структур в системе национального производства. Трансформация инновационных институтов под воздействием национальных особенностей промышленности выводит производственные отношения на новый уровень инновационного развития.

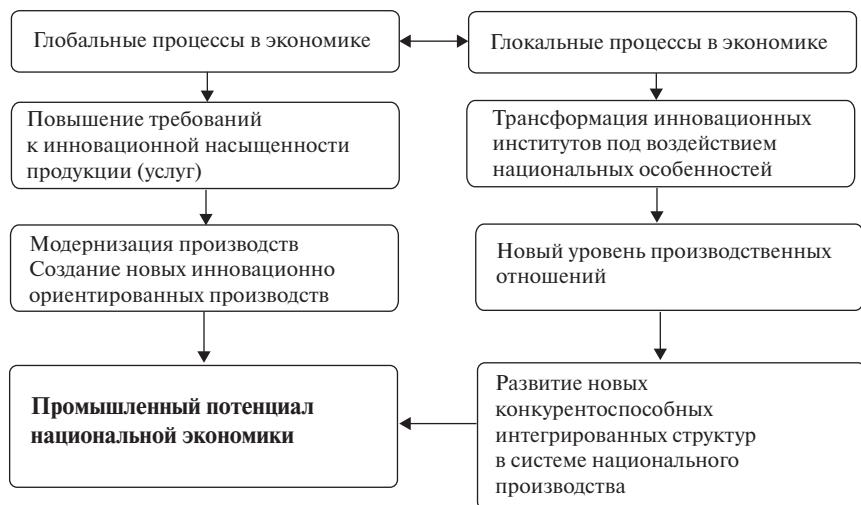


Рис. 1. Системная основа формирования промышленного потенциала национальной экономики

Глобальные экономические процессы в условиях все ускоряющегося научно-технического прогресса активно проникают во все сферы экономической деятельности предприятий и организаций национальной экономики. Происходит изменение условий, факторов, целей, принципов, подходов, методов и алгоритмов функционирования под влиянием требований международных экономических организаций, крупных международных корпораций (особенно транснациональных корпораций), международных финансовых институтов, торгово-экономических блоков и экономических союзов. Возможность максимизировать прибыль за счет расширения рынков сбыта производимой продукции/услуг, выход на межрегиональные и мировой рынки часто связаны с соблюдением определенного ряда стандартов и требований. Современные российские предприятия и организации, несмотря на гораздо меньшую долю производства инновационной продукции по сравнению с промышленно развитыми странами (доля высокотехнологичных предприятий в экономике России – около 9,5 %, Германии – 73 %) [3], стараются соблюдать современные требования к качеству и инновационной насыщенности продукции/услуг. Модернизация производства, создание новых технологических линий на уже существующих предприятиях, разработка и реализация инновационных проектов становится необходимым условием формирования и роста промышленного потенциала (табл. 1).

Таблица 1

**Российские предприятия и организации,
реализующие инновационные проекты**

Название	Инновационные проекты
1. Группа «Петропавловск»	Создание на Дальнем Востоке внедоменного производства гранулированного чугуна по инновационной технологии ITmk3 японской компании Kobe Steel
2. ОАО «Русал»	Разработка технологии производства алюминия на базе инертных анодов
	Разработка новой энергоэффективной технологии производства алюминия РА-500
3. ОАО «Навигационно-информационные системы»	Государственная система «ЭРА-ГЛОНАСС» («Экстренное реагирование при авариях»)
4. ОАО «СИБУР Холдинг»	Строительство новой установки по производству термоэластопластов на воронежской производственной площадке
	Строительство комплекса по производству полипропилена
	Экспериментальное производство в корпоративном научном центре НИОСТ нового материала – сверхвысокомолекулярного полиэтилена

Название	Инновационные проекты
5. ОАО «Группа «Илим»	«Лиственница» (извлечение арабиногалактана из древесины лиственницы для создания нового сорта целлюлозы)
6. ОАО «Сода»	Замена барабанных фильтров на ленточные вакуум-фильтры для получения кальцинированной соды с пониженным содержанием хлоридов
	Холодильник тяжелой соды (подача всего объема получаемой кальцинированной соды в холодильник кипящего слоя ANDRITZ с целью улучшения его гранулометрического состава)
	АСУТП содового производства

Источник: по материалам рейтингового агентства «Эксперт Ра» [4].

Создание новых инновационных производств стимулирует рост промышленного потенциала национальной экономики в целом, поэтому осуществляется в рамках государственной стратегии экономического развития России, прежде всего по пяти приоритетным направлениям: энергоэффективность и энергосбережение; ядерные технологии; космические технологии, в том числе инфраструктура передачи всех видов информации; медицинские технологии, в частности диагностическое оборудование и лекарственные средства; стратегические информационные технологии, включая вопросы создания суперкомпьютеров и разработки программного обеспечения. Например, ОАО «Навигационно-информационные системы» активно реализует инновационный проект «Государственная система «ЭРА-ГЛОНАСС», ориентированный на экстренное реагирование при различных авариях (табл. 1); ОАО «РЖД» реализует проект «Поезд здоровья», представляющий собой передвижной консультационно-диагностический центр (ПКДЦ), который курсирует по Красноярскому краю и Хакасии, и названный «Доктор Войно-Ясенецкий (святой Лука)» [6].

Трансформация инновационных институтов под воздействием национальных особенностей начинает происходить по мере насыщения локального рынка результатами глобальных процессов, т.е. запускается обратный механизм, основанный на соблюдении экономико-исторических причинно-следственных связей. Национальная экономика в итоге выходит на новый уровень производственных отношений и начинает формировать новые институциональные условия для роста

промышленного потенциала. Это, в свою очередь, способствует образованию новых интегрированных структур, отличающихся высоким уровнем конкурентоспособности. Экономико-исторический опыт последних десятилетий развития российской экономики показывает существенные отличия в образовании холдинговых структур, финансово-промышленных групп, предпринимательских союзов по сравнению с зарубежными аналогами. Российские интегрированные структуры основаны прежде всего на сохранении отраслевых и межотраслевых кооперационных связей между предприятиями и организациями. Новые интегрированные структуры сформировали ряд конкурентных преимуществ не только на локальных рынках производимой продукции, но и на межрегиональных и мировом рынке выпускаемой продукции/услуг. Крупнейшими промышленными комплексами России на современном этапе являются нефтехимические – группа «ЛУКОЙЛ-Нефтехим», ОАО «СИБУР Холдинг»; металлургические: ОАО «Мечел», ОАО «Северсталь», ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат».

Системный подход к формированию и росту промышленного потенциала на институциональной основе инновационного цикла предполагает создание благоприятных институциональных условий для разработки и производства инновационных продуктов и услуг, с одной стороны, и диффузию инновационных процессов в промышленной концентрации и интеграции – с другой. Институциональные условия, такие как человеческий капитал, льготный налоговый режим, нормативно-правовая и инвестиционная поддержка государства, прежде всего, предполагают создание комплекса инновационной инфраструктуры: объектов для проведения фундаментальных и прикладных научных исследований и испытательно-сертификационных центров. Особенно эффективно институциональные условия проявляются в рамках экономических территорий с особым инновационным статусом. Технопарки, бизнес-инкубаторы, технико-внедренческие зоны не должны функционировать исключительно в рамках ограниченных территорий, необходимо развитие кооперационных связей с предприятиями и организациями смежных отраслей других регионов. Интегрированные корпоративные структуры, межотраслевые комплексы и кластеры способствуют технологической и экономической взаимосвязи различных технологических стадий производства; вовлечению финансовых, трудовых, инновационных, управлеченческих ресурсов в развитие и укрепление промышленного потенциала (табл. 2).

Таблица 2

Инновационно-промышленные территориальные кластеры России

Регион России	Наименование кластера	Сектор экономики
1. Архангельская область	Судостроительный инновационный территориальный кластер	Судостроение
2. Калужская область	Кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины (г. Обнинск)	Медицина и фармацевтика, радиационные технологии
3. Москва	Кластер «Зеленоград» Новые материалы, лазерные и радиационные технологии (г. Троицк)	Информационно-коммуникационные технологии, электроника Новые материалы, ядерные технологии
4. Красноярский край	Кластер инновационных технологий ЗАТО (г. Железногорск)	Ядерные технологии, производство летательных и космических аппаратов
5. Новосибирская область	Инновационный кластер информационных и биофармацевтических технологий Новосибирской области	Информационно-коммуникационные технологии, медицина и фармацевтика
6. Пермский край	Инновационный территориальный кластер ракетного двигателестроения «Технополис «Новый Звездный»	Производство летательных и космических аппаратов, двигателестроение, новые материалы
7. Ульяновская область	Ядерно-инновационный кластер (г. Дмитровград)	Ядерные технологии, радиационные технологии, новые материалы

Источник: по материалам журнала «Промышленник России» [5].

Современные тенденции развития мирового рынка, складывающиеся под воздействием особенностей геополитической обстановки, подчеркивают усиление роли государственного регулирования как института инновационного цикла и как координатора формирования и роста промышленного потенциала. Государственные инвестиции на инновационную деятельность предприятий в совокупности с грамотным управлением государственным долгом являются базой для выработки комплекса мер по стимулированию роста уровня инновационного развития промышленности [2]. Государственные инвестиции на инновации осуществляются по нескольким направлениям, среди которых наиболее эффективными на современном этапе развития российской экономики являются финансирование федеральных целевых программ инновационного развития и деятельности особых экономических зон. Управление внутренним и внешним государственным долгом с помощью комплекса методов и инструментов, соответствующих современ-

ным условиям экономического развития, способствует стабилизации деятельности инновационно-инвестиционных институтов рынка, которые, в свою очередь, обеспечивают благоприятную среду для повышения уровня инновационного развития промышленности.



Рис. 2. Государственное регулирование как институт инновационного цикла

Низкий уровень инновационной активности российских предприятий и организаций, связанный с отсутствием отложенного механизма сбыта инновационной продукции, акцентирует внимание на необходимости выработки комплекса мер по стимулированию спроса со стороны промышленных предприятий. Особую значимость приобретают льготы и преференции крупным промышленным предприятиям и интегрированным структурам, использующим в производстве разработки инновационных предприятий и организаций, а также содействие государства в установлении кооперационных связей инновационных предприятий с крупными промышленными предприятиями и комплексами через систему промышленных выставок и салонов. Совершенствование нормативно-правового регулирования в системе патентного законодательства, а также развитие рынка госзакупок инновационной продукции способствуют стабилизации спроса на инновационную продукцию и стимулируют промышленные предприятия использовать новые материалы и технологии в производстве товаров и услуг. Существенную роль на современном этапе развития отечественной экономики приобретают пропаганда и целевая государственная поддержка инновационного развития, направленные на вовлечение в развитие и укрепление промышленного потенциала на основе инновационного цикла

всех видов ресурсов как в базовых, так и в приоритетных секторах экономики.

Литература

1. *Абдокушин Е.Ф.* Глокализация как объективный процесс и корпоративная стратегия // Вопросы новой экономики. – 2010. – № 2 (14).
2. *Кулаков М.В.* Доклад на круглом столе № 14 «Влияние мирового финансового кризиса на инновационные процессы в зарубежных странах и России» в рамках Шестой международной конференции «Инновационное развитие экономики России: региональное разнообразие». ЭФ МГУ им. М.В. Ломоносова, 18 апреля 2013 г.
3. *Швандар Д.В.* Международное сотрудничество как фактор роста инновационного потенциала российской экономики. Инновационное развитие экономики России: роль университетов. Третья международная конференция. Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет. 21–24 апреля 2010 г. Сборник статей. Т. 3 / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. – М.: Экономический факультет МГУ; ТЕИС, 2010.
4. Крупнейшие компании России, реализующие инновационные проекты. Рейтинговое агентство «Эксперт Ра», <http://raexpert.ru/researches/expert-inno/part5/>
5. *Глухова М.* Кластеры – нужны ли они российской экономике? // Промышленник России. 2012, <http://www.promros.ru/>
6. Поезд «Доктор Войно-Ясенецкий (св. Лука)». Интервью с вице-президентом ОАО «РЖД», Героем Советского Союза, врачом-космонавтом, профессором медицины О.Ю. Атьковым, http://ricolor.org/rus/vr/help/11_6_11/

Институциональный и этнокультурный компоненты формирования стратегии инновационного развития экономики Российской Федерации

Переход к стратегии создания в России многоукладной и гармоничной хозяйственной системы, опирающейся на самообеспеченность и конкурентоспособность на международном уровне не только за счет извлечения газонефтяной ренты, сдерживается неадекватным использованием технологических, технических, социальных, управляемых, институциональных и этнокультурных факторов.

Проблемы масштабной структурной деградации российской экономики и ограниченности технических и технологических факторов — сильная изношенность основных производственных фондов, преобладание экспенсивных методов ведения хозяйственной деятельности, высокая концентрация передовых технологий лишь в сферах ОПК и ТЭКа, усиливающийся разрыв застойного состояния реального производства и научного обеспечения с опережающим ростом торгово-финансовой и управляемой сфер деятельности — «лежат на поверхности»¹. Их решение предполагает активные управляемые, инвестиционные, а также внедренческие действия заинтересованных экономических субъектов.

Этнокультурные и институциональные факторы определяют выбор и формирование оптимальной концепции, или модели, которая могла бы быть платформой для выработки эффективной стратегии инновационного развития экономики России. Речь идет о том, какой тип хозяйственной модели из арсенала зарубежного или отечественного историко-экономического опыта следует принять за образец для использования и обеспечения успешного функционирования инновационной составляющей экономики нашей страны.

Данная проблема намного важнее, чем может показаться на первый взгляд. Об этом свидетельствует анализ опыта 1990-х гг., когда властная элита всеми силами пыталась привить российскому обществу проамериканскую либерально-рыночную модель экономики. Сегод-

¹ Рязанов В.Т. Новая индустриализация России: стратегические цели и текущие приоритеты // Экономическое возрождение России. – 2014. – № 2 (40). – С. 17.

няшних позиций уже очевидно, что перенос инородной хозяйственной системы без учета российской национальной специфики не мог быть удачным. «Заемствование хозяйственного устройства западной экономической модели привело к воспроизведению ее существенных изъянов в нашей экономике»¹. Первое десятилетие 2000-х гг. российское общество потратило лишь на частичное восстановление своего разрушенного хозяйственного, политического и социального потенциалов, устранив провалы первоначально навязанной либерально-рыночной экономической модели, продемонстрировавшей свою несостоятельность так же, как и сам западно-американский вариант либерализма в качестве государственной идеологии в условиях России.

Несмотря на фиаско экономических реформ 1990-х гг., именуемых «шоковой терапией», попытки вестернизации всех сфер общественной жизни, включая и экономическую систему России, до сих пор продолжаются. Данный процесс проявляется в насаждении идей сверхзначимости экономического успеха и высокого социального статуса личности в общественной жизни, крайнего индивидуализма, страсти к обогащению ради возрастающего избыточного, ничем не ограниченного потребления. Следствием насаждения принципов либерально-рыночного фундаментализма стала неприемлемая поляризация социальной структуры населения и десоциализация граждан². В итоге отечественная хозяйственная система действительно достигла так желаемой реформаторами похожести на эталонную либерально-рыночную экономику, но не столько по ее достоинствам, сколько по недостаткам³.

Однако подобный уклад жизни чужд ментальности российского общества, которое всегда отличалось превалированием духовных, моральных и нравственных ценностей над материальными. Усиление социальной конфликтности в последние годы подтверждает вывод о не применимости в России модели хозяйствования, в том числе и на основе западной либерально-рыночной концепции, признающей безусловный приоритет экономики над другими сферами общества⁴.

Фундамент для конструирования стратегии инновационного развития российской хозяйственной системы может и должен формиро-

¹ Рязанов В. Т. Указ. соч. – С. 17.

² Черемисинов Г.А. Теоретико-методологические и духовно-нравственные проблемы формирования российской модели экономики // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. – 2009. – Т. 9. – Вып. 2. – С. 12.

³ Рязанов В. Т. Указ. соч. – С. 17.

⁴ Орлянский Е.А. Генезис современной рыночной экономики: традиционные и альтернативные подходы // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 2(30) [Электронный ресурс] URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2579> (дата обращения: 24.08.2014).

ваться посредством критического переосмысливания положительного исторического опыта предшествующих поколений. Нелепо отрицать существование собственной, оригинальной российской национальной модели экономики. Она зародилась в Российской империи и затем была трансформирована на социалистический лад в годы Советского Союза, сохранив свои сильные компоненты: сплоченный коллективный труд на благо общего дела, высокую степень самоотдачи и амбиций тружеников, готовых даже к самопожертвованию ради великой цели.

Для формирования стратегии инновационного развития экономики России будет разумной эмуляция (англ. emulation – желание или стремление сравняться или превзойти)¹ успешных методик развития экономик, приемлемых для российского общества в современных условиях, как от государств Западной и Центральной Европы, так и стран Восточной и Юго-Восточной Азии. При всех кардинальных отличиях форм и типов ведения хозяйственной деятельности в европейских и азиатских странах, их роднит ригористическое отношение к своим национальным традициям, стойкий иммунитет к внедрению чужеродных «глобальных» ценностей, совмещающийся с неотчуждением перенятия и использования иностранных технологий, эффективных методов и опыта построения функционирования экономических систем.

Решающая роль в генерации стратегии инновационного развития народного хозяйства Российской Федерации остается за таким институтом, как государство. Именно государство (государственный аппарат) должно стать тем актором, как это всегда и было в истории нашего отечества, который сформирует понятные для общества цели развития и определит насущную повестку дня. Кроме того, государственный аппарат как агрегированный хозяйствующий субъект способен мобилизовать средства и организовать производства там, где другим экономическим субъектам это не под силу². Благодаря государству появляется возможность реализовать народно-хозяйственные проекты и обеспечивать общественные приоритеты, сдерживая «дух наживы» в хозяйственной деятельности³.

Следует признать, что современное российское общество, точнее, его дух и сознание не столь сильно отличаются от советского. Россий-

¹ Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. – М., 2011. – С. 46.

² Пугачёв И.О. Миросистемный подход к классификации моделей государственного предпринимательства // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. – 2014. – Т. 14. – Вып. 2. – Ч. 1. – С. 243.

³ Рязанов В.Т. Указ. соch. – С. 18.

ский социум трудно назвать инициативным (хотя следует признать, что многие индивиды стремятся к активной общественной деятельности), вернее его можно характеризовать как мобилизационный, частично амбициозный и ориентированный на постоянный контроль «сверху»¹. Тем не менее данное «советское сознание» через систему государственных мер сегодня может быть использовано для развития страны, улучшения ситуации в экономике и политике, выхода из кризиса². Именно поэтому основной риск для страны сегодня связан не с усилением регулирующей роли государства, а с ее ослаблением³.

Осуществляя процесс выработки стратегии инновационного развития экономики России, следует помнить об опасности фетишизации и доминирования этой стратегии над общественными интересами, как это уже было в прошлом. Такого поворота событий можно избежать, приняв во внимание, что стратегия – это не нерушимый закон или постулат, но лишь направление деятельности, которому нужно стараться следовать, достигая наибольшей экономической эффективности. В то же время должна сохраняться возможность изменения, доработки, корректировки и обновления стратегии инновационного развития, если этого будут требовать обстоятельства и общество выиграет в результате перемен⁴.

Таким образом, при значительной поддержке государственного аппарата, опирающегося на российское общество, через сочетание положительного зарубежного опыта и селективного отбора исторически наилучшим образом зарекомендовавших себя отечественных черт хозяйственной деятельности становится возможным сформировать полноценную стратегию инновационного развития экономики в Российской Федерации.

¹ Фенин К.В. Культурологический аспект проблемы выбора модели хозяйствования в современной России: возврат к традициям или взгляд в будущее / Россия в глобальном мире: онтологические основания и проблемы идентичности / Под. ред. проф., д.ф.н. М.О. Орлова. – Саратов, 2012. – С. 203.

² Крайнов Д.Ю. Проблемы государственной системы Российской Федерации и пути их решения / Международная научная конференция «Экономическая система современной России: пути и цели развития». Тезисы участников конференции / Под. ред. К.А. Хуиева, Г.И. Брялиной, Ж.Ф. Куриленко. – М., 2014. – Раздел 4. – С. 24.

³ Рязанов В.Т. Указ. соч. – С. 18.

⁴ Фенин К.В. Указ. соч. – С. 203.

Инновационные пути решения проблем региона

Одним из основных направлений государственного регулирования социально-экономического развития региона должна стать поддержка отраслевых инвестиционных ориентиров, являющихся фактором позитивной территориальной динамики. Такая контекстуальная основа решения проблемы регионального развития и преодоления территориальной депрессии должна выступить конституирующими признаком складывающейся системы государственного регулирования инвестиционного процесса на уровне региона. Посредством стимулирования инвестиционного процесса и формирования конкурентной рыночной среды в отраслях, определяющих место и роль региона в территориальной структуре экономики, реально можно добиться экономического роста в этих секторах, который будет являться фактором сбалансированного, устойчивого и социально ориентированного развития всего территориального образования. На базе подобного рода регулирующих усилий могут проявиться в полной мере сравнительные преимущества регионов, и с учетом этой основополагающей зависимости необходимо модернизировать всю систему государственного регулирования.

Превалирующая сегодня практика, когда доминанта регионального развития предопределена реализуемым принципом самодостаточности территориальных образований, провоцирует нарастание тенденций экономической и политической дезинтеграции страны. Очевидно, что оптимальные параметры функционирования экономики и социальной сферы определяются обоснованностью и приемлемостью для регионов реализуемых принципов региональной экономической политики и ее инвестиционной составляющей. В этой связи обеспечение устойчивости межуровневых отношений, реализующих в максимально полной мере многочисленные интересы субъектов региональной политики, равно как и достижениеской сбалансированности, подвижности и гибкости территориальной организации национального хозяйства в целях решения задач развития последнего, выдвигаются сегодня в ряд проблем приоритетного порядка. Основа решения указанной проблемы – это определение принципов территориальной организации экономической системы, превалирующим содержанием которых

должно стать стимулирование процессов рациональной специализации территориальных образований.

Важнейшей задачей регионального анализа является определение интересов субъектов, осуществляющих государственное регулирование регионального развития. Условием положительной социально-экономической динамики территориальных образований служит не только совпадение этих интересов, сколько их соответствие требованиям по поддержанию сбалансированности, устойчивости и социальной эффективности развития территориальных образований.

Совокупность регулирующих воздействий, ориентированных на решение проблем инвестиционного развития территорий, реализуют две группы интересов, генерируемых преимущественно на двух уровнях, соответствующих звеньям управленческой вертикали государственного федеративного устройства.

Регулирующие меры, преследующие недопущение территориальной дезинтеграции, обеспечение положительной социально-экономической динамики в регионах, реализуют общегосударственный интерес. Субъектом этого воздействия является федеральный уровень, концентрирующий сегодня свои регулирующие усилия при достижении этих целей исключительно на том, чтобы обеспечить самодостаточность бюджетов субфедеральных образований. Без сомнения, подобная направленность принимаемых сегодня решений на федеральном уровне вполне оправданна, контекстуальная основа же их весьма спорна.

Необоснованный характер принимаемых регионами значительного числа хозяйственных решений детерминирован особенностями проводимой Центром политики, являющейся для местных властей своеобразным ориентиром в выстраивании уже собственной политики, зачастую не всегда отвечающей объективным потребностям развития регионов. Кроме того, кондиции регионального развития, предопределляемые этой политикой, не могут по природе своей создать среду, рационализирующую весь спектр разноуровневых отношений. Парадоксальность ситуации состоит в том, что в условиях ощущаемой многими либерализации в межуровневых отношениях имеет место крайняя степень несвободы регионального уровня в принятии наиболее существенных хозяйственных решений, которая, однако, как оказывается, выгодна всем. Сегодняшняя политика задает достаточно жесткий ориентир территориальным образованиям, провоцирующий их на принятие решений и реализующих их программ на достижение региональной бюджетной самообеспеченности. Но и не в этом опять же заключается порок сегодняшней политики, проводимой на всех уровнях, а в частных решениях, порождаемых ею, и средствах их реализации.

Курс на централизацию большинства доходных источников на уровне федерального Центра, взятый несколько лет назад, был единственным верным в сложившейся ситуации, когда необходимо было расплачиваться с кредиторами страны, погашать внешний долг.

В настоящее время возникает необходимость передачи полномочий на предоставление услуг населению, а также жилищного строительства от федерального Центра регионам. Соответствующая передача полномочий должна подкрепляться передачей доходных источников. По-степенно самостоятельность бюджетов субъектов возрастает. Важным фактором роста экономики регионов и страны в целом выступает промышленность. Нам надо развивать те отрасли промышленности, для развития которых у нас есть все предпосылки. При этом необходимо учитывать положения теории размещения производства.

Экономический рост, основанный на экспорте сырья, постепенно необходимо заменить экономикой, основанной на экспорте товаров и услуг. Добиться этого можно, только улучшив качество производимых товаров. А это во многом может стать результатом крупномасштабных инвестиций. В этом огромная роль принадлежит государству. Развитие промышленного производства должно сопровождаться развитием инновационных технологий. Огромная роль в этом принадлежит образованию. Россия всегда была «кузницей высококвалифицированных кадров», но в последнее время мы наблюдаем отток «мозгов» за границу. Все это результат проводимой политики в области образования и науки. К счастью, сегодня на уровне государства начали не только говорить о сохранении кадров в стране, но и делать. Необходимым условием развития новых технологий остается надежная защита интеллектуальной собственности, и мы должны обеспечить охрану авторских прав внутри страны – это наша обязанность и перед нашими иностранными партнерами. Развитие образования – вот одно из направлений роста регионов нашей страны. Сейчас, когда информация становится важнейшим и одним из самых дорогих ресурсов, поддержка развития передовых технологий – залог успеха в будущем. Этот путь развития должен сопровождаться также большими капиталовложениями. Источники инвестиций необходимо искать внутри страны. Прямая коопeração государства и бизнеса – вот решение многих проблем. Государство не должно вмешиваться в развитие предпринимательства, используя различные рычаги воздействия. Государство должно создать условия для развития бизнеса, стимулировать вложения средств бизнесменами в модернизацию производства. Хочется надеяться, что эта коопeração будет основана на законных основаниях взаимодействия. Будем поддерживать российский бизнес. Путей возможного развития много, но выбрать все из имеющихся невозможно в силу ограниченности ресурсов. Определение оптимальных путей развития и ко-

нечный результат зависят от конкретных целей, а выбор наиболее эффективного способа развития – дело органов государственной власти. Жаль, что, как и любое решение, решение о направлении развития и источниках повышения благосостояния нации принимается отдельно стоящими лицами. Поэтому усилия органов власти субъектов Федерации, федеральных органов власти должны быть направлены на повышение эффективности инновационных принимаемых решений в области управления финансами. Важным моментом здесь может служить использование мирового опыта управления финансами, а также обращение к теории вопроса, в том числе к теориям размещения и теориям экономического роста, сформированным известными экономистами XIX–XX вв.

РАЗДЕЛ 5

ИМПЕРАТИВЫ ИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Андианов К.Н.

Реиндустриализация России на основе реализации модели третьей промышленной революции

В настоящее время России для обеспечения устойчивого экономического развития и национальной экономической безопасности в современных условиях, характеризующихся новыми геоэкономическими и geopolитическими вызовами, необходима реиндустриализация, одной из основ которой могла бы стать реализация модели «третьей промышленной революции» (ТПР).

Автором концепции ТПР является американский экономист Дж. Рифкин. По нему, энергия могла бы быть распределена почти так же, как информация через интернет, т.е. необходимо перенести логику интернета на энергетику. Таким образом, в основе ТПР лежит идея создания «энергетического интернета». Речь идет о создании «умной» электросети, которая позволит связать между собой сотни тысяч производителей электроэнергии и потребителей.

В 2012 г. организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО) приняла модель ТПР.

Развитие энергосберегающих технологий, «зеленой» энергетики и экологической промышленности будет способствовать кумулятивному развитию целого ряда сопряженных отраслей и хозяйственных комплексов. К примеру, это даст возможность развить важнейшие отрасли отечественного машиностроения, а именно:

- судостроение;
- авиастроение;
- автомобилестроение.

Для России весьма перспективным направлением могло бы стать развитие системы распределенной выработки электроэнергии.

Одним из наиболее перспективных направлений альтернативной энергетики (с точки зрения развития в России) является ветроэнергетика. Еще одним перспективным направлением развития «зеленой» энергетики, согласно мнению ряда экспертов, является биоэнергетика.

В области развития альтернативной энергетики в России значительные возможности таятся также и в технологиях, связанных с энергией воды. Помимо этого, Россия обладает огромными (пока не реализованными) возможностями использования энергии возобновляемых гидроресурсов – малых рек.

Ряд экспертов связывают ТПР с развитием NBIC-технологий, а также с появлением и повсеместным распространением принципиально новой технологии создания товаров путем 3D-печати при помощи 3D-принтеров.

«Продукт NBIC-технологий увеличит долю науки в конечном продукте до 70 %», – заявили в РНЦ «Курчатовский институт»¹.

В развитых странах NBIC-конвергенции уделяется огромное внимание, в нее вкладывают немалые средства, особенно в США. В России также стали развивать это направление. Так, в Курчатовском институте уже создан и начал работу NBIC-центр. По мнению экспертов, в Европе и близко нет лабораторий, оснащенных аппаратурой такого уровня.

Что касается вопроса развития 3D-производства в России, то стоит отметить, что в МГТУ «Станкин» ученые уже работают над созданием 3D-принтера для машиностроения, уже открыли научную лабораторию, в которой будут производиться исследования в области аддитивных технологий. Главная цель – сконструировать российский 3D-принтер, причем, по планам ученых, он будет значительно дешевле импортных аналогов, что может послужить хорошим вкладом в будущую модернизацию российской промышленности.

По оценке McKinsey, экономический эффект от 3D-печати составит в 2025 г. 230–550 млрд долл.². И у России есть возможности им воспользоваться. Для этого необходимо на государственном уровне разработать и начать реализацию программы развития технологий 3D-производства в промышленности.

России нужна в целом реиндустириализация. При этом особое внимание следует уделить развитию отраслей формирующегося в миро-

¹ Официальный сайт РНЦ «Курчатовский институт» (<http://www.nrcki.ru/>).

² Официальный сайт газеты «Ведомости»: http://www.vedomosti.ru/opinion/news/33279891/local-motors?from=newsletter-editor-choice&utm_source=newsletter&utm_medium=content&utm_campaign=editor-choice&utm_term=news7

вой экономике нового — шестого технологического уклада (его ядром является наноэлектроника). Ведь, по прогнозам, в частности, члена-корреспондента РАН Б. Порфириева, «лицо мирового хозяйства будет определять ускоренный переход к новому (шестому) технологическому укладу, основанному на возобновляемой энергетике. Традиционная энергетика сохранит свою конкурентоспособность в ближайшие 20–25 лет, но вряд ли сможет удержать позиции в последующие годы»¹.

¹ Порфириев Б. Перспективы «зеленого» сценария развития // Экспертный канал «Экономическая политика» (<http://ecpol.ru/index.php/macroeconomics/2012-04-05-13-39-10/467-perspektivy-zelenogo-stsenariya-razvitiya>).

Динамика и механизмы «решорной» реиндустриализации в США

Промышленные и финансовые круги в США осознали исчерпанность модели оффшорно-аутсорсингового развития. В настоящее время получил широкое распространение специальный термин «решор» (reshore), возврат предприятий на территорию США, как противоположность предыдущему популярному процессу «оффшора». За несколько лет решора и реиндустриализации достигнуты определенные успехи. С 2009 по 2013 г. обрабатывающая промышленность выросла на 18 %. В 2013 г. этот сектор привнес 1 трлн долл. в ВВП и обеспечил 11,3 млн рабочих мест [3].

Основные причины решора:

1) дешевая энергия. Эта поддержка особенно важна для таких энергоинтенсивных отраслей, как нефтехимия, производство удобренений, стали, алюминия. В США сланцевый газ способствовал снижению цен на натуральный газ с 13 долл. за миллион британских термических единиц (БТЕ) до 3–5 долл. Четырехдолларовый газ в США соответствует 24 долл. за баррель нефти, что намного ниже 100-долларовой отметки на мировом рынке. Впервые спустя 37 лет начато строительство четырех нефтеперегонных заводов стоимостью 800 млн долл. США превращаются в наиболее привлекательную площадку размещения энергоинтенсивных производств в мире [1];

2) дешевеющая рабочая сила. Если в 2006 г. ценовое преимущество Китая в издержках на единицу рабочей силы составляло 17,6 долл., то за прошедший период в результате разных темпов прироста зарплаты данный отрыв сократился до 9,2 долл. в 2014 г., и ожидается дальнейшее сокращение до 6,9 долл. в 2015 г. [4]. Таким образом, больше не работает фундаментальная идея аутсорсинга – замена дорогой американской на дешевую китайскую рабочую силу. Десять лет назад средняя заработная плата рабочим на заводе в Китае составляла 58 центов в час. По прогнозам, эта цифра возрастет до 6 долл. в час к 2015 г. [6];

3) возрождение американского инновационного потенциала. Реиндустриализация в США осуществляется на новой технологической основе. Новые фабрики уже радикально отличаются от тех стандарт-

ных картинок, которые мы привыкли ассоциировать с промышленными предприятиями. Гигантские заводские корпуса уходят в прошлое. Сейчас только 200 заводов в США сосредотачивают более 2500 рабочих. Сердце традиционного производственного процесса – производственная сборочная линия – обеспечивает занятость только для 6 % рабочих в обрабатывающей промышленности. Огромное количество из 330 тыс. промышленных предприятий в США насчитывают менее 10 рабочих [1].

Информационная пропаганда в пользу индустриализации и возрождения обрабатывающей промышленности (*manufacturing*) нарастает. С 2012 г. день 3 октября отмечается как общенациональный День работника обрабатывающей промышленности (*Manufacturing Day*). «Покупай американское» становится действительной общенациональной повесткой дня. Клеймо «Сделано в США» превращается в новый религиозный символ, сплачивающий вокруг себя и потребителей и фирмы.

Федеральная программа, стартовавшая в апреле 2014 г., предусматривает выделение 100 млн долл. на поддержку программ наставничества (*apprenticeship*), которые стимулируют поступление молодых практикантов на обучение непосредственно на рабочем месте под руководством профессионалов своего дела.

Активную роль в подготовке рабочей силы для реиндустриализации играют общественные и профессиональные организации промышленников в союзе с местными властями. Например, Институт обрабатывающей промышленности, аффилированный с Национальной ассоциацией производителей, совместно с властями 29 штатов запустил программу «Мечтай и сделай», цель которой привлечь молодежь в промышленность, информируя их родителей, учителей о перспективных рабочих местах.

«Новый альянс производителей» уже восемь лет получает гранты от властей штатов на переподготовку рабочей силы. Альянс сотрудничает с Техническим колледжем Нового Висконсина, который получил в 2012 г. 15 млн долл. федерального финансирования в рамках программы Министерства труда о выделении 500 млн долл. университетам и колледжам на инновационные обучающие программы [5].

Правительство США оказывает содействие реиндустриализации и распространению новых производственных технологий путем поддержки специальных технологических хабов при крупнейших инженерных университетах, где осуществляется распространение новейших технологий и обучение рабочих новым производственным навыкам.

Сенаторы Крис Коус (Chris Coons) и Линдси Грэхем (Lindsey Graham) выступили с законодательной инициативой о выделении 25 «производственных университетов» (*Manufacturing Universities*) с пре-

доставлением им пакета льгот для создания образовательных программ в области современных производственных технологий. «Акт о производственных университетах-2014» учреждает программу внутри Департамента коммерции Национального института стандартов и технологий НИСТ. Выбранные университеты будут получать по 5 млн долл. в течение четырех лет для осуществления совместных проектов с фирмами обрабатывающей промышленности. Этими проектами будет руководить директор НИСТ при координации со стороны министров обороны и энергетики и директора Национального научного фонда. Данная инициатива получила широкое одобрение среди ведущих университетов, таких крупнейших корпораций, как «ДОУ Кемикл» (DOW Chemical) и «ДюПон» (DuPont) [5].

Концепция подготовки собственно научных кадров в производственных университетах будет подвергнута существенным корректировкам. Так, получение научной степени доктора философии в инженерных науках будет трансформировано в институт наставничества на производстве, так чтобы соискатель доказал свои высокие практические навыки. Требования к бессрочному преподавательскому контракту (*tenure*) помимо списка публикаций будут дополнены пунктами об обязательном участии профессора в совместных программах с промышленностью. В университетах вводится новая управленческая должность проректора по связям с промышленностью (Chief Manufacturing Officer).

В Сенате американского Конгресса подготовлен законодательный акт (бильль) с красноречивым названием «Вернем рабочие места домой» (S. 337 – Bring Jobs Home Act). Законопроект предлагает внести поправки в налоговое законодательство: 1) предоставить налоговый кредит в размере до 20 % расходов, которые фирмы несут в случае перехода с аутсорсинга на инсорсинг, т.е. закупок у компаний на территории США; 2) отменить налоговый вычет из расходов фирм на аутсорсинг вне пределов США [2].

Итак, индустриальное обновление в США, развернувшееся за последние пять лет, все более становится генеральным трендом экономической стратегии страны. Отчасти нынешняя реиндустириализация осуществляется в русле шестого технологического уклада. Очевидно, что в ближайшие 20 лет, в период формирования промышленной базы шестого ТУ, будет продолжаться интенсивное строительство обновленной индустриальной монти США.

Литература

1. *Van Agtmael A., Bakker F.* Made in the U.S.A. (Again) Foreign Policy. March 28, 2014.

2. <https://beta.congress.gov/bill/113th-congress/senate-bill/337>
3. <http://www.ibtimes.com/us-manufacturing-will-keep-coming-back-government-willing-national-association-manufacturers-1557861>
4. <http://www.manufacturing.net/blogs/2014/06/reindustrialization-reshoring-jobs-to-the-us>
5. <http://www.manufacturing.net/news/2014/08/bipartisan-bill-to-designate-%E2%80%98manufacturing-universities%E2%80%99>
6. http://world-economic.com/ru/articles_wej-332.html

Дроздов Б.В.

Перспективные направления научно-технического развития России на этапе новой индустриализации

Необходимость обеспечения экономической и политической независимости России, сохранения ее территориальной целостности в условиях все возрастающих внешних угроз требует возрождения и развития ее былой индустриально-промышленной и научно-технической мощи. За истекшие два десятилетия некоторые передовые позиции в сфере отечественной науки, техники и производства оказались утрачены. В части общественного сознания сложилось мнение, что по ряду научно-технических направлений страна «отстала навсегда». Одна из действенных стратегий возврата утраченных позиций в этих областях связана с реализацией лозунга «обогнать, не догоняя».

Сейчас реальное спасение страны – сделать мощный рывок научно-технического развития. Это можно осуществить, если принять в качестве генерального направления не просто деиндустриализацию, а новую индустриализацию. Это должен быть новый виток индустриализации на качественно более высоком уровне. Приняв 200 лет назад индустриальный путь развития, человечество закрыло для себя дорогу назад. За индустриальной эпохой должна следовать не постиндустриальная (деиндустриальная) эпоха, а новая индустриальная, которую можно назвать и супериндустриальной.

Индустриализация – это всегда применение новых, высокоеффективных, высокопроизводительных технологий во всех сферах человеческой деятельности. Для индустриализации характерен высокий профессионализм всех участников производственного процесса, высокий уровень специализации, кооперирования и интеграции. В наше время это еще и применение замкнутых безотходных технологий, охватывающих все сферы производства и жизнеобеспечения. Итогом нового этапа индустриального развития должен явиться значительный рост производительности во всех затронутых индустриализацией сферах человеческой деятельности.

Развитие индустриализации в последние годы принимает временами парадоксальный характер, когда появившиеся совершенные технологии и современные технические средства причудливым образом

переплетаются с архаическими видами деятельности и не приводят к повышению итогового качества и эффективности жизни. Яркий пример — плоды массовой автомобилизации в мегаполисах. Мощные автомобили, изготовленные на современных предприятиях автомобильной индустрии, в массе своей в основном ржавеют на автостоянках или в уличных заторах, а если когда и едут, то везут чаще всего себя и своего водителя. Таким образом, в итоге автоиндустриализации, складывается в целом малоэффективная транспортная система, архаичная, как в Средневековье, когда каждый стремился завести себе свой «выезд», свою телегу, конюшню и кучера и решал свои транспортные проблемы по принципу самообеспечения.

Новая индустриализация России должна на новом качественном уровне возродить утраченные промышленные производства и создать новые индустриальные технологии во всех ведущих сферах человеческой жизнедеятельности. Должна появиться пятиуровневая система индустриализации и соответственно пять уровней индустрии [1] (рис. 1).

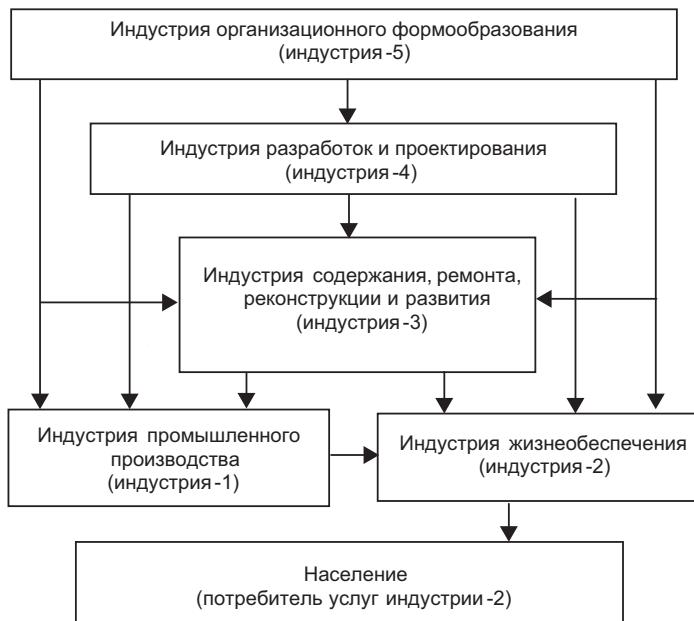


Рис. 1. Индустрии цивилизации

Первый, базовый, уровень индустрии — индустрия промышленного производства (индустирия-1), прежде всего индустрия средств производства. В этой сфере восстановить прежние производства советской

эпохи в том же виде и на тех же местах – бессмысленно и уже физически невозможно. Нужно воссоздавать современные производства на новых перспективных принципах, как комплексные, безотходные, экологически чистые, интегрированные в техносферу жизнеобеспечения. Места концентрации этих производств должны определяться новым перспективным вектором научно-технического и социально-экономического развития – это Сибирь и Дальний Восток [2].

Второй уровень – индустрия жизнеобеспечения (индустрия-2). Это, прежде всего, – инфраструктура жизнеобеспечения, энергетика, транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое и коммунальное обслуживание, медицина и образование, продуктообеспечение, торговля и общественное питание и др. В этих сферах, особенно в жилищно-коммунальном хозяйстве (ЖКХ), до сих пор широко используется малопроизводительный архаичный и кустарный труд, массовым образом привлекается неквалифицированный труд мигрантов. На таком же уровне – бытовое и коммунальное обслуживание, организация торговли и питания.

Места концентрации всех индустрий жизнеобеспечения – крупные и крупнейшие города, мегаполисы. Совершенные индустрии-2 превращают современный город в мегамашину человеческой деятельности, где существенно экономится время, энергия, материальные и экосферные ресурсы. Движение в сторону индустриализации городов позволит избавиться от такого всемирно известного недостатка жизнеустройства, как неэффективность способа проживания для России с ее суровым климатом и большими пространствами. Из-за этого всякое производство, да и само воспроизведение жизни на территории страны оказывается неэффективным по сравнению с большинством стран Запада и Востока. Развитие индустрии-2 и переход к новой стратегии урбанизации (суперурбанизации) позволят радикально изменить перспективное видение России в системе мирового разделения труда.

Третий уровень новой индустриализации (индустрия-3) относится к такой трудоемкой и непроизводительной сфере деятельности, как содержание, ремонт, реконструкция и развитие техносферы жизнеобеспечения. Эта сфера слабо технологизирована, малопривлекательна для специалистов, но объективно совершенно необходима для содержания и развития техносферы жизнеобеспечения. Преобладающие здесь кустарные технологии производства работ не соответствуют техническому уровню самих объектов содержания, эксплуатации и ремонта. Допускаемые здесь производственные ошибки приводят нередко к тяжелейшим катастрофам с человеческими жертвами. Примеров таких аварий много, особенно тяжелыми оказываются последствия от аварий в системах энергоснабжения и на транспорте, как железнодорожном, так и воздушном и водном. Создаваемая на новом этапе

научно-технического развития индустрия-3 (индустрия содержания, ремонта, реконструкции и развития) должна резко повысить качество, эффективность, производительность этой важнейшей и очень трудоемкой сферы деятельности и ликвидировать опасности аварий и катастроф в инфраструктуре жизнеобеспечения.

Все производственные процессы в сферах, соответствующих индустриям 1, 2 и 3, требуют проектного и научно-проектного обеспечения и сопровождения. Такая работа выполняется в областях исследований и разработок. Данная сфера человеческой деятельности до настоящего времени весьма трудоемка и слабо технологизирована. Но без этой деятельности невозможно проведение никаких строительных и ремонтных работ на инфраструктуре жизнеобеспечения, даже установка обычного рекламного щита в городе. Последствия того, когда эти работы не выполняются или проводятся кустарно и некачественно, бывают весьма трагическими. Создаваемая в этой сфере индустрия 4-го уровня (индустрия исследований и разработок – «индустрия мысли») должна радикальным образом преобразовать здесь всю человеческую деятельность, поднять ее на уровень, соответствующий требованиям XXI в. Научная и методическая база для создания индустрии-4 в России есть (например, системомыследеяательностная методология [3]).

Наконец, еще одна, завершающая «сверху» сфера человеческой деятельности, до сих пор остающаяся наиболее архаичной, почти кустарной, – это сфера организационного формообразования. Это создание, реформирование, перестройка человеческих организаций различного уровня и назначения – от первичных производственных коллективов, корпораций, министерств до государства и союзов государств. Ошибки, непрофессионализм и волонтеризм в этой сфере в итоге очень дорого обходятся социуму. В России, в отличие от других даже развитых стран, имеется серьезная научная и методологическая база – теория концептуального проектирования организаций, методология организационного проектирования, отечественные версии системного анализа [4, 5, 6]. На этой базе вполне можно построить индустрию-5, индустрию организационного проектирования.

Высшим уровнем индустриализации в любой сфере человеческой деятельности является автоматизация, т.е. применение средств и систем автоматики и вычислительной техники для управления всеми технологическими процессами. Ясно, что она предполагает наличие высокого уровня технологизации производственных процессов, внедрение машин и механизмов (механизации процессов), использование управляемых силовых приводов к этим машинам и механизмам (например, электрификации), а затем уже – автоматизации. Внедрение самых современных средств автоматизации на основе новейших информационно-коммуникационных технологий требует предвари-

тельной трудоемкой работы по отработке и фиксированию в объективной форме соответствующих технологий (технологизация), а затем разработке формальных или формализованных процедур, которые далее могут стать объектом автоматизации с помощью средств компьютерной техники.

Особенность процессов, реализуемых в сферах 4 и 5, состоит в том, что все они имеют интеллектуальный характер, выполняются в сфере мысли. Многое здесь до сих пор слабо изучено, даже на содержательном уровне проработано явно недостаточно, чтобы начать этап автоматизации. Основная тяжесть работ при индустриализации этой сферы будет приходиться на концептуальную проработку и структуризацию применяемых технологий работы. Условно этапы, которые должны быть пройдены для успешной индустриализации, описываются в работе [7].

Рассмотрим далее некоторые перспективные направления научно-технического развития, связанные с техносферой жизнеобеспечения. Это системы энергетики, транспорта, жилищно-коммунального хозяйства и информационно-телеинформационные технологии (ИКТ), основанные на применении современных вычислительных средств. Все перечисленные звенья отраслей жизнеобеспечения имеют базовый характер, составляют стержень общегосударственной инфраструктуры жизнеобеспечения страны.

Среди рассмотренных направлений научно-технического развития России на предполагаемом этапе новой индустриализации выделяются следующие четыре типа мероприятий:

- по отказу от ряда принятых ранее организационно-структурных решений, которые реально будут тормозить проведение новой индустриализации (М1);
- по научно-техническому развитию «догоняющего» типа, в которых уже отмечается явное отставание от передовых индустриально развитых стран (М2);
- по ускоренному внедрению разработок и изделий отечественной промышленности, что будет способствовать интенсивному индустриальному развитию (М3);
- по приоритетному развитию новых научно-технических направлений, некоторые из которых успешно разрабатывались с советскую эпоху, но далее были прекращены или заморожены из-за действий недобросовестной конкуренции со стороны иностранных компаний (М4).

В сфере энергетики в качестве ведущего должен быть возрожден принцип комплексности, обеспечивающий единство, целостность и структурную нерасчлененность производственного процесса, что обеспечивает надежность и устойчивость функционирования и развития.

Все виды электрической генерации (тепловая, гидро-, атомная, гелио-) должны быть глубоко интегрированы в рамках общегосударственной системы с соблюдением принципов рационального взаимодействия и резервирования (мероприятия М1).

Особую перспективу имеет угольная генерация с использованием современных технологий чистой генерации («вторая угольная волна»). Перспективные методы чистой угольной генерации связаны с применением суперсверхкритических параметров сжигания пылеугольного топлива, технологии IGCC (использование интегрированного цикла комплексной газификации угля, преобразование угля в газ), технологии улавливания и подземного хранения углекислого газа в геологических пустотах. Мероприятия этого вида относятся к вышеназванному «догоняющему» направлению (М2).

Сыревой базой новой угольной генерации может быть освоение месторождений каменного угля Дальневосточного угольного бассейна. Этот обширный регион включает Тунгусский, Ленский и Зырянский угольные бассейны. Тунгусский угольный бассейн – один из крупнейших в мире, он обладает разведанными запасами в 440 млрд тонн.

В сфере магистрального транспорта перспективным является развитие единой транспортной системы России, в которой ведущая роль должна принадлежать железнодорожному транспорту с учетом дальнейшего развития сети железных дорог и широкого применения новых и перспективных видов тяги на базе отечественных локомотивов типа «Ермак» и «Витязь» (М3). Особое значение будет иметь широкое развитие железнодорожной сети высокоскоростного движения. Сейчас на линии Москва–Санкт-Петербург курсирует скоростной состав западногерманской фирмы «Сименс». Это ставит важнейшую стратегическую отрасль жизнеобеспечения страны в зависимость от иностранной фирмы, работающей в том числе и на оборонный комплекс стран НАТО. Было бы целесообразно вернуться к первоначальному проекту 90-х гг. прошлого века, когда предусматривалось оснастить высокоскоростные железнодорожные линии подвижным составом отечественной разработки и изготовления (поезд типа «Сокол»).

В сфере городского транспорта приоритет (для крупных городов) должен быть отдан современным типам массового, прежде всего внеуличного, электрического транспорта. Широкое распространение автомобильного транспорта личного пользования в условиях крупного города является неэффективным как с точки зрения энергетических затрат, так и временных, материальных и психологических потерь населения.

В сфере жилищно-коммунального хозяйства и систем расселения эффективным следует признать приоритетное развитие крупных городов с повышенной этажностью и плотностью застройки и высокой ин-

дустриальной инфраструктурой жизнеобеспечения (системы тепло-, газо-, электро- и водоснабжения), а также индустриальными системами коммунального и бытового обслуживания [8].

В сфере ИКТ, основанной на применении существующих компьютерных технологий, следует признать, что сложившаяся архитектура и принципы построения современных вычислительных средств находится на грани исчерпания своих возможностей. Принятая архитектура построения компьютеров для широкого применения функциональна избыточна. Ряд функций по обработке и преобразованию информации может быть реализован значительно проще и надежней с применением других принципов и архитектур построения. Перспективными могут быть разработка и массовое применение альтернативных принципов, архитектур и технологий, которые ранее начали широко исследоваться и использоваться в отечественных научных центрах, но затем эти разработки были приостановлены в результате недобросовестной конкуренции со стороны ведущих иностранных компаний. К ним относятся аналоговые, гибридные, инкрементные, однородные вычислительные системы, использование архитектур, отличных от машин Тьюринга, например, систем счисления в остаточных классах (СОК), принципа суперкомпиляции, обобщенно-полиадрической системы счисления (ОПА) и др.

В заключение следует отметить, что создание и развитие новых индустрий – это задача не производственно-техническая и не научно-техническая. Это в широком плане задача социокультурная, включающая разработку, внедрение и применение новых технологий деятельности, новой организационной, технологической и трудовой культуры, новой морали и нравственности. Новая индустриализация предполагает возрождение и развитие самых высоких достижений в области образования и культуры.

Литература

1. Дроздов Б.В. Перспективные направления новой индустриализации России // Мир новой экономики. – 2014. – № 3.
2. Дроздов Б.В. Геостратегические проекты дальневосточного развития России. Сборник «Культура. Народ. Экосфера». – М.: Спутник, 2004.
3. Щедровицкий Г.П. Избранные труды. – М.: Школа Культурной Политики, 1995.
4. Никаноров С.П. Индустрия решений. В сб. «Проблемы и решения». – М.: Концепт. – 1995. – № 1.
5. Никаноров С.П. Совершенствование организаций на основе теории систем. В сб. «Методологические проблемы теории организаций». – Л.: Наука, 1976.

6. *Никаноров С.П.* Концептуальное проектирование организаций как средство решения проблем управляемости. Проектирование организаций. Труды ЦНИИПИАСС, Госстрой СССР. Вып. 7. – М., 1977.
7. *Дроздов Б.В.* Введение в проектирование организационных технологий. – М.: Спутник, 2005.
8. *Дроздов Б.В.* О путях развития урбанизации в России. В сб. «Культура. Народ. Экосфера». Труды социокультурного семинара имени В.В. Бугровского. Вып. 6. – М.: Спутник, 2009.

Реиндустриализация промышленного региона: опыт и итоги реализации¹

Проблема экономического роста является одной из важнейших тем экономической науки. В последнее время известными учеными высказываются различные точки зрения о необходимости и возможности его обеспечения [5, 49–67]. Автор солидарен с мнением, что устойчивый экономический рост является основой стабильности государства, так как обеспечивает его защиту от внешних угроз и достойный уровень жизни населения [2, 19]. В экономике регионов России наблюдается замедление темпов экономического роста, на 1,5 % сократился прирост совокупного регионального продукта за 2010–2012 гг.², прогноз роста валового внутреннего продукта (ВВП) России, по данным Всемирного банка, на 2014 г. 0,5 %, Центральный банк России прогнозирует рост ВВП на 0,4 %. Поэтому определяющей тенденцией развития России и ее промышленных регионов является реиндустриализация их экономики, под которой следует понимать «синхронный процесс создания не только новых высокотехнологичных секторов экономики, но и эффективного инновационного обновления ее традиционных секторов при согласованных качественных изменениях между технико-экономической и социально-институциональной сферами, осуществляемых посредством интерактивных технологических, социальных, политических и управлеченческих изменений» [9, 153].

«Важно развернуть идею реиндустриализации в продуманную промышленную политику, в «дорожную карту» движения к новой промышленной базе России на основе высших мировых технико-технологических достижений» [8, 3]. Таким образом, целями реиндустриализации экономики России и ее промышленных регионов являются обеспечение расширенного воспроизводства (с точки зрения его качества) экономического потенциала России и рост качества жизни

¹ Исследования проведены при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда и Правительства Калужской области (проект № 14–12–40002а(р) «Проблемы формирования и развития регионального рынка труда в период реализации новой промышленной политики региона (на примере Калужской области)».

² Рассчитано по: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения: 10.10.2014).

населения, исходя из чего следует понимать, что при разработке «дорожных карт» реиндустириализации важно достигать не только обоснованных плановых объемов инвестиций, созданных рабочих мест или просто высоких темпов их роста как ресурсов модернизации, но и выходить на заданные темпы роста результатов социально-экономического развития.

Реиндустириализация как новая индустриализация, проводимая на основе новейшего технологического уклада, предполагает *одновременное* решение масштабных задач по нескольким взаимосвязанным направлениям: 1 – восстановление или модернизация производственных мощностей; 2 – реализация программ и проектов инновационной индустриализации; 3 – переход на стадию нового индустриального развития [1, 4–5]. Результативность реиндустириализации и состоятельность ее модели в этом случае можно оценить на основе показателей результатов не только социально-экономического, но и инновационного развития: рост темпов создания новых технологий, снижение доли затрат труда на производство новых изделий при возрастании доли затрат на их разработку, повышение темпов трансфера технологий и др. Анализ модели реиндустириализации и практики ее реализации с позиций полученных результатов позволяет определить ее состоятельность, а значит, обеспечивает обоснование правильности ее выбора для страны и региона.

В России есть регионы, повысившие свою инвестиционную привлекательность, реализуя активную инвестиционную политику, основанную на привлечении иностранных инвестиций, вкладываемых в строительство новых предприятий сборочного типа, что в результате положительно сказалось на показателях их экономического роста. Темп прироста валового регионального продукта (ВРП) Калужской области возрос с 12,6 до 12,9 % за 2007–2011 гг. (период активного привлечения иностранных инвестиций и создания новых производственных предприятий), в 2,5 раза вырос объем промышленного производства за тот же период. По данным Росстата, за 2013 г. темп прироста промышленного производства в регионе составил 4,2 % (24-е место по России и 6-е место по Центральному федеральному округу (ЦФО). За 2012 г. темп прироста ВРП региона составил 9,6 % (4-е место по России и 1-е место по ЦФО), что выше показателя по России более чем в 3 раза. Индекс производительности труда в регионе, по последним данным Росстата, вырос с 1,114 до 1,131 (1-е место в ЦФО и России).

Экономический рост способствовал достижению максимально низкого за последние годы уровня регистрируемой безработицы в Калужской области (0,7 %), однако уровень общей безработицы составил в 2012 г. 4,3 %, что ниже ее уровня по России – 5,5 %, но выше, чем по ЦФО – 3,1 %. Рост уровня реальной заработной платы в 2013 г. соста-

вил 0,9 %, что ниже, чем по России (4,3 %) и по ЦФО (4,3 %). Размер среднемесячной заработной платы в 2013 г. (25 756 руб.) также ниже среднероссийского уровня (29 792 руб.) и уровня по ЦФО (36 212 руб.).¹

В рейтинге агентства «Эксперт РА» по созданию высокопроизводительных рабочих мест в регионах России Калужская область занимает 37-е место в 2012 г. и 34-е в 2011 г. По мнению его экспертов, «в регионе уже не создается много новых рабочих мест (по этому показателю область в 2012 г. заняла только 56-е место (около 16 тыс. рабочих мест), в 2011 г. – 51-е), так как «современные (в особенности сборочные) производства не создают много рабочих мест» [11].

Анализ динамики структуры трудовых ресурсов за 2007–2012 гг. показал, что происходит замещение трудоспособного населения трудовыми иностранными мигрантами (рост их доли в численности трудовых ресурсов области с 2 до 5 %) и работающими пенсионерами (рост их доли с 8 до 9 %). Из 489,6 тыс. человек, занятых в экономике области 34 тыс. – официальные трудовые иностранные мигранты (7 %)². Количество легальных мигрантов в Калужской области превысило 7 % от числа всех занятых жителей, что в 1,4 раза превышает норматив Международной организации труда и свидетельствует о росте уровней рисков, связанных с социальной напряженностью в регионе. По числу трудовых иностранных мигрантов регион стал третьим в ЦФО после г. Москвы и Подмосковья.

По данным Министерства труда, занятости и кадровой политики области, приведенным на его официальном сайте, за период с января по октябрь 2014 г. по сравнению с январем–октябрем 2013 г. на 2,6 % сократилась численность граждан, обратившихся за предоставлением государственных услуг. Численность трудоустроенных граждан снизилась на 12,7 %, численность граждан, направленных на профессиональное обучение, сократилась на 19,2 %. Однако увеличилась на 6,2 % численность ищущих работу граждан, стоящих на учете, на 29,4 % выросло количество свободных рабочих мест и вакантных должностей. Таким образом, в области наблюдается недостаточная балансировка институтов, регулирующих проблемы занятости и безработицы в регионе, на реальные нужды региона.

По данным выборочных обследований населения по проблемам занятости, которые проводятся Росстатом, численность работников, выезжающих на работу в другие регионы из Калужской области, выросла

¹ Рассчитано по: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm-/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/# (дата обращения: 10.10.2014).

² Рассчитано по информации с официального сайта Федеральной службы государственной статистики России [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_14p/IssWWW.exe/Stg/d1/03–02.htm (дата обращения 20.05.2014).

за 2006–2012 гг. на 36 % и составляет более 5 % от численности занятого населения области, что выше среднероссийского показателя (3 %) (18-е место по России и 7-е по ЦФО). 65 % из них трудоустраиваются в Москве и 30 % в Московской области¹. Сальдо трудовой миграции в области, по последним данным, отрицательное (–27 тыс. человек), а по ЦФО положительное (357,3 тыс. человек). Ситуация с трудовой миграцией лучше в таких регионах ЦФО, как Костромская, Липецкая, Орловская, Рязанская, Ярославская области и г. Москва.

Анализ структуры инвестиций в основной капитал² показывает, что за исследуемый период 2006–2012 гг. произошел существенный рост инвестиций в обрабатывающую промышленность (с 36,6 до 59,4 %), а также зафиксирован рост инвестиций в сферу торговли (с 2,3 до 3,1 %), в основной капитал организаций, занимающихся производством и распределением электроэнергии, газа и воды (с 5,8 до 11,0 %). В целом по области износ основных средств составляет в 2012 г. 39 %, рост этого показателя зафиксирован в таких сферах деятельности, как транспорт и связь (на 15,8 %), строительство (на 8 %), добыча полезных ископаемых (на 4,4 %). В сфере «производство электроэнергии, газа и воды» уменьшение показателя износа составило максимальную величину (12 %), однако его уровень 46,2 % существенно выше аналогичного показателя по России (39,2 %) и ЦФО(36,9 %)^{3,4}.

Доля объема инновационных товаров и услуг сократилась с 5,3 до 4,5 %, что ниже, чем по ЦФО и России в целом, практически в два раза (10 и 8 %)⁵. Существенный рост инновационного уровня развития области показывает число созданных передовых производственных технологий (с 7 ед. до 42 ед.)⁶, однако число используемых передовых технологий сократилось (с 4451 ед. до 2094 ед.)⁷. Кроме того, как следует из динамики показателей, представленных на рис. 1, существенно растет объем поступлений по экспорту технологий, однако,

¹ Данные выборочных обследований населения по проблемам занятости (Росстат). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/migrac/mtm_2012.htm (дата обращения 20.05.2014).

² Рассчитано по: URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_14p/IssWWW.exe/Stg/d3/23-07-1.htm (дата обращения: 10.10.2014).

³ URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B07_14p/IssWWW.exe/Stg/d02/11-05.htm (дата обращения: 10.10.2014).

⁴ URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_14p/IssWWW.exe/Stg/d2/11-07.htm (дата обращения: 10.10.2014).

⁵ URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_14p/IssWWW.exe/Stg/d3/21-17.htm (дата обращения: 10.10.2014).

⁶ URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_14p/IssWWW.exe/Stg/d3/21-13.htm (дата обращения: 10.10.2014).

⁷ URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_14p/IssWWW.exe/Stg/d3/21-14.htm (дата обращения: 10.10.2014).

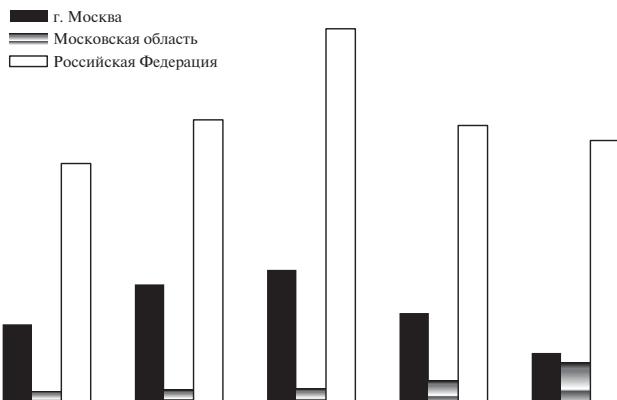


Рис. 1. Динамика поступлений по экспорту технологий, тыс. долл.

как показано на рис. 2, рост выплат по импорту технологий опережает рост поступлений по экспорту технологий. В 2006 г. для г. Москвы на каждый доллар выплат по импорту технологий приходилось около пяти долларов поступлений по экспорту технологий, для Московской области этот показатель составлял 1,8, для Калужской области 0,16, для России в целом 0,45 долл. [7].

В 2011 г. для г. Москвы на каждый доллар выплат по импорту технологий приходится 1,01 долл. поступлений по экспорту технологий, для Московской области этот показатель составлял 1,43, для Калужской области 0,05, для России в целом – 0,29 долл. Это свидетельствует о снижении отдачи от трансфера технологий и, как следствие, результативности региональных инновационных систем рассматриваемых регионов.

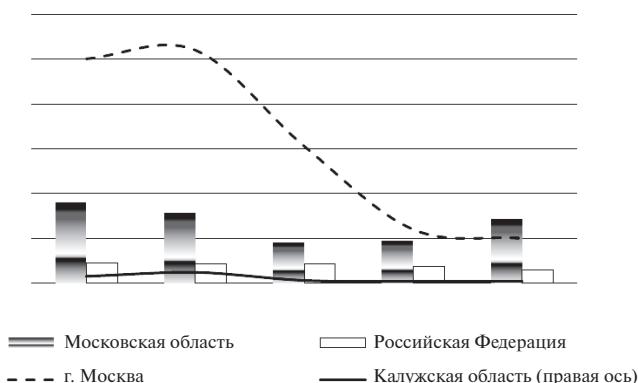


Рис. 2. Поступления на доллар выплат по трансферту технологий, тыс. долл.

На основе методологии статистического исследования инвестиционной привлекательности регионов России и результативности реализации их инвестиционной политики, разработанной автором, проведена адекватная развитию государственной статистики России количественная оценка, позволяющая сравнивать регионы России по динамике 18 показателей региональной статистики, а также исследовать влияние на количественный ее уровень факторов «результативность деятельности бизнеса в регионе», «результативность деятельности органов государственного управления в регионе», «потенциал развития региона» [3, 37–45], [4]. В табл. 1 представлены результаты комбинационной группировки регионов России по количественным уровням инвестиционной привлекательности региона (ИПР) и федеральным округам. Чем выше позиция региона в таблице, тем выше уровень его количественной оценки ИПР. Жирным шрифтом выделены регионы, улучшившие свои позиции за весь период анализа. В результате можно заключить, что в России определились новые инвестиционно привлекательные регионы, к которым относятся *Калужская*, Воронежская и Ярославская области в ЦФО, Чувашская Республика в ПФО. Напротив, г. Москва в ЦФО, Ненецкий автономный округ и Мурманская область в СЗФО перешли из группы с высокой ИПР в группу с низкой ИПР за весь период исследования.

На рис. 3–5 представлено распределение регионов России по относительным факторным приростам количественных уровней ИПР, что позволило определить тип их инвестиционной политики. За первый период сравнения (2004–2007 гг. к 2001–2004 гг.) 55 % регионов попали в группу регионов с «результативной инвестиционной политикой», так как у них наблюдались положительные приrostы количественных уровней ИПР по всем факторам. Это республики: Татарстан, Хакасия, Алтай, Саха, Тыва, Дагестан, Марий Эл, Коми, Ингушетия, Мордовия, Бурятия, Калмыкия, Адыгея, Чувашская, Удмуртская, Кабардино-Балкарская, Карабаево-Черкесская; края: Краснодарский, Камчатский, Хабаровский, Забайкальский, Алтайский, Ставропольский; области: Тюменская, Оренбургская, Воронежская, Тамбовская, Рязанская, Смоленская, Астраханская, Иркутская, Кемеровская, *Калужская*, Новгородская, Амурская, Калининградская, Челябинская, Тульская, Ярославская, Ульяновская, Томская, Московская, Новосибирская; автономные округа: Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский. Выявлены нами регионы с «нерезультативной» инвестиционной политикой, так как у них наблюдались отрицательные приросты количественных уровней ИПР по всем факторам. Это Омская и Свердловская области. Остальные регионы имеют тип – «смешанная инвестиционная политика».

Таблица 1

Комбинированная группировка регионов России по уровню инвестиционной привлекательности

НПП (Y)	Центральный федеральный округ (ЦФО)				Федеральные округа России				Северо-Западный федеральный округ (СЗФО)			
	2004 г. к 2001 г.	2007 г. к 2004 г.	2010 г. к 2007 г.	2012 г. к 2010 г.	2004 г. к 2001 г.	2007 г. к 2004 г.	2010 г. к 2007 г.	2012 г. к 2010 г.	2004 г. к 2001 г.	2007 г. к 2004 г.	2010 г. к 2007 г.	2012 г. к 2010 г.
Курский г. Москва Брянская Липецкая	Смоленская Тамбовская Курская Ярославская	Калужская Белгородская Владимирская Рязанская	Белгородская Владимирская Воронежская Калужская	Архангельская Ненецкий АО Псковская Ленинградская Ярославская	Республика Коми Архангельская	Республика Коми Архангельская	Республика Коми Архангельская	Республика Коми Архангельская	Ленинградская Псковская Новгородская	Ненецкий АО Новгородская	Ленинградская Вологодская	г. Санкт-Петербург
Брянская Костромская Владимирская Орловская	Рязанская Владимирская Орловская Белгородская	Брянская Московская Ивановская Тверская	Брянская Московская Ивановская Тверская	Костромская Тульская Ивановская Московская Тверская Орловская	Республика Коми г. Санкт-Петербург Вологодская	Республика Коми г. Санкт-Петербург Вологодская	Республика Карелия Калининград- ская Новгородская	Республика Карелия Калининград- ская Новгородская	Вологодская	Мурманская Калининград- ская Ленинградская г. Санкт-Петербург публика Карелия	Псковская Архангельская Республика Карелия	Псковская Архангельская Республика Карелия
Московская Тамбовская Орловская Белгородская Тверская	Костромская Липецкая Тульская Воронежская г. Москва	Ярославская Тульская Липецкая	Брянская Липецкая Тульская	Костромская Смоленская Костромская Тамбовская Курская г. Москва	Республика Карелия Калининград- ская Новгородская	Республика Карелия Калининград- ская Новгородская	Республика Карелия Калининград- ская Новгородская	Республика Карелия Калининград- ская Новгородская	Вологодская	Мурманская Калининград- ская Ленинградская г. Санкт-Петербург публика Карелия	Псковская Архангельская Республика Карелия	Псковская Архангельская Республика Карелия
Калужская Ивановская Воронежская Ярославская Рязанская Смоленская Тульская	Ивановская Тверская Брянская	Владимирская Смоленская Костромская Тамбовская Курская г. Москва Воронежская Рязанская Орловская	Тамбовская Рязанская Смоленская г. Москва	Калужская Смоленская Костромская Тамбовская Курская г. Москва Воронежская Рязанская Орловская	Ненецкий АО Калининград- ская Республика Карелия г. Санкт-Петербург Мурманская Ненецкий АО	Ненецкий АО Новгородская Республика Карелия г. Санкт-Петербург Мурманская	Ненецкий АО Новгородская Республика Карелия г. Санкт-Петербург Мурманская	Ненецкий АО Новгородская Республика Карелия г. Санкт-Петербург Мурманская	Вологодская	Калининград- ская Новгородская Республика Карелия г. Санкт-Петербург Мурманская	Псковская Архангельская Республика Карелия	Псковская Архангельская Республика Карелия

Продолжение табл. 1

НПП (у)	Федеральные округа России					Южный федеральный округ (ЮФО)		
	Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО)	2004 г. к 2001 г.	2007 г. к 2004 г.	2010 г. к 2007 г.	2012 г. к 2010 г.	2004 г. к 2001 г.	2007 г. к 2004 г.	2010 г. к 2007 г.
БИСОКАР	Республика Ингушетия	Кабардино-Балкарская Республика					Республика Адыгея	Ростовская
БИШОЧИХИН	Республика Дагестан Ставропольский край	Республика Дагестан Кабардино-Балкарская Республика Карачаево-Черкесская Республика	Республика Северная Осетия – Алания Республика Дагестан	Кабардино-Балкарская Республика	Волгоградская Ростовская	Республика Адыгея Республика Калмыкия Краснодарский край	Астраханская Краснодарский край	Астраханская Краснодарский край
БИНКАРА	Кабардино-Балкарская Республика	Ставропольский край	Ставропольский край	Ставропольский край	Краснодарский край Северная Осетия – Алания Ставропольский край	Республика Ингушетия Республика Дагестан Республика Северная Осетия – Алания	Волгоградская Ростовская	Краснодарский край Волгоградская
БИНКАРА	Республика Ингушетия Северная Осетия – Алания Карачаево-Черкесская Республика		Карачаево-Черкесская Республика	Карачаево-Черкесская Республика Республика Ингушетия	Астраханская Республика Адыгея Республика Калмыкия		Республика Адыгея	Ростовская

Продолжение табл. 1

НПП (Y)	Федеральные округа России						
	Приволжский федеральный округ (ПФО)		Уральский федеральный округ (УФО)				
2004 г. к 2001 г.	2007 г. к 2004 г.	2010 г. к 2007 г.	2012 г. к 2010 г.	2004 г. к 2001 г.	2007 г. к 2004 г.	2010 г. к 2007 г.	2012 г. к 2010 г.
БАСКОВАЯ	Самарская Республика Мордовия Татарстан Нижегородская Республика Пермский край Башкортостан Чувашская Республика	Республика Мордовия Республика Татарстан Нижегородская Республика Пермский край Башкортостан Чувашская Республика	Нижегородская Республика Татарстан Чувашская Республика	Свердловская Ханты-Мансийский автономный округ – Югра Курганская Ульяновская Республика Марий Эл Оренбургская Пензенская Кировская			
БИШЕНЬ	Мордовия Республика Башкортостан	Оренбургская Ульяновская	Республика Башкортостан Пермский край Саратовская Мордовия	Тюменская Самарская Мордовия	Тюменская Самарская Мордовия	Курганская Ямало-Ненецкий АО	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра
БИШЕНЬ	Пермский край Нижегородская Республика Марий Эл Саратовская Пензенская Оренбургская	Пермский край Нижегородская Республика Марий Эл Саратовская Пензенская Оренбургская	Республика Татарстан Чувашская Республика Кировская Пензенская Ульяновская Оренбургская	Челябинская Курганская Челябинская	Челябинская Курганская Челябинская	Челябинская Ямало-Ненецкий АО	Челябинская Ямало-Ненецкий АО
БИШЕНЬ	Чувашская Республика Ульяновская Республика	Кировская Республика Марий Эл Самарская Саратовская	Нижегородская Самарская Республика Марий Эл Ульяновская Республика	Свердловская Ханты-Мансийский АО – Югра	Свердловская Ханты-Мансийский АО – Югра	Ханты-Мансийский АО – Югра	Тюменская

Окончание табл. 1

ИПР (Y)	Федеральные округа России						Дальневосточный федеральный округ (ДФО)
	2004 г. к 2001 г.	2007 г. к 2004 г.	2010 г. к 2007 г.	2012 г. к 2010 г.	2004 г. к 2001 г.	2007 г. к 2004 г.	
<i>Амурской Томской</i>	Республика Алтай Томская	Забайкальский край Республика Тыва Иркутская Республика Хакасия	Томская	Чукотский АО (Якутия) Амурский Приморский край Красноярский край Кемеровская Республика Бурятия <i>Алтайский край</i> Новосибирская	Чукотский АО Республика Саха (Якутия) Амурская Еврейская автономн. область	Магаданская Камчатская Хабаровский край Чукотский АО Республика Саха (Якутия) Амурская	Еврейская авт. область
<i>Белгородской Курской</i>	Республика Тыва Иркутская Онская Кемеровская	Омская	Иркутская Республика Алтай Красноярский край Кемеровская	Еврейская авт. область Магаданская	Приморский край Магаданская	Приморский край Сахалинская Еврейская авт. область	Хабаровский край
<i>Воронежской Липецкой</i>	Забайкальский край Республика Бурятия Республика Хакасия	Республика Алтай Томская Республика Хакасия	Республика Алтай Бурятия Республика Тыва Хакасия	Сахалинская Камчатская	Чукотский АО	Республика Саха (Якутия) Магаданская Камчатская	
<i>Нижегородской Ивановской</i>	Новосибирская Республика Алтай	Новосибирская Омская	Хакасия <i>Алтайский край</i> Забайкальский край Новосибирская	Хабаровский край Амурская Сахалинская Чукотский АО	Хабаровский край Амурская Сахалинская	Приморский край Амурская Сахалинская Чукотский АО	

Примечание: жирным шрифтом выделены регионы, которые перешли из группы с «низкой» интегральной ИПР в группу с «высокой». Курсивом выделены регионы, которые перешли из группы с «высокой» ИПР в группу с «низкой».

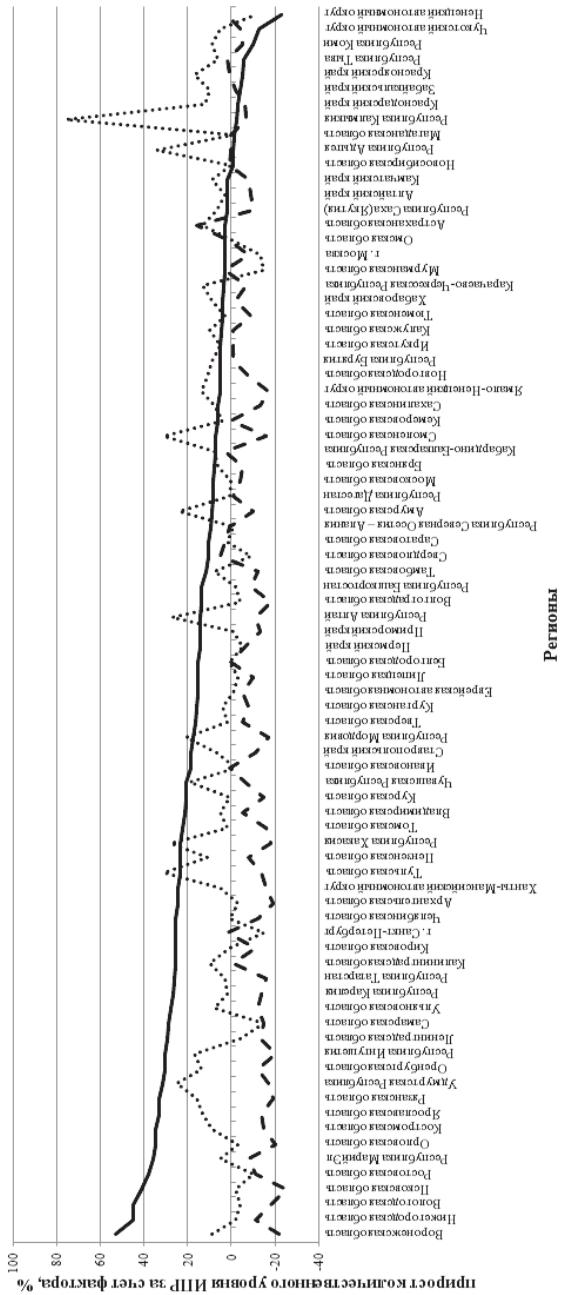


Рис. 3. Влияние фактора «результативность деятельности органов государственного управления региона» по периодам сравнения

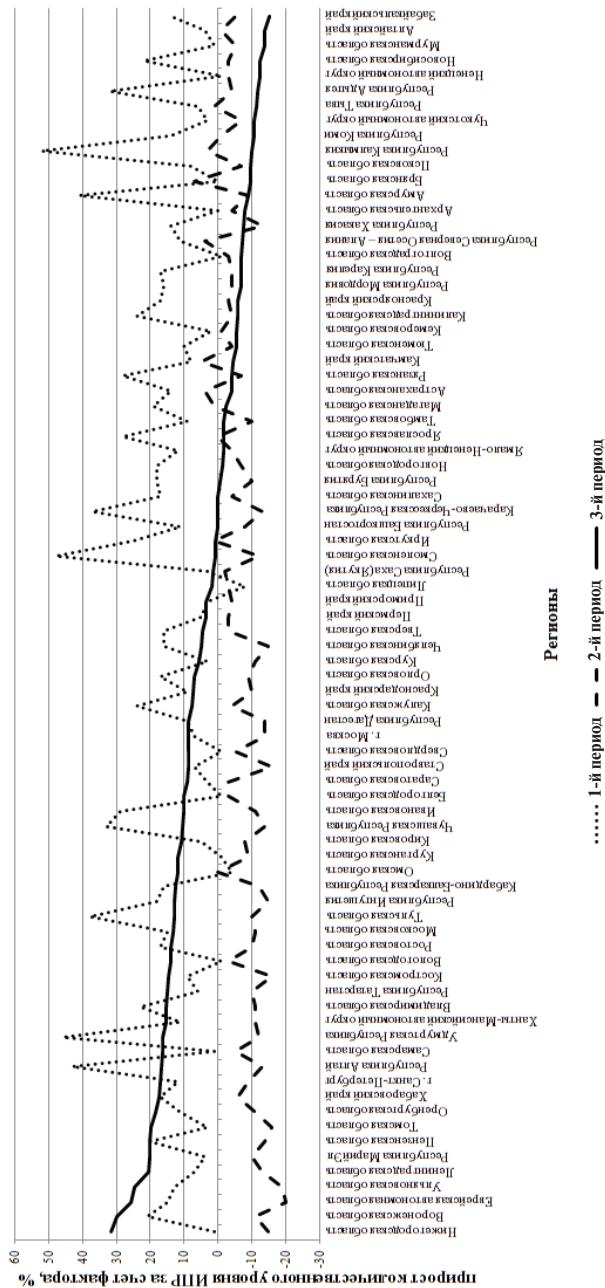


Рис. 4. Влияние фактора «результативность деятельности бизнеса в регионе» по периодам сравнения

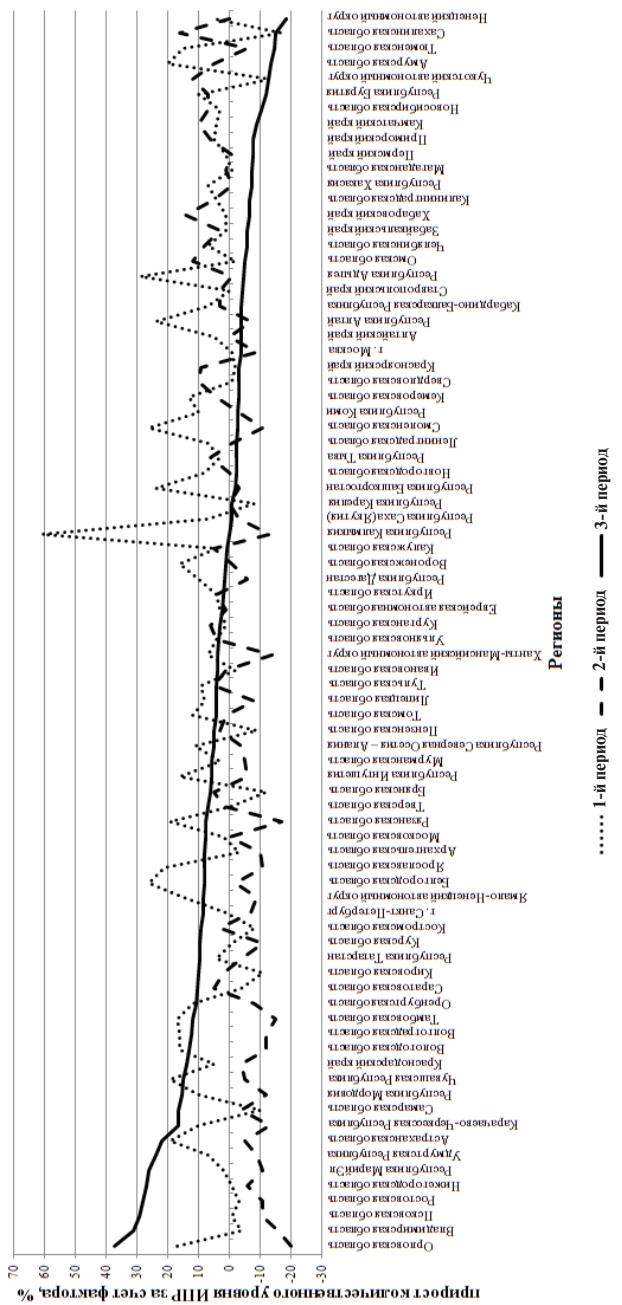


Рис. 5. Влияние фактора «потенциал развития региона» по периодам сравнения

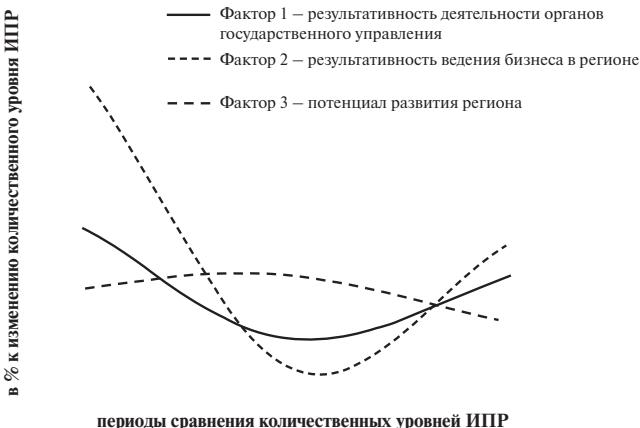


Рис. 6. Влияние факторов на изменение количественного уровня инвестиционной привлекательности Калужской области

48 % регионов отнесены нами к группе регионов с «нерезультативной инвестиционной политикой» за второй период сравнения (2007–2010 гг. к 2004–2007 гг.), а именно республики: Башкортостан, Карелия, Саха, Коми, Дагестан, Марий Эл, Татарстан, Алтай, Хакасия, Ингушетия, Мордовия, Чувашская, Удмуртская, Карабаево-Черкесская; Краснодарский и Пермский края; Архангельская, Белгородская, Владимирская, Волгоградская, Вологодская, Курская, Тюменская, Оренбургская, Воронежская, Тамбовская, Рязанская, Смоленская, Московская, Самарская, Ленинградская, Ростовская, Липецкая, Нижегородская, Орловская, Псковская области; Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа; г. Москва. По нашим оценкам, Магаданская область и Республика Тыва являются регионами с «результативной инвестиционной политикой» во втором периоде сравнения.

В третьем периоде сравнения (2010–2012 гг. к 2007–2010 гг.) «нерезультативная инвестиционная политика» у регионов: Ненецкий автономный округ, Республики Адыгея, Тыва, Коми, Забайкальский и Красноярский края, Новосибирская и Магаданская области, Чукотский автономный округ. К регионам с «результативной инвестиционной политикой» можно отнести области: Белгородская, Владимирская, Воронежская, Калужская, Костромская, Ивановская, Курская, Липецкая, Московская, Орловская, Тверская, Тульская, Вологодская, Кировская, Нижегородская, Пензенская, Оренбургская, Саратовская, Самарская, Ростовская, Ульяновская, Курганская, Иркутская, Томская; г. Санкт-Петербург; республики: Дагестан, Ингушетия, Карабаево-Черкесская, Марий Эл, Татарстан, Чувашская; Ханты-Мансийский автономный округ, Еврейскую автономную область.

Количественные уровни инвестиционной привлекательности Калужской области составили: за 2001–2004 гг. – 0,48; за 2004–2007 гг. – 0,66; за 2007–2010 гг. – 0,66 за 2010–2012 гг. – 0,74 (оценка меняется от 0 до 1, чем ближе к 1, тем выше ее уровень). Прирост оценки по периодам соответственно составил: за первый период сравнения – 37,5 %, снизили количественный уровень ИПР изменения показателей: численность занятых в экономике, численность населения, объем внутренних затрат на исследования и разработки, а также остаточная стоимость основных фондов; за второй период сравнения – 0 %, причем снижение произошло из-за изменения показателей доходов населения, ВРП, затрат на научные исследования и разработки, валового накопления основного капитала, числа убыточных организаций, сальдинированного финансового результата организаций, числа безработных; за третий период сравнения – 12,1 %, причем динамика показателей оплаты труда работников, налоговых и общих доходов бюджета, основных фондов и численность занятых на малых предприятиях, а также их количества снизила количественный уровень ИПР Калужской области. На рис. 6 представлена оценка влияния факторов ИПР для Калужской области, на основе которой наглядно видно, что ослабевает положительное влияние деятельности бизнеса в регионе, а также в меньшей степени происходят улучшения его потенциала.

Таким образом, эффективность инновационной модели реиндустриализации экономики Калужской области, основанной на инвестициях в инновации посредством трансфера технологий, не является на данный момент такой уж очевидной и не позволяет сделать однозначный вывод о высокой результативности промышленной политики, проводимой Правительством Калужской области.

Следует заметить, что «благоприятный инвестиционный климат для производственных инвестиций без достаточно активного развития регионом собственной сферы НИОКР фактически консервирует и даже увеличивает отставание в этой ключевой для постиндустриальной экономики сфере» [6]. К сожалению, данный аспект проявил себя и в Калужской области. Приведенные результаты анализа позволяют сделать вывод, что реализуемая модель реиндустриализации экономики Калужской области требует синхронизации в части повышения ее инновационной и социальной результативности.

В заключение отметим, что переходная инновационная модель, ориентированная на механизмы заимствования технологий и учет в большей степени интересов стратегических инвесторов, может привести к снижению социальных результатов реиндустриализации, что ставит новые вопросы о целесообразности ее реализации, «копирования» для других регионов России.

Литература

1. *Бодрунов С.Д.* Императивы, возможности и проблемы реиндустириализации // Экономическое возрождение России. – 2013. – № 1. – С. 4–5.
2. *Бодрунов С.Д., Гринберг Р.С., Сорокин Д.Е.* Реиндустириализация российской экономики: императивы, потенциал, риски // Экономическое возрождение России. – 2013. – № 1. – С. 19.
3. *Бурцева Т.А.* Индикативная модель мониторинга инвестиционной привлекательности региона // Вопросы статистики. – 2009. – № 6. – С. 37–45.
4. *Бурцева Т.А.* Методология статистического исследования инвестиционной привлекательности региона и результативности реализации его инвестиционной политики. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук: 08.00.12. – М., 2013.
5. *Гордон Р.Дж.* Закончен ли экономический рост? Шесть препятствий для инновационного развития (на примере США) // Вопросы экономики. – 2012. – № 4. – С. 49–67.
6. *Дементьев В.Е.* «Догоняющая постиндустриализация» и промышленная политика. WP/2006/199. – М.: ЦЭМИ РАН, 2006.
7. Единая межведомственная информационно-статистическая система ЕМИСС. URL: www.fedstat.ru/indicator (дата обращения 25.10.2012).
8. *Примаков Е.М.* Реиндустириализация или постиндустриализация // Прямые инвестиции. – 2012. – № 3. – С. 3.
9. *Романова О.А., Бухвалов Н.Ю.* Реиндустириализация как определяющая тенденция экономического развития промышленных территорий // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 6. – С. 153.
10. <http://www.gks.ru>
11. http://www.raexpert.ru/researches/regions/regions_work2013/ (дата обращения: 10.10.2014).

Неоиндустриальное развитие России в условиях современного мира

Стратегические интересы России – самосохранение себя как самовоспроизводящейся цивилизационной целостности в многополюсном и меняющимся мире. Механизм воспроизводственного развития общества призван обеспечивать целостное самосохранение и возобновление цивилизационной системы: 1) воспроизводство и сохранение пространства, занимаемого страной, в условиях открытого общества и экономики; 2) воспроизводство «кода» российской цивилизации: ее духовных и культурных ценностей, традиций, норм общежития и поведения населяющих ее народов; 3) воспроизводство населения на качественно ином уровне (высокое качество «человека» – генетика, здоровье, общее образование, профессиональная подготовка и благосостояние); 4) воспроизводство производственного потенциала на качественно ином уровне (ориентированная на будущее экономика и ее структура); 5) воспроизводство и сохранение природных ресурсов и окружающей среды на уровне, необходимом для нормального воспроизводства населения; 6) воспроизводство интеграционного потенциала (способность к собиранию пространства). Вышеперечисленное означает репродукцию общества в историческом времени и социальном пространстве, в субъекте (в этносоциогенезе), в суверенности (общество, государство), в обеспечении основных социальных прав (право на жизнь, право на профессиональную деятельность и оплату по труду, право на традиционную семью и др). А это означает переход на траекторию прорывного и инновационного, неоиндустриального развития.

Исторический опыт показывает, что можно выделить три типа развития, которые определяется как догоняющее, устойчивое, прорывно-инновационное. Концепция прорывно-инновационного развития предусматривает достижение реальной, а не только финансовой, стабилизации и ускоренное развитие на основе внедрения новых научно-емких и ресурсосберегающих технологий в приоритетных направлениях общественного развития.

Прорывное развитие – это движение, нацеленное на будущее, адекватное сущностным особенностям и традициям населения, в усло-

виях исторической необходимости снятия противоречий между кризисным состоянием общества и наличным потенциалом его преодоления, в направлении преобладания духовных ценностей, разумного ограничения материального потребления, воплощения идеи российской государственности, объединения социума не по этническому, а по духовному и нравственному принципу, занятия новых и принципиально новых научноемких, информационных ниш в мировом разделении труда на основе создания и применения новых и принципиально новых технологий [1, 168].

Оценивая возможности страны по проведению политики неоиндустриализации, надо проанализировать условия и факторы, в которых находится страна, и ее возможности. Такими условиями выступают геополитическое и геоэкономическое положение страны; возможное пространство неоиндустриализации; производственный инфраструктурный потенциал; внешний и внутренний платежеспособный спрос; эффективность общественных институтов и государства в проведении политики неоиндустриализации, наличие передовых технологий и ресурсов. Кратко внешнее и внутреннее положение страны приведено в табл. 1.

Таблица 1

Факторы государственно-политического характера, влияющие на развитие России в текущей перспективе

	Факторы, оказывающие влияние	Воздействие на Россию		
		положительное	отрицательное	ожидаемая динамика факторов
Внешние факторы	I. Геополитическая ситуация: а) политическое, экономическое давление и санкции Запада против России		-	усиливается
	б) возможность вовлечения России в международные и региональные конфликты		-	возрастает
	в) политическое, экономическое сотрудничество России с Китаем, Японией, Латинской Америкой, странами третьего мира	+		возможно, будет укрепляться
	II. Геоэкономическая ситуация: а) мировые цены на энергоносители (нефть, газ) в среднесрочном периоде		-	прогнозируется снижение, а затем возможный рост цен
	б) открытость мирового рынка для товаров традиционного российского экспорта (нефть, газ, металл, лес)		-	уменьшается

Продолжение табл. 1

	Факторы, оказывающие влияние	Воздействие на Россию		
		положительное	отрицательное	ожидаемая динамика факторов
Внешние факторы	в) открытость мирового рынка для экспорта-импорта товаров высоких технологий и двойного назначения – список КОКОМ (вооружение, космические услуги, энергетическое оборудование, компьютерные технологии, продукция авиа- и машиностроения) и товаров повседневного спроса (пищевые товары и товары легкой промышленности)		-	резко уменьшается из-за санкций Запада
	г) реструктуризация государственного долга и корпоративных долгов		-	затруднена
	д) ужесточение экологических требований к экспортному продукцию		-	будет возрастать
	е) доступ к иностранным займам и прямым иностранным инвестициям		-	затруднен
	ж) доступ к современным западным высоким технологиям и возможность привлечения высококвалифицированных западных специалистов для работы в России		-	затруднен
	I. Социальные: а) усиление социальной неоднородности общества, этнического раскола, классовых конфликтов		-	усиливается
внутренние факторы	б) социально-экономическая преступность и коррупция		-	стабилизовалась
	II. Политические: а) регионализация страны		-	замедление, интеграция, возможно усиление интеграционных начал
	б) усиление конфликтов внутри правящей элиты и между ветвями власти		-	возрастание конфликтности в случае экономических трудностей и в преддверии выборов
	III. Экономические: а) сохранение и развитие экономического потенциала	+		стабилизация потенциала

	Факторы, оказывающие влияние	Воздействие на Россию		
		положительное	отрицательное	ожидаемая динамика факторов
внутренние факторы	б) создание благоприятных условий для отечественного и иностранного предпринимательства, инвестирования в производственную сферу	+		улучшение условий
	в) стабилизация банковской системы	+		частичная де-стабилизация за счет банкротств, а затем централизации концентрации капитала
	г) повышение рентабельности, производительности труда и нормы накопления в отраслях народно-хозяйственного комплекса	+		сохранится на том же уровне
	д) развитие рыночной инфраструктуры, адекватной состоянию страны	+		медленное развитие
	IV. Правовые: а) формирование правового пространства, адекватного демократическому обществу и рыночной экономике	+		продолжится формирование
	б) неуклонное соблюдение федерального и регионального законодательства в социальной и экономической сфере	+		возрастет соблюдение законности

Тенденции, наметившиеся в развитии страны за последние годы, опасны. Проблема не только в том, что социально-экономические показатели развития страны невысоки, гораздо более опасно, что этот процесс идет на фоне очень быстрого поступательного развития всех стран, причем не только развитых, но и развивающихся.

Главная задача в настоящий момент – в условиях жесткой геополитической конкуренции, конфронтации и экономической ослабленности страны в сжатые сроки сформировать модель развития, адекватную внутренним и внешним условиям, в которых она находится.

Вопрос развития страны всегда будоражил отечественную экономическую мысль. Так, Вернадский, пытаясь осмыслить миссию России в формировании нового человеческого мышления и нового человеческого общества и место России в данном процессе, ввел понятие ноосферного пространства и правительства. Однако вся российская

общественная экономическая мысль до и после Вернадского в той или иной степени вращалась в круге данной проблематики, в том числе в поисках собственного пути развития России. В качестве иллюстрации можно привести жизненный путь и взгляды таких мыслителей, как И.Т. Посошков (1652–1726), М.В. Ломоносов (1711–1765), Н.Я. Данилевский (1822–1885), С.Н. Булгаков (1871–1944), Л.А. Чижевский (1897–1964), С.А. Подолинский (1850–1891), С.Ф. Шарапов (1855–1911), Д.И. Менделеев (1834–1907), К.П. Победоносцев (1827–1907), Г.А. Тихомиров (1852–1923), К.Э. Циолковский (1857–1936), А.Д. Нечволоводов (1864–1938), И.Л. Солоневич (1891–1953), Л.Н. Гумилев (1912–1992), И.А. Ильин (1883–1954) и многие другие.

Особое место в понимании необходимости сохранения евразийского пространства, занимаемого страной, принадлежит российским ученым – эмигрантам, получившим название «евразийцы». Они обосновывали особое положение России, не сводимое ни к странам Европы, ни к странам Азии, вытекающее из ее географического положения, климатических и этносоциальных особенностей, ее особую судьбу и путь. Евразиец П.Н. Савицкий в работе «Континент–Океан» (1921) видел модель экономического развития страны в приспособлении к континентальности, т.е. не развитие внешней морской торговли, а взаимодействие между континентальными регионами. Он полагал страну самодостаточной в экономическом плане, считал, что ее развитие должно идти не вовне, а вовнутрь, т.е. через развитие собственной промышленности и сельского хозяйства, создание внутренних экономических циклов, а не через внешнюю торговлю. Савицкий считал важным наличие децентрализованной структуры экономики, концентрации промышленности не в одной, а во многих равноудаленных зонах, что помогает освоению территорий, развивает удаленные от центра области и обеспечивает занятость населения. Предполагал, что наиболее подходящей для Евразии является сочетание государственной и частной собственности, при этом частная собственность является оплотом хозяйствования и экономической сферы, а государственное регулирование и финансирование необходимы для координации между регионами и для крупных хозяйственных проектов, имеющих долгий временной лаг реализации и требующих больших ресурсов для их осуществления.

В целом евразийцы, обосновывая свои взгляды, упор делали не на все евразийское пространство, весь континент Евразия, а лишь на ее часть – Северную Европу, часть северной и восточной Азии, т.е. территорию, на которой исконно на протяжении веков формировалась Российская империя. По Гумилеву, здесь происходили ритмы Евразии: чередование интеграции и дезинтеграции (империи готов, гуннов, хазар, татаро-монголов, Киевская Русь, Российская империя, СССР, Россия и бывшие республики СССР).

Тихомиров – философ, юрист, публицист, общественный деятель, отошедший от революционных идей, ратовавший за государственный институт власти, написавший, что верховная власть с веками укрепленным авторитетом является для народа незаменимым орудием его благосостояния и совершенствования. Указывавший на опасность механического заимствования чужих идей, когда человек нашей интелигенции формирует свой ум преимущественно по иностранным книгам, создает себе мировоззрение чисто дедуктивное, построение чисто логическое, где все стройно, кроме основания – совершенно слабого.

Шарапов – публицист и общественный деятель, пытавшийся связать идеи славянофильства с данными экономической науки и найти реальную опору свободы человеческого духа, критиковавший существовавший порядок денежного обращения в России, установленный реформами Витте (переход к золотовалютному стандарту). Выделявший три функции денежной системы: организация народного труда (счетчиков), организатор и направитель народного труда, защита государства от соседей-конкурентов и хищной международной биржи – и в этих целях предлагал отказаться от золотой валюты и поставить систему денежного обращения под контроль собственного суверенного государства. Относился отрицательно к привлечению в Россию иностранного капитала, рассматривал в целом деньги не как инструмент, обеспечивающий товарооборот, а как инструмент развития национальной экономики. В своей повести «Диктатор» он писал, что Россия тяжело больна и ее надо вылечить, лекарство не теории, а здравый смысл. Он затуманился и исчез за странными и нелепыми понятиями о либерализме, реакции и т.п. В целом выступал за глубокое реформирование царского режима.

Нечволовов – общественный и военный деятель, который проанализировал ситуацию после революции 1905 г. и пришел к выводу, что Россия находится в тяжелом экономическом состоянии, в том числе усиливается ее зависимость от крупнейших стран Европы из-за перехода на золотой стандарт, и предложил перейти на бумажно-денежное обращение внутри страны.

Современный мир – это глобализирующийся мир, в котором одновременно идут процессы региональной глобализации и глобальной регионализации. Данные процессы характерны и для континента Евразия, причем не только для современного времени, но и для прошлых эпох.

Чтобы четче понять проблему неоиндустриализации, надо осветить три вопроса:

- 1) глобализация мира как среда неоиндустриализации России;
- 2) понятие индустриализации, реиндустриализации и неоиндустриализации;

3) концептуальная стратегия проведения неоиндустриализации, а также констатировать, что Россия по-прежнему обладает высоким неоиндустриальным потенциалом – пространственным, ресурсным (сырьевые, трудовые ресурсы), научно-технологическим, производственно-инфраструктурным, предпринимательским.

Но потенциал необходимо реализовать, а для этого поддерживать высокий внешний спрос на мировом рынке на продукцию российского промышленного сектора, а также сформировать высокий внутренний спрос на высокотехнологичную продукцию. Внешний спрос определяется мировой конъюнктурой и конкурентными возможностями российских предприятий, а внутренний зависит от экономической политики государства, политики самих предприятий по развитию производства, желания инвестировать в собственную страну и конкурентоспособности продукции страны по отношению к зарубежной в условиях ВТО.

I. Геополитическая среда неоиндустриализации

В мире сложились крупные интеграционные объединения: ЕС, НАФТА и др. Наиболее законченным является Европейское сообщество. Экономическим мотором в нем выступает Германия, а политическим Германия и Франция. Европейское сообщество в целом действует под политическим патронажем США и ведет экспансию на восток Европы на пространство бывших стран социалистического лагеря и республик СССР.

ЕС – крупнейший политико-экономический игрок Евразии, вторым крупнейшим игроком является Китайская Народная Республика. Ее доктрина гармоничного развития фактически также предполагает глобальную регионализацию на основе китайских ценностей. То есть фактически в интересы и ЕС, и Китая включена территория бывшего СССР, не исключая и Российскую Федерацию.

На этом же континенте действуют и другие крупные игроки – Индия, Пакистан, Япония, Южная Корея, Турция, Иран и другие страны мусульманского мира. Безусловно, зону Евразии рассматривают как зону своих интересов и США, наиболее глобальный «игрок», реализующий стратегию построения нового мирового порядка.

Современная картина мира позволяет заключить, что воспроизводственное развитие России – это выживавшее, инновационное развитие в глобализирующейся среде.

В последние 20 лет Россия проводила политику построения открытой экономики. Экономики, где иностранным хозяйствующим субъектам открыт доступ на большинство рынков и в большинство отраслей и сфер деятельности, на основе присоединения к международным

торгово-экономическим организациям, модернизации таможенной системы, сбалансированного экспортно-импортного регулирования, движения факторов производства. Индикаторами открытости экономики выступают удельный вес экспорта и импорта товаров в валовом внутреннем продукте, размер экспорта и импорта на душу населения, приток и отток капитала в платежном балансе, приток и отток капитала на душу населения, отсутствие чрезмерно больших экспортных и импортных пошлин, конвертация национальной валюты.

У России, несмотря на политику санкций, проводимую по отношению к ней, присутствует желание и имеются возможности и историческая необходимость «встроиться» в формирующуюся глобальную социальную и финансово-экономическую систему, обеспечив поступательное развитие страны. А это требует построения новой экономики, альтернативной по отношению к существующей. Альтернативной во взаимодействии с окружающей природной средой и использовании ресурсов. Альтернативной в производстве (применяемые технологии и выпускаемая продукция), в распределении (социальная справедливость и мотивация к труду), в обмене (товаропосредники и товаропотоки), в воспроизводстве населения (население как главное богатство) и во взаимодействии с окружающим миром (новый мировой социальный порядок).

Международная конкурентная среда требует повышения конкурентоспособности Российской Федерации как в целом, так и в разрезе регионов, предприятий и товаров. В настоящее время рейтинг конкурентоспособности России достаточно низкий по любой системе подсчета.

II. Понятие неоиндустриализации

Проблема социально-экономической и технологической модернизации не нова для страны. В 1913 г. редактор журнала «Экономист Европы», французский ученый Эдмон Тери по поручению своего правительства исследовал состояние российской экономики и выпустил книгу «Экономическое преобразование России» (1914), в которой дал картину развития Российской империи на рубеже XIX–XX вв., прежде всего за период 1908–1912 гг., и сделал вывод о больших успехах страны, констатировал, что если наметившиеся тенденции сохранятся до 1950 г., то Россия будет доминировать в Европе как с политической, так и с экономической и финансовой точек зрения, причем считал, что масштабы развития во многом связаны с тремя факторами: а) ростом коренного населения, б) увеличением промышленного и сельскохозяйственного производства и в) увеличением бюджетных расходов на народное просвещение. К таким же выводам пришел и наш соотечественник Д.И. Менделеев в своей книге «К познанию России».

Но прогнозы не оправдались, страна была втянута в Первую мировую войну, буржуазную, а затем социалистическую революцию, Гражданскую войну и во Вторую мировую войну.

Прошло сто лет, и, несмотря на титанические усилия, мы по уровню экономического развития откатились с пятого на седьмое место в мире и оказались в жесткой геополитической среде динамического развития стран-конкурентов и по-прежнему должны решать задачу самовыживания страны. За это время изменились центры силы: из Европы переместились в США, Китай, но позиции России лучше не стали. Для современной геополитической картины мира характерны черты, одновременно напоминающие геополитическое и геоэкономическое положение эпохи перед Первой мировой и перед Второй мировой войнами.

Впервые вопрос индустриализации остро встал после Крымской войны 1856 г., а затем после Русско-японской войны 1904–1905 гг. Летом 1917 г., разрабатывая экономическую платформу большевистской партии, В. Ленин считал, что вопрос стоит с беспощадной резкостью: либо погибнуть, либо перегнать передовые страны экономически. Откровенно и жестко егоставил И.В. Сталин, когда заявил, что Россия отстала от развитых стран на 50 лет и данный отрезок надо пробежать за 10 лет, иначе сомнут, тем самым обосновав необходимость ускоренной индустриализации.

В конце 1920-х гг. СССР приступает к индустриализации, сначала в рамках плана ГОЭЛРО, а затем в рамках 1-го, 2-го и 3-го пятилетних планов. Индустрия (от лат. *industria* – деятельность) прежде всего, означает создание реальных благ в реальном секторе экономики: промышленность, производственная инфраструктура, транспорт и др. – на основе внедрения техники в производственные процессы.

Соответственно, индустриализация – это деятельность по созданию крупной промышленности на основе перехода от ручного, ремесленного, мануфактурного производства к машинному производству, т.е. машины частично делают машины.

Реиндустриализация означает либо возвращение в страну производственного потенциала, который выводился за рубеж, исходя из проводимой экономической политики (характерно для США и стран Западной Европы), либо частичное восстановление индустриального потенциала, потерянного в результате войн, непродуманных экономических трансформаций.

Деиндустриализация – потеря промышленного потенциала и трудового потенциала в реальном секторе, сокращение абсолютного уровня промышленного производства в стране, утрата отдельных отраслей и технологий в результате либо сознательной политики, либо несбалансированных решений, характерных для России 1990-х гг.

Под неоиндустриализацией можно понимать углубление традиционной индустриализации вширь (создание принципиально новых отраслей, например, биохимия, нанотехнологии, космические технологии) либо переход к процессам, когда машины делают сами машины. То есть неоиндустриализацию можно рассматривать как новую фазу индустриализации. Особенность неоиндустриализации России в том, что в процессе 20-летней трансформации в ней разрушены старые и не создавались принципиально новые производственные отрасли. Чтобы понять возможности неоиндустриализации страны, надо знать, как проходил процесс индустриализации в СССР (быстрая, массовая, мобилизационная).

Остро проблема производственного обновления стоит и перед современной Россией. Советский Союз, прославив две научно-технические революции, искал выход вначале в концепции ускорения, затем перестройки, затем рыночной системы хозяйствования, но и спустя 25 лет проблема не решена, и вопрос реиндустириализации или новой индустриализации актуален для России. В стране были свернуты многие важные отрасли производства, а некоторые современные отрасли появляются в мире только в последние годы.

III. Стратегия проведения неоиндустриализации

В этом смысле прорывное развитие есть путь неоиндустриализации.

Задачей неоиндустриального проекта для России является разработка подхода к прорывно-инновационному развитию, составные моменты которого:

- 1) обоснование необходимости построения многомерной экономики как сочетания:
 - а) экономики по созданию новых технологий (лидер США), экономики по производству индустриальных товаров (лидер Китай), экономики по производству новых фундаментальных и прикладных знаний (шанс России);
 - б) наукоемких и ресурсодобывающих отраслей;
 - в) предприятий государственной собственности с предприятиями других форм собственности;
 - г) крупных ПФГ с мелкими и средними предприятиями в условиях государственного патернализма;
 - д) рыночной организации с элементами мобилизационной экономики;
- 2) разработка стратегии энергетической безопасности, обеспечивающей экономику ресурсов как в производстве, так и в потреблении, выступающей как источником валютных поступлений,

так и фактором сохранения и развития научно-технического потенциала.

Соответственно необходимо: во-первых, исходя из протекания социального времени, перейти к модели развития, выраженной формулой «прошлое – настоящее – будущее». Национальная элита страны, опираясь на знание о ростках будущего, его наметившихся тенденциях у более исторически продвинутых систем, имеющихся в мировой системе, может строить свое настоящее исходя не из их настоящего, а из их наметившегося будущего: беря его позитивные моменты и усиленно их развивая и блокируя негативные моменты, отсекая их от своего формирующегося настоящего. Получая тем самым скачкообразное, спрятанное (без прохождения всех побочных, тупиковых линий и их ответвлений) развитие.

Во-вторых, в условиях открытой экономики – перейти от экспорта сырья к экспорту продуктов сырьевой переработки. В настоящий момент прямой переход к инновационно-прорывному развитию невозможен, шансы упущены, требуется более сложная траектория развития. Цель системы социальной и экономической организации российского общества в начале XXI в. заключается в том, чтобы обеспечить рост информационной емкости производственных технологий при условии сокращения расхода ресурсов. Общество должно стимулировать развитие энерго- и ресурсосберегающих технологий, интенсивного земледелия. Это может сделать только государство, создав социальный механизм предоставления конкретных, дееспособных и всем понятных экономических преимуществ научноемким и ресурсосберегающим технологиям. Стратегической целью государства является создание комфортабельной инфраструктуры жизнеобеспечения для работника и благоприятной бизнес-среды для развития экономики.

В последние годы в России утрачивались многие высокотехнологические отрасли. Прямое их сохранение и развитие невозможны из-за отсутствия платежеспособного спроса и рынков сбыта. Реален только один путь – построение на первом этапе неоиндустриализационного цикла (прежде всего для добывающих и энергетических отраслей) кластера: добыча сырья – переработка – транспортировка – экспорт готовых продуктов. Этот кластер должен быть реализован на основе собственного национального машиностроения, что потребует развития многих научноемких и высокотехнологичных отраслей, подготовки высококвалифицированных кадров, развития фундаментальных и прикладных исследований и предполагает создание новых технологий в сфере энергетики, развития всех видов транспорта, энергетического машиностроения, контрольно-измерительных приборов и т.д. При таком варианте страна останется энергетическим экспортёром, но экспортёром не сырья, а готового продукта. Соответственно, неоиндустри-

ализация носит не тотальный, а точечный, адресный характер. Хотя экономика остается «монокультурной», но это экономика развитой страны. Данный путь позволяет также сохранять и отечественную науку, обеспечивать спрос на ее продукцию как за счет государственной поддержки фундаментальных исследований, так и за счет спроса на ее научную продукцию. Прежде всего, для секторов: нефтегазодобывающего, оборонного (работающего как на внешний, так и на внутренний рынок) и секторов, работающих на воспроизводство населения (сельское хозяйство, пищевая и легкая промышленность, ЖКХ). Только такой путь позволит с наибольшей выгодой для себя использовать естественные преимущества страны.

В условиях санкций вступление в ВТО может способствовать избежанию изоляции страны. Хотя либерализация торговых барьеров не способствует вложению прямых как иностранных, так и отечественных инвестиций в экономику любой страны, но грамотная экономическая политика может обеспечить достаточный их приток. Важно изыскать меры, стимулирующие прямые иностранные инвестиции в нужные отрасли экономики [2, 98].

В целом России надо выработать модель развития, адекватную как открытой экономике, так и защите национальных интересов.

Литература

1. Ковалев С.Г. Теория трансформационного прорывного развития в глобализирующемся мире. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 2002.
2. Ковалев С.Г. Прорывное развитие России: проблемы и возможности в связи с вступлением в ВТО / Переходный период присоединения России к ВТО: шанс для национальной экономики / Под ред. И.В. Прокофьева. – М., 2013.

Реиндустриализация промышленного комплекса современной России на основе инструментов ГЧП

Вопросы реиндустриализации промышленного сектора России как никогда актуальны на современном этапе развития экономики. Это вызвано сложившейся ситуацией в определении и развитии экономической системы государства. Точнее, ее отсутствием, а также отсутствием индикаторов и целей, стоящих перед развитием (или ростом) экономической системы и потенциала страны, да и неясностями с субъектами, теми, кто будет проводить данную экономическую политику. А если поставить во главу угла факт того, что за двадцать с небольшим лет капиталистического развития экономика России так и осталась на уровне 1980-х гг., то необходимо вначале вернуться к концепции экономической системы общества, к индикаторам и целям развития, к силам и средствам, ответственным за ее формирование и реализацию.

Анализ нормативных актов показывает что:

- в Конституции РФ нет специальных норм, которые бы отражали сущность экономической системы государства;
- в конституционных нормах не отражены вопросы о сущности собственности, национальных богатств и векторе социально-экономического развития Российской Федерации;
- в настоящее время актуально стратегическое развитие экономики России, отдельных ее отраслей, которое предполагается строить на принципах приоритета общественного интереса, возможности перераспределения благ для достижения наибольшей справедливости, гармоничного развития территорий и отраслей народного хозяйства, сочетания публичности регулирования и принципов рыночного хозяйствования, социального предназначения собственности;
- в вопросах планирования экономического развития государства слабо учитывается как зарубежный опыт государственного регулирования, так и положительный опыт СССР.

Во многих странах используется государственное планирование экономического развития, которое не противоречит принципам свободного рыночного хозяйствования. И хотя анализ вскрывает нега-

тивные моменты в становлении и развитии экономической системы страны, показывает отсутствие специальных норм об экономической системе Российской Федерации в Конституции государства, но это не означает, что в России отсутствует данная система. Решение концептуальных вопросов экономической системы необходимо начинать решать на конституционном уровне. Ввиду сложности внесения изменений в Конституцию РФ требуется принятие специального Федерального закона «Об организации экономической системы РФ», главной задачей которого является формирование правовых основ публичного регулирования экономических отношений.

При переходе государства в 1993 г. на капиталистический путь развития предполагалось создание конкурентной рыночной экономики с прозрачными условиями хозяйствования, обеспечивающими эффективное распределение и использование ресурсов, быстрый и устойчивый экономический рост, равновесие в отношениях с внешним миром при разумной степени открытости экономики и стабильную финансово-ую систему, включающую в себя прочную бюджетную систему, устойчивую полноценную национальную валюту и динамичный банковский сектор [5].

Что же получилось в конечном результате и что мы имеем к настоящему времени? А имеем то, что возникла система принципиально иного характера, в которой в масштабе экономики в целом не было реализовано ни одно из вышеприведенных положений. В стране *не сложились* условия для эффективной межотраслевой и внутриотраслевой конкуренции; *не создан* механизм рыночной концентрации и накопления капитала у эффективных организаций; *не сформировался* необходимый набор стимулов для эффективного производительного использования ресурсов; *не выстроена* система прозрачных и соблюдаемых всеми основными участниками экономических условий хозяйствования. Таким образом, в российской экономике отсутствует *механизм стимулирования эффективного роста*: в течение двадцати одного года после начала реформ в экономике наблюдалось то, что экономика России так и не смогла начать эффективно функционировать и расти. Страна так и не смогла уйти от экономических показателей советского времени.

Сравнение нынешней экономической системы с советской плановой экономикой в научном отношении бессмысленно. Уход от советской системы есть сам по себе жизненно важный, громадный исторический шаг вперед. Страна избавились от удручающей атмосферы тоталитарного государства, и те проблемы и неудачи, с которыми мы сегодня сталкиваемся, являются предметом общественного внимания и обсуждения. Покончено с всеобщей экономической и личной зависимостью от государства, получена возможность независимой хозяй-

ственной деятельности и по крайней мере декларирован весомый набор гражданских и личных свобод, включая свободу слова, совести, выбора рода занятий и места жительства, свободу передвижения и право на собственность и многое другое. В экономической сфере созданы основы рыночной экономики, включая институт частной собственности и ограниченный по сфере действия, но тем не менее — механизм конкуренции [4].

Но наряду с реальными изменениями в исторически правильном направлении нельзя рассматривать итоги двух десятилетий рыночных реформ как успех. И в первую очередь потому, что в список нереализованных задач попали слишком важные со всех точек зрения вещи, чтобы списать их как неизбежные издержки или малозначимые отступления от первоначально намеченного плана.

Рассматривая промышленное производство, необходимо отметить, что внутри отраслей производственная структура советской экономики была выстроена таким образом, что основным ее *принципом* был *монополизм*. Вся логика построения производственных и распределительных систем базировалась на принципе монополии как идеала эффективности и исключала возможность ее функционирования на иных, нежели директивное планирование, началах. В сущности, практически неразрешимые проблемы, с которыми сталкиваются все это время попытки реформировать промышленное производство, газовую отрасль, электроэнергетику, железные дороги и связь, в большинстве своем коренятся в заложенной в советское время производственной структуре в этих сферах. Между тем все это, пусть и в менее ярко выраженной форме, было характерно для любой крупной отрасли. Ни в металлургии, ни в химической промышленности, ни в какой-либо другой основной отрасли промышленности на конец 1980-х гг. не было условий для мгновенного возникновения конкурентной среды, которая если бы и не выполняла роль механизма, обеспечивающего повышение эффективности, то хотя бы дисциплинировала субъекты новоявленного российского капитализма [6]. В этом и заключается суть реиндустриализации промышленного сектора России: а сумеем ли мы сейчас реанимировать монопольные отрасли промышленности в конкурентоспособные, востребованные на современном этапе? И каким образом это можно сделать?

Теоретические исследования, посвященные проблемам реиндустриализации промышленности страны, а также практика последнего времени свидетельствуют о том, что обеспечение устойчивого экономического роста в сфере промышленного производства отдельных отраслей и видов деятельности возможно только на основе взимо выгодного партнерства государства и предприятий в различных аспектах — производственном, инновационном, инвестиционном

и др. При этом системаобразующей в указанном взаимодействии является реиндустиризационная сфера государственно-частного партнерства в промышленном секторе экономики, направленная на технологическую модернизацию, что актуализирует проблему концептуального осмыслиения и инструментарного обеспечения данного процесса. В сферу организации ГЧП в первую очередь необходимо отнести:

- партнерство по созданию научноемких технологий, систем информатизации и автоматизации промышленных производств;
- партнерство в области инфраструктурного обеспечения промышленных производств (необходима новая инфраструктура для промышленного сектора);
- партнерство в сфере монтажа и ремонта промышленного оборудования;
- партнерство в области подготовки кадров для промышленных производств.

Государственная программа РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. № 2539-р (раздел 5 «Обобщенная характеристика мер государственного регулирования»), рассматривает государственно-частное партнерство как один из семи инструментов государственного регулирования в части «финансирования научных исследований и опытно-конструкторских работ вне рамок ФЦП, в том числе... научное сопровождение инновационных проектов государственного значения (важнейшие инновационные проекты) в рамках государственно-частного партнерства» [3].

Также и Государственная программа РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика» (в новой редакции), утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 13 августа 2013 г. № 1414-р, рассматривает недостаточное развитие механизмов государственно-частного партнерства как одну из основных проблем в сфере реализации данной программы [1]. Эта программа уделяет достаточно большое внимание развитию и использованию механизмов государственно-частного партнерства как в промышленности, инфраструктурных отраслях, естественных монополиях, так и в сферах деятельности, регулируемых государством. Промышленность в данной программе учитывается в виде отдельных подотраслей, которые не могут без участия государства модернизировать свою деятельность.

Таким образом, основополагающие правительственные документы в части развития промышленности страны рассматривают государственно-частное партнерство как важный инструмент экономического развития, в том числе и в сфере реиндустиризации промышленного производства.

Исследование форм и направлений, обоснование моделей, методов и других инструментов партнерства государства с промышленными предприятиями будут способствовать реализации концепции реиндустриализации промышленности и достижению объединяющей цели – повышению эффективности промышленного производства, росту производственного потенциала и конкурентоспособности отрасли.

При этом в спектре ключевых проблем экономического развития находятся вопросы формирования условий усиления мотивации партнерства государства с промышленным бизнесом, распределение ответственности между сторонами и др. В первую очередь это касается механизма стимулирования промышленных предприятий к предпринимательским инициативам и активизации инновационной деятельности, прежде всего в перерабатывающих отраслях, в направлении поддержки наукоемких производств и технологий, расширения социально ориентированной предпринимательской деятельности, осуществляющей при поддержке государства. Учитывая значимость партнерства, следует отметить основополагающий в данном отношении Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике», где партнерству государства и бизнеса в промышленности уделено большое внимание [2].

В данном контексте особую значимость приобретает проблема оценки и отбора проектов государственно-частного партнерства, инициируемых промышленными предприятиями и государственными структурами с использованием адаптивного инструментария, методов и моделей математического обоснования принимаемых решений и современных информационных технологий.

В связи с этим актуальным является проведение исследования, направленного на разработку концепции формирования промышленных государственно-частных партнерств и методического инструментария, обеспечивающего поддержку принятия инновационных решений в сфере реиндустриализации промышленного комплекса государства.

Реиндустриализация имеет особое значение для России, так как в 1990-е гг. практически была разрушена российская промышленность, главным образом машиностроение, профтехобразование, наука, особенно прикладная. Это стало результатом той политики, которую осуществляли пришедшие к власти псевдодолибералы. Реиндустриализация промышленности является жизненной необходимостью для нашей страны. Она, безусловно, включает акцент на развитие тех отраслей промышленности, где при концентрации усилий возможны прорывы и где все-таки сохранился, хотя и в урезанном виде, советский потенциал: технический, производственный, научный, потенциал промышленного оборудования. Однако это отнюдь не означает отказ от

инновационного восстановления отраслей промышленности «старого» уклада.

Обсуждение проекта закона «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» вызвало особый интерес аудитории. На сегодняшний день в 67 регионах России приняты региональные законодательные акты по ГЧП, а в 25 регионах созданы специальные институты. В основе промышленной политики России на современном этапе развития нашей экономики преимущественное значение имеет государственно-частное партнерство, где государство является основным регулятором экономики как владелец предприятий, имеющих стратегическое значение не только для обороноспособности, но и жизнедеятельности России.

Учитывая факт отсутствия форм организации ГЧП как в целом, так и в промышленности, автор предлагает собственный анализ существующих и перспективных форм реализации ГЧП в промышленном секторе (табл. 1).

Но прежде чем перейти к анализу таблицы, автор считает необходимым сделать следующие пояснения:

- характер конкретных решаемых задач в рамках промышленных ГЧП определяет множество функционирующих и вновь организуемых форм партнерств, которые можно разделить на отдельные виды, типы или модели;
- согласно решаемым целям формирования промышленных ГЧП различаются: организационные модели (модели формирования), модели финансирования партнерства (финансовые модели) и модели кооперации партнеров (модели объединения ресурсов).

В случае применения организационных моделей (формирование ГЧП), как правило, происходит изменение структуры собственности, партнерство государства и бизнеса осуществляется за счет объединения ресурсов организаций, контрактных, аутсорсивых мероприятий, использования доверительного управления. К организационным моделям относят организационно-правовые и организационно-экономические формы, а также концессии.

К моделям финансирования относят аренду, проектное финансирование, лизинг, франчайзинг, франдрэйзинг. Модель кооперации – это различные формы и методы интеграции ресурсов и усилий партнеров по отдельным видам деятельности. Данная интеграция требует формирования более сложных промышленных структур, в том числе госкорпораций, кластеров, холдингов как в сфере производства, так и инфраструктуры.

Структура, модели и формы организации промышленных ГЧП по своей природе разнообразны, но при этом у них существуют некоторые

общие, характерные черты, которые позволяют определить партнерство как экономически самостоятельный объект. Данная категория появляется как законодательно formalизованное объединение государства и бизнеса, создаваемое для решения поставленных задач, опираясь на договорные обязательства сторон.

Формы ГЧП в зависимости от сфер реиндустириализации обуславливаются уровнями и масштабами государственного партнерства с крупным, средним, малым и микробизнесом, а также крупными корпоративными отечественными структурами, крупными международными корпорациями в форме ФПГ, других территориальных и межхозяйственных структур.

Таблица 1

Формы государственно-частного партнерства в промышленности

Традиционные			Современные	Иновационные
Организационно-правовые (комерческие)	Организационно-правовые (некомерческие)	Организационно-экономические		
1. ОАО 2. ЗАО 3. ООО 4. ОДО 5. Произв.кооператив 6. ГУП 7. МУП (МАУ) 8. Зависимое общество 9. Дочернее общество	1. Потреб. кооператив 2. Фонд 3. Частное учреждение 4. АНО 5. НКП 6. Ассоциации и союзы 7. СРО	1. Концерн 2. Синдикат 3. Трест 4. Картель 5. ФПГ 6. Холдинг 7. Кластер	1. Контрактные отношения, госзаказ 2. Аффермажные соглашения 3. СРП 4. Концессионные соглашения 5. Целевые комплексные программы 6. Аутсорсинг	1. ОЭЗ 2. ГК 3. Кластер ГЧП 4. Государственный лизинг (финансовая аренда) 5. Государственный франчайзинг 6. Государственный франдрайзинг 7. Трансфер технологий

В табл. 1 автором систематизированы и обобщены формы ГЧП по специфике их реализации (традиционные, новые и инновационные), уровня и масштаба сотрудничества, международным критериям, что позволило определить направления использования и характер воздействия каждой формы на реиндустириализацию отечественной промышленности.

Каждая из данных форм имеет определенные преимущества, направления и условия реализации и зависит от конкретных механизмов функционирования, которые определяются организационно-правовыми, экономическими, финансовыми и другими отношениями.

Литература

1. Государственная программа РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика» (в новой редакции), утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 13 августа 2013 г. № 1414-р.
2. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике».
3. Государственная программа РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. № 2539-р.
4. *Тюкавкин Н.М.* Основы государственного регулирования экономики: Учебное пособие / Н.М. Тюкавкин, М.Е. Цибарева; М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования «Самарский гос. ун-т». Каф. экономики. – Самара, 2012.
5. *Тюкавкин Н.М.* «Государственная» революция и приватизация в России // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 3.
6. *Тюкавкин Н.М.* Методика оценки потенциального банкротства промышленных предприятий. – Самара: ООО «Офорт», 2008. – 180 с.

Сырьевой базис и фрагментарность цепочек создания стоимости в национальной экономике Российской Федерации

Насколько важна роль страны в глобальных цепочках создания стоимости? На взгляд автора, очень важна, поскольку последние показывают распределение ключевых производительных, а соответственно доходообразующих компетенций по странам, т.е. роль страны в международном разделении труда.

Проиллюстрируем это утверждение на примере. Рыночная стоимость компании Apple Inc в феврале 2015 г. превысила 710 млрд долл. [18]. Для сравнения, рыночная стоимость компании «Газпром» на 16 февраля 2015 г. составляла 61 млрд долл. [6]. Доля основных средств в общей величине активов Appple на 27 сентября 2014 г. – 9 %, а доля ценных бумаг – 61 % [3, 47]. У «Газпрома» доля основных средств в активах на 31 декабря 2013 г. – 67 % [11, 2]. Это косвенно свидетельствует о том, что «Газпром» является производственной компаний. Тогда как, как сказано в отчетности Apple Inc, подаваемой в Комиссию по ценным бумагам США (SEC), «по сути, все производство компании выполняется полностью или частично несколькими аутсорсинговыми партнерами, в основном расположеными в Азии» [3, 12]. Кто-нибудь из широкой публики знает этих аутсорсинговых партнеров, а если знает, то какова их рыночная капитализация? Ценность компании Apple создает ее специализация на ключевых звеньях создания стоимости. Занятие компанией ключевых звеньев создания стоимости делает ее «капиталистом капиталистов», т.е. заставляет работать остальных капиталистов (и в частности, «Газпром») на нее так же, как на остальных капиталистов работают работники. Концентрация на ключевых элементах цепочек создания стоимости приводит к концентрации прибавочной стоимости.

Цепочки создания стоимости, на взгляд автора, в национальной экономике Российской Федерации являются фрагментарными, а элементы глобальных цепочек, выполняемые на территории России, не являются высокотехнологичными и соответственно доходными. Попробуем справедливость этого тезиса аргументацией, разделенной на две части: макроэкономическую и отраслевую.

Макроэкономическая аргументация

Россия продает не «излишки» добываемых на ее территории ресурсов, но целенаправленно «работает на трубу». В 2014 г. было добыто 525 млн тонн нефти, а в переработку поступило 294 млн тонн [12], при этом, по данным ФТС [10], экспорт сырой нефти в 2014 г. составил 223 млн тонн, нефтепродуктов (в которых преобладают продукты не самой высокой степени переработки) – 165 млн тонн. Грубо в сумме это $(223 + 165) / 525 = 3/4$ всей добычи нефти. То есть в глобальных цепочках создания стоимости Россия является поставщиком сырья и продукции с низким уровнем передела.

Проанализируем товарную структуру экспорта и импорта Российской Федерации. По данным Росстата, доля экспорта в ВВП в 2008–2014 гг. около 30 %, импорта – около 22 % [15]. Доля экспорта в ВВП, по данным Росстата, – 30 % в 2014 г., при этом доля добывающих и обрабатывающих производств в экономике – 10 и 16 % соответственно [15], а доля (в порядке убывания стоимости товарных групп в классификации ФТС) нефти сырой, нефтепродуктов, газа природного, топлива жидкого, дизельного топлива, угля каменного составляет 86 % от экспорта в 2014 г. [10]. Получается, что 30 % (от ВВП составляет экспорт) * 86 % (доля сырьевых товаров и нефтепродуктов в экспорте) = 26 %. Это как раз доля добывающих и обрабатывающих производств в сумме (еще раз, доля добывающих и обрабатывающих производств в ВВП в 2014 г. – 10 и 16 % соответственно), т.е. выходит, что вся продукция добывающих и перерабатывающих отраслей отправляется на экспорт? Этот расчет дает некоторые основания предполагать, что доля экспорта в ВВП занижена.

Далее, роль экспорта в ВВП Российской Федерации не определяется прямо. Сколько людей в смежных и зависимых отраслях лишатся работы, если в 2014 г. доля торговли в ВВП, согласно данным СНС Росстата, выше, чем доля обрабатывающих производств, а доля торговли, операций с недвижимостью и финансовых услуг в совокупности – выше 1/3, т.е. больше, чем доля обрабатывающих производств, добычи полезных ископаемых и сельского и лесного хозяйства, вместе взятых [14]? Ведь чтобы пойти в магазин за продуктами питания, в парикмахерскую, нужно сначала заработать. И сначала зарабатывается доход от экспорта нефти, а затем он тратится на продукты питания, не наоборот. Сколько бюджетников перестанут получать выплаты (доля нефтегазовых доходов федерального бюджета – 50 % в 2013 г. [1, 139], т.е. чуть больше, чем расходы на национальную оборону, правоохранительную деятельность, общегосударственные вопросы, образование, здравоохранение, ЖКХ и культуру, вместе взятые [1, 184]), если не будет экспорта?

Помимо движения товаров Россия является нетто-импортером услуг, в 2014 г. чистый импорт услуг составил 55 млрд долл., это столько же, сколько Россия заработала в 2014 г. на экспорте газа [19]. Более того, масса внутренних услуг оказывается через российские филиалы глобальных провайдеров (финансовые, сертификационные, консалтинговые, аудиторские, туристические), которые делятся прибылью с материнскими компаниями.

Велики также трансграничные (трансвалютные) финансовые операции: суверенные резервы, отток капитала, внешние заимствования корпоративного сектора. Отток капитала (чистый вывоз капитала частным сектором) в 2014 г. составил 151 млрд долл. [8], это весь доход за 2014 г. от экспорта сырой нефти [19], или 8 % ВВП по среднегодовому за 2014 г. курсу (ВВП в текущих ценах – 71 трлн руб. [13], среднегодовой курс рубля к долл. США – 38 [7]). По сути, экономика должна работать с темпом выше 8 %, чтобы обеспечить рост.

Отраслевая аргументация

По данным Минпромторга РФ, «в настоящее время доля импорта в станкостроении превышает 90 %. В тяжелом машиностроении на импорт приходится 60–80 %, в легкой промышленности – 70–90 %, в радиоэлектронной промышленности – 80–90 %, в фармацевтике и медицинской промышленности – 70–80 %» [5].

За «тучные» 2000-е гг. экономика России не смогла эффективно использовать нефтедоллары на импортозамещение и организацию высоких уровней передела на своей территории. Отдельные достижения, безусловно, имеются (программа промышленной сборки автомобилей, свиноводство, производство курятины). Во многом полученные нефтедоллары потрачены потребителями на современные импортные товары (доля «АвтоВАЗа» с начала 2000-х до 2014 г. уменьшилась с 70 до 17 %, всего за 15 лет, с 2000 по 2014-й, россиянами куплено 27 млн авто, 380 млн мобильных телефонов, 50 млн ноутбуков, совершено 150 млн поездок за границу [2]), а производителями – на оборудование, которого нет в стране (доля импорта машин, оборудования и ТС в общем объеме импорта товаров в 2014 г. 48 %, продукции химической промышленности и каучука – 16 %, продовольственных товаров и сырья – 14 %, металлов и изделий из них – 7 %, текстиля и обуви – 6 % [9]).

Как импортер в производственных целях Россия зависит от ключевых компетенций в большинстве отраслей: от семян в сельском хозяйстве до станкостроительного оборудования. Есть при этом и отрасли, в которых Россия в целом сохранила самодостаточность на передовом технологическом рубеже (атомная промышленность, ВПК). Даже в случае относительно успешных проектов повышения уровня пере-

дела на территории Российской Федерации в отдельных отраслях (например, свиноводстве, локализации автопроизводства, самолетостроении) часто речь идет о российском аутсорсинге производства и только для локального рынка. То есть о таких проектах, когда разработки, выпуск оборудования и наиболее критичных высокотехнологичных материалов и комплектующих (племя и биодобавки для свиней, моторы для автомобилей и самолетов) являются импортными, а на территории России выполняется механическое воплощение по шаблону разработанного и обеспечиваемого извне технологического процесса. Подчеркнем еще раз, что только для локального рынка (в отличие, скажем, от производителей в Азии).

Кризисные явления 2014 г. усилили зависимость Российской Федерации от импорта/экспорта и фрагментарности цепочек создания стоимости. Само снижение курса национальной валюты не определялось бы во многом внешними (трансвалютными) операциями (в частности, высоким уровнем корпоративной задолженности в условиях ограничения доступа к внешнему финансированию и необходимостью покупки валюты должниками для оплаты внешних долгов). Снижение курса рубля к мировым резервным валютам в условиях слабости внутренних цепочек создания стоимости привело к дополнительному переориентированию внутренних конкурентоспособных производителей на внешние рынки (зерно, нефтепродукты, металлы, бумага). Правительство пытается находить рычаги для сохранения поставок внутринациональных цепочек создания стоимости в виде угроз и реального введения экспортных пошлин (например, обсуждение введения экспортных пошлин на металлы в целях стимулирования поставок машиностроителям [16] и на удобрения в целях стимулирования растениеводства [17], реальное введение экспортных пошлин на зерно в целях стимулирования его внутренней переработки и в социальных целях [4]).

Также снижение курса рубля и в некоторых секторах экономики санкции ударили по высокотехнологичному импорту, который является источником ключевых элементов многих цепочек создания стоимости (технологии, семена, оборудование).

Опыт успешной долгосрочной комплексной промышленной политики по наращиванию добавленной стоимости, восполнению выпадающих элементов цепочек создания стоимости на территории России имеется. Только программа промышленной сборки автомобилей, даже если считать от 2005 г. (года заключения первых соглашений), длится 10 лет. В свете появления законов о стратегическом планировании и промышленной политике подобные программы, а главное, объединенные в общий план развития народного хозяйства, могут дать значительный результат, на который должны работать и научные коллективы, в том числе путем анализа цепочек создания стоимости на терри-

тории Российской Федерации и нахождения тактически эффективно восполняемых элементов и планомерного стратегического прогноза развития цепочек создания стоимости, увязанных в общий план развития народного хозяйства.

Литература

1. <http://audit.gov.ru/upload/iblock/d57/d576593cd6f2b4a5c1ae555f67dfdade.zip>
2. <http://daily.rbc.ru/infographics/29/01/2015/54c8ccc19a794745003f86e8>
3. http://files.shareholder.com/downloads/AAPL/3984048841x0x789040/ED3853DA-2E3F-448D-ADB4-34816C375F5D/2014_Form_10_K_As_Filed.PDF
4. http://government.ru/dep_news/16329/
5. <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/all/#!8750>
6. <http://www.bloomberg.com/quote/OGZD:LI>
7. http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.aspx?file=ex_rate_ind_14.htm
8. http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/capital_new.htm
9. http://www.customs.ru/attachments/article/20489/WEB_UTSA_OB.xls
10. http://www.customs.ru/attachments/article/20493/WEB_UTSA_01.xls
11. <http://www.gazprom.ru/f/posts/52/479048/gazprom-ifrs-2013-12m-ru.pdf>
12. http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/8.htm
13. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab1.xls
14. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab10.xls
15. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab24.xls
16. <http://www.kommersant.ru/doc/2664239>
17. <http://www.mcx.ru/news/news/show/34399.174.htm>
18. <http://www.nasdaq.com/article/apples-market-cap-crosses-710-bln-20150210-01485>
19. http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/bal_of_payments_est_new.htm

РАЗДЕЛ 6

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

Орусова О.В.

Человеческий потенциал как основа инновационного развития России

Одним из важнейших сохраняющихся у России конкурентных преимуществ с точки зрения инновационного развития является человеческий капитал. Охват всего населения базовым образованием, высокий уровень грамотности взрослого населения (в 2013 г. – 99,7 %), одно из первых мест в мире по доле населения с высшим образованием (77,2 % от общей численности взрослого населения, что соответствует уровню ряда ведущих зарубежных стран, таких как Дания, Швеция, Австралия, и опережает уровень таких стран, как Япония, Италия, Франция)¹, высокий уровень высшего образования по естественно-научным и инженерно-техническим специальностям – все это создает основу для выстраивания эффективной инновационной системы.

Международная организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСД) опубликовала доклад «Взгляд на образование-2014». В рейтинге стран, приведенном в нем, Россия заняла первое место по количеству людей с высшим образованием (53,49 %) в возрасте от 25 до 64 лет. Второе и третье места достались Канаде (52,59 %) и Японии (46,42 %)². Объяснить высокий процент образованных россиян, отучившихся в университетах, можно тем, что в России инвестиции в высшее образование «исторически были высоки». В докладе также отмечается, что преобладающее количество россиян имеет техническое образование, а больше чем у половины студентов получается совмещать занятия в университете с работой. Такой высокий процент работающих студентов может сравняться только с показателями Польши и Швеции.

¹ http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2014_RU_Tables.pdf

² <http://www.oecd.org/statistics/>

В то же время ситуация в этой сфере характеризуется рядом негативных тенденций, которые в перспективе могут фактически девальвировать это конкурентное преимущество.

Стоит отметить, что продолжает снижаться качество образования на всех уровнях – от базового, начального и среднего профессионального образования до вузовского и поствузовского. Проблемы отечественного образования сегодня – результат многолетнего невнимания государства к образованию как социальному институту, итог унифицированного подхода к организации и финансированию в сфере образования, последствия экстенсивного развития образования в ущерб качеству подготовки.

Долгое время Россия занимала первое место по доле граждан, имеющих высшее образование; в 2003 г. 56 % молодого населения страны в возрасте 25–34 лет имели диплом о высшем образовании. В Канаде и Корее в той же возрастной группе в 2007 г. насчитывалась точно такая же доля (56 %) окончивших вуз, в Японии – 54 %¹. Среднее значение этого показателя для стран ОЭСР в 2007 г. – 34 %, более трети всех молодых людей.

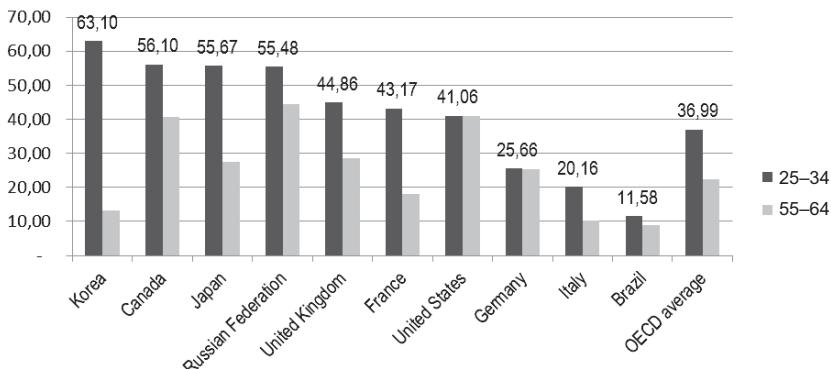


Рис. 1. Доля граждан, имеющих высшее образование, в странах G8 и БРИК в 2011 г.²

Свой вклад в такие показатели внес беспрецедентный рост в нашей стране числа вузов и численности студентов за последние 20 лет. После 1990 г. общее число вузов в России выросло в 2,2 раза, в основном за счет негосударственных учреждений. Число студентов за этот же период увеличилось в 2,6 раза, составив на начало 2009/2010 уч. г. 7418,8 тыс. человек. Столь бурный рост за годы нестабильного развития свидетельствует о выполнении высшим образованием особых социальных

¹ Education at a Glance 2007 (данные по РФ), 2009.

² <http://innclub.info/wp-content/uploads/2011/09/48631582.pdf>

функций – поглощения избыточной рабочей силы и социализации молодежи. Уровень профессиональной подготовки при этом оставляет желать лучшего. Для молодых людей мужского пола отсрочка от воинской службы служит серьезным стимулом для поступления в вуз, а качество обучения и получаемая специальность для таких студентов стоят не на первом месте.

Эти факты можно интерпретировать с разной степенью оптимизма, однако связь уровня образования населения и экономического роста страны, производительности труда и занятости в нашей стране до сих пор остается неочевидной.

Хотелось бы отметить, что в ближайшие десятилетия Россия, так же как и значительная часть развитых стран, столкнется с острыми демографическими вызовами. Демографическая структура населения трансформируется в направлении увеличения доли лиц старших возрастов («перевернутая возрастная пирамида»), следовательно, доля взрослых по демографическим понятиям лиц увеличится. Продолжительность активной фазы жизни также значительно вырастет. Межрегиональные демографические диспропорции сохранятся. Если сегодняшнее население России составляет около 143 млн человек, то к 2050 г. его численность, согласно некоторым прогнозам, упадет до 116,9 млн (на 18 %).

В связи с демографическими и профессиональными изменениями ожидается рост среднего возраста формирования профессиональной компетентности: навыки, полученные взрослым человеком в 40–50 лет, могут играть роль не дополнительного, а основного обучения. Принципиальность изменения можно почувствовать, вспомнив, что до настоящего времени в развитых странах динамика численности участников образовательного процесса определялась демографическими, но не социально-профессиональными трендами. В большинстве этих стран костяк рынка труда на ближайшие годы уже сформирован: те, кто работает, будут продолжать работать и составлять основу трудовых ресурсов. Если знания и навыки этой части населения не будут своевременно обновляться, то экономика уже сегодня начнет проигрывать в конкурентной борьбе с другими странами.

При этом образовательные программы для взрослых все еще воспринимаются с недоверием – не существует распространенных проверенных систем, позволяющих продолжить образование человеку, работающему полный рабочий день и активно поддерживающему свои семейные и социальные связи.

На этом фоне важным исключением является резкий рывок в качестве чтения и понимания текста в начальной школе – по результатам PIRLS-2011 (Progress in International Reading Literacy Study), Россия заняла первое место (вместе с Сингапуром и Гонконгом), поднявшись

по сравнению с 2006 г. сразу на 13 мест, при этом российские четвероклассники демонстрируют практически одинаково высокий уровень чтения и понимания как литературного, так и научно-популярного текста. Это значит, что стартовые позиции российских школьников «на выходе» из дошкольного и семейного образования лучше, чем у большинства сверстников в других странах. Базовое образование следующих уровней эти преимущества фактически нивелирует. Так, российские школьники старших классов уступают своим зарубежным сверстникам из развитых стран по большинству показателей уровня знаний – математике (34-е место из 57 стран), тем же навыкам работы с текстом (39 из 56), знаниям в области точных наук (35 из 57)¹.

В отличие от ряда развитых стран (США), где недостатки базового образования в определенной части «выправляются» в системе высшего образования, в России и в вузовском образовании до последнего времени наблюдались тенденции деградации. Слабые международные связи, низкая цитируемость в мировых научных изданиях и устаревшие методики не дают российским вузам занять высокие позиции в рейтинге ведущих университетов мира.

Недостаточная представленность наших вузов в мировых рейтингах, используемых зарубежными абитуриентами и работодателями, приводит к низкому спросу на услуги российских вузов и российских выпускников в мире.

Рейтинг лучших вузов мира ARWU (the Academic Ranking of World Universities) составляется Институтом высшего образования шанхайского университета Цзяо Тун (the Institute of Higher Education, Shanghai Jiao Tong University – IHE-SJTU). Поэтому его часто называют еще Шанхайский рейтинг. ARWU – один из наиболее влиятельных рейтингов лучших вузов мира. Его результаты в виде списка 500 лучших вузов мира публикуются с 2003 г.

По сравнению с предыдущим рейтингом 2013 г. по-прежнему большинство вузов в первой сотне американские (52 в первой сотне и 146 в списке 500 лучших). Почти не изменились и позиции британских университетов: в первой сотне в прошлом году их было 9, в 2014 г. – 8, а в списке 500 лучших вузов в 2013 г. их было 37, в этом – 38. Продолжается экспансия китайских университетов: в 2013 г. в списке ТОП-500 их было 42, а в 2014-м – уже 44. Правда, в первую сотню пробиться Китаю пока не удается: лучший китайский вуз и в 2013, и в 2014 гг. находится во второй половине второй сотни. Однако тенденция налицо: азиатские университеты существенно увеличили долю своего присутствия в рейтинге: с 89 в списке ТОП-500 в 2004 г. до 113 в рейтинге

¹ PISA, 2011 – программа международных оценок уровня знаний учащихся, http://timssandpirls.bc.edu/timsspirls2011/downloads/TP11_Chapter_2.pdf

2014 г. Такая экспансия проходит за счет снижения доли американских университетов (в 2004 г. в списке-500 их было 170, а в 2014 г. – уже 146), британских (с 42 в 2004 г. до 38 в 2014 г.), японских (с 36 до 19 соответственно). Доля европейских вузов изменяется мало: в 2004 г. в списке-500 их было 209, а в 2014 г. – 205. Россия по-прежнему представлена в рейтинге только двумя университетами – МГУ и СПбГУ, причем МГУ перешел с 80-го места в 2012 г. на 84-е в 2014 г., а СПбГУ находится в третьей сотне¹.

Рейтинг университетов мира THE-QS представляет собой совместное исследование газеты The Times, британской организации TSL Education Ltd. и консалтинговой компании Quacquarelli Symonds. Результаты этого исследования публикуются с 2004 г. в издании The Times Higher Education Supplement. С 2010 г. методология рейтинга была изменена, и QS проводит свое исследование самостоятельно, без The Times. Место университета в рейтинге QS University Subject Rankings определяется по шести критериям – авторитетность вуза в академической среде, соотношение профессорско-преподавательского состава к числу студентов, репутация среди работодателей, индекс цитируемости, а также доля иностранных преподавателей и студентов.

Рейтинг QS в отличие от других рейтингов сравнительно хорошо оценивает российские вузы: в ТОП-500 их 10 (в рейтинг QS в 2014 г. включены 10 российских вузов: МГУ (114-е место), СПбГУ (233-е место), МГТУ им. Баумана (322-е место), МГИМО (399-е место), Новосибирский государственный университет (328-е место), Московский физико-технический институт (411–420-е место), Санкт-Петербургский государственный политехнический университет (481–490-е место), Российский университет дружбы народов (471–480-е место), Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ» (481–490-е место), Национальный исследовательский томский государственный университет (491–500-е место)²). Всего в рейтинге представлен 21 российский вуз³.

Таблица 1

Число университетов, включенных в рейтинг, по странам в 2014 г.

Страна	Рейтинг ARWU (500 университетов)	Рейтинг QS (500 университетов)
США	146	104
Великобритания	38	51

¹ <http://www.shanghairanking.com/ARWU2014.html>

² <http://www.education-medelle.com/articles/qs-2014-rejting-luchshikh-universitetov-mira.html>

³ <http://ria.ru/abitura/20140916/1024124426.html>

Страна	Рейтинг ARWU (500 университетов)	Рейтинг QS (500 университетов)
Германия	39	41
Канада	21	21
Австралия	19	23
Япония	19	25
Франция	21	20
Италия	21	15
Китай	44	16
Российская Федерация	2	10
Индия	1	7
Бразилия	6	6
ЮАР	4	4

Составлено на основании: <http://www.shanghairanking.com/ARWU2014.html>
www.topuniversities.com/university-rankings/

Российские учреждения образования и, в частности, вузы в целом пока не стали для учащихся «школой инноваций». Целенаправленная работа по развитию компетенций в сфере исследований и разработок, мотиваций к инновациям в вузах начата относительно недавно.

Эти негативные тенденции вызваны, в том числе, и хроническим недофинансированием сферы образования. По относительным показателям государственного финансирования этой сферы Россия по-прежнему значительно уступает странам-лидерам и даже значительному числу «догоняющих» стран. (В 2012 г., например, Россия расходовала на образование 4,1 % ВВП, тогда как Норвегия – 6,9 %, Финляндия – 6,8 %, США – 5,6 %, Южная Корея – 5,0 %)¹.

Недостаток финансирования существенно усугубляется структурными проблемами, включая устаревшие модели управления учебным процессом, нехватку в системе образования современных кадров, в том числе управленческих. Спорным является вопрос о реформе вузовской системы путем укрупнения, объединения вузов. В целом система образования недостаточно ориентирована на удовлетворение потребностей инновационного развития и экономики в целом.

Кроме качества образования, значительную роль для будущего инновационного развития играют и формируемые у человека жизненные установки, модели поведения. Ключевые для инновационного предпринимательства личностные качества – мобильность, желание обучаться в течение всей жизни, склонность к предпринимательству и принятию риска также не являются пока характерными особенностями.

¹ <http://hdr.undp.org/en/content/expenditure-education-public-gdp>

стями хотя бы значимой части населения страны. В России, по данным Росстата, участие населения (в возрастной группе 25–64 лет) в непрерывном образовании в 2012 г. составило 24,8 %. При этом в странах с высокой инновационной активностью этот показатель намного выше: Великобритания – 37,6 %, Германия – 41,9 %, Финляндия – 77,3 %¹.

В случае реализации в системе российского образования инерционного сценария вышеизложенные факты вместе с пока невысокими шансами на прорыв на инновационном рынке свидетельствуют о несистемном, точечном характере успехов российского образования. Проведенный анализ доказывает необходимость уделить особое внимание созданию благоприятных условий для сохранения, совершенствования и развития человеческого капитала, который является основой построения инновационной экономики России.

¹ Росстат, Россия и страны – члены Европейского союза, 2012.

Роледер К.А., Яркова Т.А.

Проблема обесценивания государственных инвестиций в образование в России

Человеческий потенциал в условиях современной экономики является важным резервом для интенсивного экономического роста в стране. Существенную роль в повышении качества человеческого потенциала играют инвестиции в образование и науку. Одной из основных задач инвестиций в образование является повышение его качества, влияющего и на развитие человеческого потенциала. Человеческие ресурсы составляют основу экономики, а инвестиции в человеческий капитал определяют уровень благосостояния страны и ее развитие в целом. Государство, являясь одним из основных субъектов образовательного процесса, реализует инвестиционную программу в высшее образование, ожидаемым результатом которой является, в том числе, повышение эффективности использования бюджетных средств.

Для изучения проблемы эффективности инвестиций в образование в данном исследовании были использованы основные показатели индикаторного подхода к измерению человеческого капитала и качества образования: индекс развития человеческого потенциала, уровень грамотности населения, сотрудничество работодателей с профессиональными учебными заведениями, индекс образования, трудоустройство по специальности, позиции российских вузов в мировых рейтингах. При анализе расходов на образование выявлена тенденция роста данных расходов. По данным официального сайта казначейства России, за последние 10 лет общие расходы на образование увеличились в 6,06 раза, поддержка из федерального бюджета высшего образования в 2014 г. составила свыше 470 млрд руб., что в 20 раз выше, чем в 2000 г. Согласно государственной программе, объем финансирования мероприятий в сфере образования за счет средств федерального бюджета составит в 2014 г. 3864 млрд руб. и увеличится к 2020 г. до 618 млрд руб. в год.

В 2013 г. Российская Федерация занимала 57-е место в рейтинге стран по ИРЧП (индексу развития человеческого потенциала) со значением 0,778, попадая в группу стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала по соседству с такими странами, как Оман (0,783) и Болгария (0,777). С 2000 г. ИРЧП в России стал постоянно расти, однако можно заметить, что с каждым годом прирост индекса

уменьшается. Если за последние 10 лет индекс HDI вырос в 1,02 раза, то за последний год он изменился только на 1 пункт.

Тенденция изменений позиций российских вузов в Мировом рейтинге лучших университетов (QS) невелика, и чтобы исправить ситуацию, российским вузам необходимо, прежде всего, стимулировать рост цитируемости своих публикаций и развивать сотрудничество с работодателями, по мнению составителей рейтинга. Согласно данным рейтинга The times higher education world university rankings 2014, МГУ в 2014 г. занимает 196-е место, остальные вузы не вошли в первые 200.

Следует также отметить, что в настоящее время только 29 % работодателей в России сотрудничают с профессиональными учебными заведениями. На российском рынке занятости зафиксировано снижение уровня сотрудничества предприятий с учреждениями профессионального образования. Современную ситуацию следует охарактеризовать как замораживание сотрудничества работодателей основных секторов с образовательной системой, только в отдельных секторах намечается слабая позитивная тенденция его расширения.

По данным ЮНЕСКО и согласно индексу образования, Россия в настоящее время находится на 49-м месте, при этом уровень грамотности увеличился незначительно (в 2002 г. составлял 99,44, в 2010 г. – 99,68). Уровень грамотности характеризуется как выше среднего, что служит неплохим показателем, однако совокупность всех показателей свидетельствует о том, что в России действительно наблюдается рост уровня высшего образования, но его темпы ниже, чем темпы роста инвестиций в образование и государственных расходов в данную сферу. Следовательно, инвестиции в образование обесцениваются.

Основными факторами, влияющими на снижение темпов роста качества высшего образования в Российской Федерации, являются:

1. Изнашивание физического капитала. Обесценивание вложений в человеческий капитал прямо зависит от износа физического капитала. Полученные данные в результате диагностики качества физического капитала регионов России как составляющей национального богатства показывают заметное его ухудшение;

2. Устаревание информации. Согласно исследованиям, студенты учатся технологиям, которые устаревают раньше, чем происходит выпуск студентов;

3. Миграционный фактор. Рейтинг РА показывает, что транснациональные компании охотно нанимают на работу выпускников российских вузов. Так, лучшие вузы страны, такие как МГУ, НИУ ВШЭ, СПБГУ, Финансовый университет при правительстве РФ, МГТУ им. Баумана, РЭУ им. Плеханова и НГУ, попали в 200 лучших вузов по востребованности на мировом рынке;

4. Мотивация студентов. Если внутренняя мотивация для каждого студента индивидуальна, то внешняя часто общая для всех. К экономическим механизмам воздействия на заинтересованность студента в учебе следует отнести финансовую помощь;

5. Негативное восприятие среднего специального образования. Считается, что социальные функции среднего специального образования преобладают над образовательной функцией. По результатам опросов НИУ ВШЭ, 75 % родителей абитуриентов при условии более высокого заработка по окончании СПУ все равно отдают своего ребенка в вуз;

6. Низкие зарплаты работников высшего образования, в связи с чем многие перспективные молодые ученые и исследователи не остаются преподавать в вузах из-за крайне низкой заработной платы;

7. Недостаточные темпы внедрения образовательных технологий. Распределенные информационные сети сделали самые различные данные доступными любому пользователю в самых отдаленных регионах мира. Однако образовательная отрасль в силу своей консервативности до сих пор не сумела найти путей повышения качества высшего образования за счет комплексного внедрения информационных технологий.

Решение проблемы обесценивания государственных инвестиций в образование в России видится в следующем:

1. Развитие инновационной экономики и модернизация физического капитала, что является решением проблемы изнашивания физического капитала;

2. Предоставление большей автономии российским вузам, что позволит им формировать основную образовательную программу в соответствии с требованиями рынка;

3. Поощрение сотрудничества работодателей с вузами, что будет способствовать решению проблемы миграции выпускников;

4. Развитие скидочной системы оплаты в вузах страны. Скидки на обучение, размер которых зависит от положения студента в итоговом рейтинге после каждой сессии, влияет на желание студентов заниматься учебной и научной деятельностью. Мотивация студента к учебной и научной деятельности является одним из факторов повышения качества образования. Таким образом, качество образования можно повысить не только благодаря мотивированию студентов, обучающихся на бюджетной основе, за счет стипендий и поощрений, но и путем увеличения заинтересованности студентов, обучающихся на платной основе, за счет сокращения их расходов на образование в зависимости от их усилий и стараний;

5. Переход на грантовую систему оплаты образовательных услуг. Перед абитуриентом в итоге будет стоять вопрос, стоит ли получать

высшее образование, если ему требуются только навыки среднего профессионального образования;

6. Создание престижа профессий, требующих среднего специального образования, что решит проблему социального негативного восприятия среднего специального образования;

7. Повышение заработной платы преподавателей высшей школы;

8. Комплексное внедрение информационных технологий, что сделает более доступным высшее образование;

В совокупности реализация данных направлений повысит эффективность государственных вложений в высшее образование, следовательно, и качество образования в нашей стране.

Развитие и оценка эффективности рынка интеллектуальной собственности в России

Одной из основных характеристик экономики знаний является интеллектуализация потребительского сектора рынка. Важным условием перехода к новой экономике является формирование *рынка интеллектуальной собственности*, социально-экономическая сущность и функциональное назначение которого заключаются в распространении знаний и технологий, способствующих НТП, социальному-экономическому росту и снижающих последствия монопольных ограничений на интеллектуальные продукты.

Рынок интеллектуальной собственности наряду с рынками труда и капитала, является одним из основных институтов экономики, основанной на знаниях, уровень и степень развития которой определяют успехи построения экономики. Рынок интеллектуальной собственности наиболее глобализированный из всех других видов деятельности. Глобальный рынок интеллектуальной собственности стал фундаментом образования новых капиталов и создания ценностей по всему миру.

По сравнению с другими странами мира Россия занимает невысокое место на рынке интеллектуальной собственности (табл. 1). За последние 12 лет объем импорта технологий возрос в 11,5 раза, в то время как экспорта только в 5,7. Это свидетельствует о неблагоприятных тенденциях в применении российского научно-технического потенциала.

Таблица 1

Россия на мировом рынке интеллектуальной собственности [5, раздел 21]

	Доходы от роялти и лицензионных платежей		Платежи роялти и лицензионные платежи		Отношение платежей к доходам, %
	млрд долл.	% к миру	млрд долл.	% к миру	
Страны мира					
2001 г.	72356	100	73148	100	101
2011 г.	241,74	100	248,4	100	103
в % к 2001 г.	339	100	340	100	100

	Доходы от роялти и лицензионных платежей		Платежи роялти и лицензионные платежи		Отношение платежей к доходам, %
	млрд долл.	% к миру	млрд долл.	% к миру	
Россия					
2001 г.	60	0,08	343	0,47	572
2011 г.	664	0,27	7629	10,4	233
в % к 2010 г.	1107	338	2224	2213	1149

Мировой рынок интеллектуальной собственности можно охарактеризовать:

- высокой степенью монополизации, рынок находится под контролем ТНК. На рынке интеллектуальной собственности действуют единые законодательные правила, установленные ВОИС и ВТО. В результате упрощения таможенных процедур после вступления Российской Федерации в ВТО вопрос о защите интеллектуальной собственности стал актуальным. С 1 августа 2013 г. вступил в силу Федеральный закон № 187-ФЗ от 2 июля 2013 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам защиты интеллектуальных прав в информационно-телеинформационных сетях» [6]. Регулирование вопросов охраны интеллектуальной собственности в России осуществляющим Гражданским кодексом РФ (часть четвертая). В статью 1253 ГК РФ были внесены уточнения, связанные с ответственностью, которую несут информационные посредники при нарушении авторских прав в сети Интернет [7]. Кроме того, следует отметить, что Правительство РФ принято решение о создании Федеральной службы по регистрации и охране ИС;

- высокой нормой прибыли, возникающей в результате разницы между ценой лицензии и себестоимостью результатов интеллектуальной деятельности, которая зависит от доли будущего дохода покупателя прав на использование этих результатов. С 1990 по 2007 г. число стран, осуществляющих лицензионные платежи, увеличилось с 62 до 147, а получающих эти платежи — с 43 до 143;

- сверхполяризацией, в результате чего 98,3 % доходов от продажи интеллектуальной собственности в 2010 г. было сконцентрировано в странах с достаточно высокими доходами. Центром концентрации интеллектуальной ренты являются США, на их долю приходится 51 % доходов от международной торговли интеллектуальной собственностью. В России работают 5 % исследователей, и имеется 2,1 % мировых заявок на патенты, но страна занимает 0,33 % в мировом высокотехнологичном экспорте и получает всего 0,27 % доходов от роялти и лицензионных платежей. Следует отметить, что центр творческой активности перемещается на Восток (главным образом в Китай), где за

12 лет число заявок на патенты от резидентов выросло в 16,4 раза. Доля в мире по этому показателю увеличилась с 3 до 33 %, а в экспорте ОИС повысилась всего с 0,2 до 0,4 % [4, 7].

По характеру проявления на рынке интеллектуальной собственности можно выделить три основных вида взаимоотношений:

- технический, который связан с материальными и нематериальными объектами промышленного производства продукции (услуг) на основе интеллектуальной собственности;
- финансово-экономический, который связан с потреблением продукции инновационной деятельности и перераспределением финансовых средств. Эти отношения являются наиболее сложными и в то же время на практике наименее разработанными;
- социально-правовой, который связан с моральными и юридическими нормами, которые требуют исполнения в предпринимательской деятельности.

Основным объектом рынка интеллектуальной собственности являются не результаты интеллектуальной деятельности, а права на них, являющиеся основой нематериальных активов субъектов рынка: создатели; обладатели прав и приобретатели этих прав; пользователи, занимающиеся деятельностью, при которой необходимы ОИС; организации по коллективному управлению имущественными авторскими правами, крупнейшей из них является общероссийская общественная организация «Российское авторское общество», совокупный объем сборов которой в 2005 г. составил 1,12, в 2010 г. – 2,694, а в 2012 г. – 3,382 млрд руб.

Жизненные циклы объектов интеллектуальной собственности и товаров и услуг, в которых эти объекты используются, существенно отличаются. Можно выделить:

- этап предшествования созданию ОИС;
- этап создания ОИС;
- этап объективизации, завершающийся переведением мыслительного образа в объективную форму существования ОИС;
- этап возникновения права на объект, которое возникают в силу признания их государством и подтверждается выдачей свидетельства или патента. Для объектов промышленной собственности он может длиться до нескольких лет;
- этап коммерциализации (формирования рыночных отношений коммерческого использования интеллектуальной собственности), на котором решается вопрос, станет ли ОИС товаром и будет ли он приносить прибыль. При коммерциализации интеллектуальной собственности важным является наличие и

правильность оформления документов, подтверждающих права на ОИС;

- этап морального старения ОИС начинается в момент завершения его создания. Он совпадает с такими этапами жизненного цикла товара или услуги, как рост продаж, насыщение рынка, падение спроса, уход с рынка;
- этап замены ОИС новым. Старые ОИС являются носителями знаний, которые помогают создавать на их основе более совершенные ОИС.

Процедуру анализа рынка интеллектуальной собственности разделим на две части.

1. *Анализ рынка ОИС в целом*. На данном этапе дается представление о фактическом состоянии и общей активности рынка ОИС. Взяв за основу результаты исследования Кузнецовой Л.А. [3], представим типологию рынка интеллектуальной собственности (табл. 2).

Таблица 2

Типология рынка интеллектуальной собственности

Признак типологизации	Типы рынка интеллектуальной собственности
Территориальный охват	местный, региональный, национальный, континентальный, мировой, глобальный
Отраслевая принадлежность	– в научно-исследовательской деятельности, – в сфере производства высокотехнологичной продукции и т.д.
Характер продаж	– оптовый, – розничный
Правовая регламентация	– легальный (регулируемый), – нелегальный (нерегулируемый, теневой)
Тип рыночной структуры (количество продавцов и покупателей)	– монополистический, – монополистической конкуренции, – олигополистический, – совершенной конкуренции
Субъектная принадлежность интеллектуальной собственности	– общий, в том числе государственный, – корпоративный, – отдельных индивидов (авторов, создателей, продавцов, покупателей, потребителей)
Вид интеллектуальной собственности	– промышленной собственности (инноваций), – авторских прав
Организационный признак	– цивилизованный, – нецивилизованный
Сфера использования	– в сфере производства, – в сфере торговли и др.

Признак типологии	Типы рынка интеллектуальной собственности
Объем передаваемых прав собственности	— купли-продажи, — аренды
Объем и характер отчуждаемых прав собственности	купли продажи всего комплекса прав, исключительных лицензий, простых лицензий, бесплатных лицензий, принудительных лицензий и др.
Объект купли-продажи	изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, интеллектуальные услуги, ноу-хау и т.д.
Вид совершаемых сделок	— первичный, на котором осуществляется распределение прав путем выдачи охранных документов — вторичный, который способствует эффективному использованию интеллектуальных продуктов за счет перераспределения привилегий на рынке лицензий
Основные направления создания и дальнейшего применения в экономических отношениях	— научных организаций — предприятий и корпораций (промышленной интеллектуальной собственности) — физических лиц – индивидуальных создателей объектов интеллектуальной собственности — авторов в сфере искусства, литературы, фундаментальных исследований и т.д.

Анализ рынка ОИС может быть представлен следующей системой показателей:

- общее абсолютное и относительное (например, в расчете на 100 тыс. населения) число коммерческих компаний, работающих на рынке;
- количество коммерческих компаний по видам основной деятельности;
- общее число продавцов и покупателей на рынке;
- общее количество и динамика изменений по сделкам с ОИС, зарегистрированных за определенный период;
- общее количество и динамика изменения предложений отдельных видов ОИС;
- наличие структур, которые ведут анализ и публикацию рыночной информации.

По данным Роспатента, динамика подачи заявок и выдачи патентов на изобретение Российской Федерации показана в табл. 3 и 4.

**Статистика подачи заявок на выдачу патентов на ИЗОБРЕТЕНИЕ
Российской Федерации**

Показатели	Годы					2013 в % к 2012
	2009	2010	2011	2012	2013	
Подано заявок в Роспатент, всего из них:	38564	42500	41414	44211	44914	101,59
российскими заявителями	25598	28722	26495	28701	28765	100,22
иностранными заявителями	12966	13778	14919	15510	16149	104,12

**Статистика выдачи патентов на ИЗОБРЕТЕНИЕ
Российской Федерации**

Показатели	Годы					2013 в % к 2012
	2009	2010	2011	2012	2013	
Выдано патентов, всего из них:	34824	30322	29999	32880	31638	96,22
российскими заявителями	26294	21627	20339	22481	21378	95,09
иностранными заявителями	8530	8695	9660	10399	10260	98,66

2. Анализ отдельных сегментов рынка ОИС, который в соответствии с экономической теорией проводится в трех направлениях: спроса; предложения; взаимодействия спроса и предложения.

Сегментами рынка интеллектуальной собственности являются: создание, оценка, страхование и правовое сопровождение использования объектов интеллектуальной стоимости. Согласно отчету ВОИС (2012 г.), доля продукта экономики знаний, связанного с авторскими и смежными правами (пресса и литература – 40,5 %, программное обеспечение и базы данных – 23,2 %, радио и телевидение – 12,2 %, реклама – 8,6 %, музыка и спектакли – 5,7 %, организации коллективного управления авторскими правами – 4,1 %), в общем объеме ВВП в среднем для стран мира составила 5,4 %, в том числе: США – 11,1 %, Австралия – 10,3 %, КНР – 6,4 %, РФ – 6,1 %. При этом доля занятых в индустрии авторского права и смежных прав составила в среднем 5,6 %, в том числе: США – 8,2 %, РФ – 7,3 % [2, 34].

При оценке рисков приобретения прав и использования ОИС определяют риски, связанные:

- с общекономическими рисками (инфляцией, нестабильностью рынков в связи с политической ситуацией в стране или регионе и др.);
- с созданием проектов (сроками освоения, достижением проектных, экономических и др. характеристик товаров с использованием ОИС и др.).

В общем случае рынок считается эффективным, если:

- он централизован, т.е. товары и услуги сконцентрированы в одном месте;
- на нем обращаются стандартные товары;
- на нем отсутствуют сезонные колебания;
- сделки купли-продажи имеют простое финансовое и юридическое оформление;
- он не ограничен жесткими законодательными нормами.

Важным показателем оценки активности рынка можно считать коэффициент загрузки – отношение количества проданных ОИС к количеству ОИС, потенциально пригодных для продажи. К показателям эффективности функционирования рынка интеллектуальной собственности можно отнести коэффициенты: изобретательской активности; самообеспеченности; технической зависимости (табл. 5).

Таблица 5

**Показатели уровня развития отечественного рынка
интеллектуальной собственности,
рассчитанные по количеству патентных заявок***

Показатель	Годы								Темп роста, %	
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011/ 2000	2011/ 2009
Коэффициент изобретательской активности	1,59	1,66	1,96	1,94	1,95	1,79	2,01	1,85	116,3	103,7
Коэффициент самообеспеченности	0,84	0,73	0,74	0,70	0,66	0,72	0,72	0,70	83,3	97,2
Коэффициент технической зависимости	0,19	0,30	0,30	0,36	0,42	0,40	0,38	0,44	231,6	110

* Рассчитано по данным Роспатента (Российский статистический ежегодник, 2012). Официальный сайт ФСГС. Эл. доступ: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#

Для комплексного анализа состояния рынка интеллектуальной собственности можно использовать:

1) *коэффициент практического использования патентов на изобретения в передовых производственных технологиях*. В процентном выражении данный показатель в России увеличивался (2,2 в 2005 г. и 3,4 в 2011 г.), но его абсолютный уровень остается низким;

2) *показатель чистого экспорта*. В 2011 г. в России чистый экспорт технологий носил отрицательный характер (-1277,9 млн долл. США),

так как количество поступивших средств от экспорта более чем в 2,5 раза меньше количества выплат по импорту технологий;

3) *коэффициент насыщенности рынка интеллектуальной собственности*. В 2011 г. в России он составил 17,5 %, что означает низкую вос требованность отечественных патентов и лицензий и требует оперативного привлечения субъектов инновационной деятельности к использованию потенциала российского рынка.

В заключение отметим, что в России рынок интеллектуальной собственности до конца не сформирован, и основная доля на нем приходится на товарные знаки. Выступая на форуме «Инновационное развитие через рынок интеллектуальной собственности», директор Республиканского НИИ интеллектуальной собственности В. Лопатин отметил, что в 2011 г. эта доля составила 75 % от всех сделок по распоряжению исключительными правами на объекты интеллектуальной собственности [2, 34].

Литература

1. Батракова Л.Г., Колпакова А.Г. Формирование и развитие экономики знаний в России // Ярославский педагогический вестник. Гуманитарные науки: научный журнал. – Ярославль: Изд-во ЯГПУ, 2012. – № 4. – Том 1 (Гуманитарные науки). – С. 81–85.
2. Инновационное развитие через рынок интеллектуальной собственности: Сборник документов и материалов // Под ред. проф. В.Н. Лопатина. – М.: Электронное издание, 2013. – 219 с.
3. Кузнецова Л.А. Рынок интеллектуальной собственности и его развитие в России: автореферат диссертации. – Воронеж, 2013.
4. Яковец Ю.В. Закономерности, парадоксы и перспективы мирового, евразийского и российского рынков интеллектуальной собственности // Тенденции и перспективы развития мирового, евразийского и российского рынков интеллектуальной собственности / Под ред. Ю.В. Яковца. – М.: Институт экономических стратегий, Международный институт Питирима Сорокина – Николая Кондратьева, 2013. – 72 с.
5. Российский статистический ежегодник 2013. – М.: Росстат, 2013. – 717 с.
6. Федеральный закон от 2 июля 2013 г. № 187-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам защиты интеллектуальных прав в информационно-телекоммуникационных сетях» (ред. от 12 марта 2014 г.).
7. Гражданский кодекс РФ (часть четвертая) от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ (ред. от 12 марта 2014 г.).

Королев В.К., Евграфова О.В.

Экономическая культура как постиндустриальная форма человеческого капитала

Резкое обострение экономической ситуации в современной России жизненно актуализирует не просто реагирование на западные санкционные «вызовы» и собственные кризисные проблемы «сырьевой», «периферийной» экономики, но и поиск новой стратегии, нового типа экономического развития страны для обеспечения ее конкурентноспособного высокотехнологичного постиндустриального будущего. Это предполагает, кроме всего прочего, модернизацию качества человека как главного элемента экономической системы. Но в современной экономической политике России, если и идет речь о модернизации, то она рассматривается как преимущественно институционально-технологическая задача, без всестороннего учета характера производительных сил и производственных отношений, без должного анализа состояния человека как субъекта экономической деятельности.

Этот субъект традиционно, со времен политической экономии капитализма называется «человеческим капиталом». При всей важности научно-технических инноваций именно качества (трудящегося и потребляющего) человека все более очевидно становятся определяющими в современной экономической жизни, в развитии постиндустриальной, инновационной экономики XXI в. (По мнению директора института социологии РАН М. Горшкова, на 20–25 % ее развитие зависит от так называемых «неэкономических» факторов: самочувствия людей, морально-психологического климата в обществе, мотивации к труду и т.д.) В «классической» экономической теории человеческий капитал сводят главным образом к качеству рабочей силы и условиям ее воспроизводства [10]. Полагаем такую трактовку недостаточной, ибо не «экономический» (пусть и модернизированный), а социокультурный человек как субъект экономической деятельности призван и может стать главным движителем антикризисной (пост)модернизации, столь необходимой нашей стране. Поэтому исследование «человеческой» составляющей экономики, выходящее за традиционные, «инду-

стриальные» рамки, представляется теоретически актуальным и практически значимым.

Напомним, что в классической экономической теории, рожденной в эпоху европейского модерна, человек как в производстве (соотнесение затрат с прибылью), так и в потреблении (связывание «контцов с концами» — доходов и расходов) рационально рассматривается как *«homo economicus»*. Это естественно обусловлено сущностью капитализма, хорошо показано известными учеными — от А. Смита до, например, С.Н. Булгакова. Другая, более широкая, социогуманистическая традиция понимания «экономического человека» выражена, в частности, М. Вебером (протестантская этика, «дух капитализма») и В. Зомбартом («духовное развитие современного экономического человека»).

Именно эта традиция с середины XX в. начинает выходить на первый план. Ведущие западные ученые обратили внимание на то, что человеческий капитал играет все более значимую роль в экономике. Предпосылкой необходимости специального внимания к качествам участникоа в экономической деятельности человека явился факт превосходства развитых стран над странами «третьего мира», не объяснимый классическими ресурсными факторами (природные богатства, география, климат и т.п.). После Второй мировой войны в условиях распада колониальных экономик становилось все более очевидным, что причиной этого превосходства является качество «западного» человека, его более высокий общий культурный и специально-профессиональный уровень, знания, личностное развитие. Кроме того, внимание к человеческому капиталу активируется в ответ на вызовы времени, так как переход развитых стран к инновационной экономике, очевидно, требует новых качеств от ее участников, что и предполагает теоретическое осмысление проблемы на адекватном уровне.

Напомним, что собственно рассмотрение понятия «человеческий капитал» как фактора экономического развития связывают, прежде всего, с именем Т. Шульца, изучавшего причины трудностей экономик слаборазвитых стран; на «микроуровне» оно было рассмотрено Г. Беккером [1, 24]. (Главным образом за создание основ теории человеческого капитала эти ученые получили Нобелевские премии по экономике). Они говорили о важности вложений в человека, в его здоровье, в развитие способностей, знаний, навыков, мотиваций и т.п. для качественного развития экономики. Разные аспекты этого понятия рассматривали К. Мюрдал, Э. Денисон, Р. Солоу, Дж. Кендрик, С. Кузнец, Р. Лукас, С. Фабрикант, И. Фишер, Л. Туру, Р. Фогель и другие западные экономисты, а также социологи, историки. Они заложили теоретические основы данного исследовательского направления. В отечественной экономической теории интересны, прежде всего,

рассмотрение собственно человеческого капитала как формы производительных сил экономики (А. Исаенко, Р. Капелюшникова, Б. Корнейчук, Ю. Корчагин, М. Критский, В. Щетинин и др.), как фактора экономического роста, развития различных экономических систем (О. Дигилина, И. Кокорев, Л. Колесникова, Ю. Маленков, К. Маркарян, В. Перекрестов, Л. Симкина, В. Шубаева и др.). Рассматриваются и иные аспекты данной проблемы.

Можно сказать, что во всех этих работах в целом сохраняется традиция классической трактовки человеческого капитала как элемента «механизма» способа производства, в той или иной мере абстрагирующаяся от понимания человека как личности во всем богатстве ее внеэкономических, но имеющих экономическую релевантность проявлений. Такой подход имеет объективную историческую необходимость — чтобы познать систему, надо «в чистом виде» разобраться с ее элементами (К. Маркс). Но понимание человека как субъекта экономической деятельности подлежит адаптации к условиям и этапам экономического развития капитализма, смены его форм, проектирования будущего экономики. В связи с этим, естественно, возникает проблема — соответствует ли еще доминирующее в экономической науке классическое понимание человеческого капитала постиндустриальной экономике XXI в.? (Тем более что сейчас она переживает системные кризисные явления, что требует не только практического поиска антикризисных форм экономической жизни, но и теоретического обоснования, «проектирования» будущего капитализма).

В значительной мере современную экономическую теорию характеризует формализм «economics», по нашему мнению, она нуждается в гуманизации, «очеловечивании» традиционно экономического человека. (Примечательно, что в большинстве современных учебников по экономической теории человек не представлен вообще, даже в качестве «капитала».) В этом плане уже сама трактовка человека как «капитала» представляется рецидивом экономической теории индустриального общества (в котором человек лишь в узкой, «смито-марксистской» трактовке может рассматриваться как «капитал»), в своем аутентичном понимании не способствует осмыслиению роли человека в глобализированной постиндустриальной экономике.

Современная экономическая теория нуждается в более широком понимании человека как субъекта экономической деятельности. Это, прежде всего, обусловлено тем, что в XXI в. «индустриально-капиталистическая» трактовка человеческого капитала как «самовозрастающего» кадрового ресурса получения прибавочной стоимости за счет эксплуатации работника уже не соответствует реалиям и потребностям постиндустриальной экономики. Она требует понимания человека не как функционального капитала — «придатка машины», а как

разносторонней, креативной личности, обладающей не просто «капиталом» своих рабочих рук и «мозгов», но и системой имеющих экономическую релевантность социокультурных качеств, влияющих на экономическое сознание и поведение. Их состояние может рассматриваться как «капитализация» человека в современной экономике, а формирование — показывать его возможности «самовозрастания» как адекватного ей субъекта-фактора.

Вместе с тем, с другой стороны, специфика функционирования современного человека в постиндустриальной экономике определяется тем обстоятельством, что он все меньше удовлетворяется ролью *средства* получения прибавочного продукта (прибыли), все более позиционирует себя как *цель* своей социальной, в том числе — и экономической, жизнедеятельности. Но и функция средства меняется. Это связано с качеством этой экономики [2], которая требует усложнения функций «передовых» участников производства. «Переливы» капитала также формируют потребности творческого развития и профессиональной мобильности современного человека. Это повышает значение способности человека в творческом труде синтезировать «точечные» правила — микронarrативы — для конкретной, изменчивой ситуации (технологического обновления, например). Функции простого производства уходят или к машинам, или к дешевой, низкоквалифицированной рабочей силе, которая и сохраняет жизненность классического человеческого капитала как средства обогащения и в современной высокотехнологичной экономике, но во второстепенном качестве.

К тому же с середины прошлого века на экономическую теорию и практику начинают оказывать влияние мировоззрение и идеология постмодерна. Сегодня капиталу противостоит не только труд, а и сам капитал как симулякр (симулятивный, виртуальный), который вовлекает в свое производство сознание — самый прибыльный и важный товар, превращает его в свой главный ресурс. Но этот ресурс — достояние не «экономического» человека, а личности, что и побуждает по-новому оценивать его статус как «капитала». Для культуры постмодерна, его экономики характерны принципы индивидуализации, неопределенности развития, нерационализированная свобода выбора товаров и услуг, «комассовление», стандартизация экономического сознания, его pragmatичность и спонтанность, стремление увидеть себя глазами «другого», потребительство [3]. Понятно, что эти характеристики делают концепты «экономический человек», «человеческий капитал» явно не соответствующими современным реалиям.

Поэтому в относительно приемлемом контексте, говоря сейчас о человеке как капитале, можно полагать, что это абстракция, характеризующая человека как необходимую деталь классической капиталистической машины. Но собственно человек не предназначен быть «капи-

талом», он может создавать его (например, в форме прибавочной стоимости) и не может быть сведен к одному этому качеству. Человек – не один из видов «капитала», а личность, выполняющая (одновременно) разные социальные роли, среди которых одной из важнейших является экономическая. Сведение личности к ее экономической составляющей, особенно – в ее классической форме, можно рассматривать как унижение достоинства человека (ибо предполагает, что он выступает не целью, а прежде всего, средством обогащения (другого) человека) и даже как нарушение его прав и свобод, прописанных во «Всеобщей декларации прав человека».

Полагаем, современная (гуманитарная) экономическая теория должна признать понятие «человеческий капитал» устаревшим; целесообразно использовать его современную конкретизацию – концепт «человеческий фактор экономики». Он выступает как экономическая форма реализации движущих производительных сил субъекта хозяйствования, «пропитанная» не только экономическим, но и широким социокультурным содержанием его личностного развития. Поэтому, как уже отмечалось, в разработке методологии обоснования модернизационной трансформации человеческого капитала как системного экономического качества необходимо наряду с собственно трудовыми компетенциями рассматривать и состояние (формирование) более широкого, социокультурного «измерения» человека как важнейшего фактора и субъекта постиндустриальной инновационной экономики. Тем самым необходимо новое осмысление человеческого фактора, преодолевающее свою «индустриальность» в социокультурной «содержательности» постиндустриального понимания человека как такого субъекта.

Полагаем, что в описанных условиях для его современного анализа представляется теоретико-методологически весьма продуктивным и оригинальным использование введенного К. Марксом понятия «форма превращенная» – *verwandel Form*, особенности (недостатки) которой показывают направление развития человеческого капитала в фактор, необходимость и возможность его «содержательного» понимания. Глубокий анализ этой формы на основе идей Г. Гегеля дал М.К. Мамардашвили [6]. Данное понятие позволяет исследовать видимые зависимости системы (капиталистической) экономики в качестве форм ее действительного существования. Сложность взаимодействий в системе такой экономики и создает дополнительные, «превращенные» формы. Хотя действительная жизнь определяется в процессах всего многообразия взаимодействий, эти формы становятся особыми элементами системы жизни целого (капитализма). Особенность человеческого капитала как превращенной формы состоит в объективной ее отстраненности от богатства содержательных определений; отображение всего

человеческого содержания личности в экономике здесь отсутствует. В этом можно усмотреть некую «иррациональность» понятия «человеческий капитал», состоящую в его «превращенности» лишь при определенных условиях – самоотчуждения человека, отрыва общественного богатства личности от его трудовой функции.

Формирование «формы превращенной» можно представить следующим образом: а) выключение всех неэкономических отношений из экономических связей человека; б) восполнение последних собственно капиталистически-производственной предметностью; в) синкетическое замещение предшествующего уровня системы этим формообразованием. В системе капитализма реальный экономический человек как бы «оголяется» в качестве самодовлеющей экономической функции. Это имеет реальную причину – некоторые характеристики человека могут не иметь значения для его экономического бытия, в частности, связанные с внутренним отношением частей капитала к труду как общественному отношению. Человеческий капитал как «квазисубстанциональное» определение представляет вместо «несущественных» для экономики характеристик человека, что придает этому концепту символический характер. На место человека как субъекта экономической жизни становится человеческий капитал, «привязывающий» этого субъекта к субстанции – капиталу. В этом смысле человеческий капитал есть мнимость, но воспринимаемая онтологически, хотя «форма превращенная» является феноменологическим замещением человеческой личности, участвующей в экономической жизнедеятельности. Тем самым человеческий капитал как такая форма замещает другие аспекты человека как личности, есть экономическое представление о нем. Но «форма превращенная», при всех своих указанных особенностях, позволяет получать практически пригодные знания и навыки, достаточно эффективно моделировать стороны предмета – человека – вплоть до построения целостной содержательной теории его экономической жизни («Капитал»). Поэтому человеческий капитал как форма превращенная есть восполняющая и замещающая форма понимания личности человека в экономической жизни. Подчеркнем – в этом смысле человеческий капитал есть понятие исторически и теоретически необходимое, что и реализовали классики политической экономии, но и преходящее, развивающееся в свою содержательную форму.

Полагаем, что, в отличие от описанной К. Марксом превращенной, содержательная форма бытия человека в экономике как ее «человеческий фактор» может быть выражена концептом «экономическая культура»; при этом человеческий капитал можно рассматривать как ее исторический «носитель» (предысылку). Преимущества этого концепта состоят во всесторонней личностной трактовке человека, что адекватно современным реалиям экономики.

В обоснование данной гипотезы, прежде всего, обратимся к западным наработкам по проблематике того, что мы называем экономической культурой, ибо именно Запад презентует нам искомую постиндустриальную экономику. Рассмотрение этой культуры является, прежде всего, практически ориентированным, осуществляется в многочисленных исследованиях корпоративной культуры, этики делового общения, культуры фирмы и т.п. Очевидно, в них экономическая культура «по умолчанию» понимается как выполнение человеком требований к качеству реализации своих трудовых функций, рассматривается как система формальных и неформальных правил, ценностей деятельности, поведения работников данной экономической структуры (стиль руководства, взаимоотношения в коллективе, отношение к своей функциональной деятельности и т.п.). При таком подходе теоретически задаются и практически реализуются различные модели профессионального поведения работников различных экономических предприятий, организаций и т.п. – их организационная культура [9]. Она выступает как система или набор требований, которые организация предъявляет к своим работникам с целью своего успешного функционирования в конкретных экономических условиях и которые, так или иначе, сознательно или вынужденно, разделяются членами данной организации. В составе этих требований – традиции, характер взаимоотношений в коллективе, руководства и подчиненных, лидерства, разрешения производственных конфликтов, система коммуникаций, ответственность и т.п.

Такую организационную культуру определяют и как совокупность основных побуждений, сформированных самостоятельно или специально, усвоенных или разработанных по мере того, как коллектив учится разрешать проблемы адаптации к задачам своего существования, и которые являются системообразующими для данной организации (Э. Шейн). Главными функциями организации являются адаптация, достижение целей, интеграция, легитимность (AGIL в аббревиатуре Т. Парсонса). В этом плане заслуживает внимания типология организационной культуры американского экономиста Г. Харрисона. Он выделяет четыре ее типа по критерию доминирующей ориентации: на роль (главное – исполнение статусных ролей); на задачу (достижение результата); на человека (его производственная комфортность); на власть (социальная роль организации) [8]. Так, поступая на работу, человек знакомится с ее модельными требованиями и обязуется выполнять их; в противном случае он может потерять данную работу. Отношение конкретного человека к этим требованиям работодателя не волнует, главное – соответствие им. Естественно, «хозяин» оценивает возможности работника быть лояльным к предъявляемым требованиям. В свою очередь, выбирая работу, и человек оценивает свои воз-

можности в этом, соответствующим образом корректирует свое поведение, причем не только профессиональное: своему работнику фирма может предписывать район проживания, марку автомобиля, места летнего отдыха, стиль одежды и даже прическу. Кроме заданной моделиности, в конкретных экономических сообществах формируется практика выполнения работниками своих профессиональных обязанностей, «по умолчанию» адаптирующая модельные требования стихийным образом. Эта практика зависит от личностных качеств, человеческого потенциала работников, она может, так или иначе, корректировать официальную организационную культуру, взаимодействовать с ней.

Полагаем, что при всей несомненной актуальности и практичесности такой трактовки экономической культуры, ее фактического проникновения в российское общество, необходимости использования в работе конкретных экономических сообществ она является недостаточной. Во-первых, нужно иметь в виду, что подбор работников приходится осуществлять из имеющегося «человеческого материала», никакая фирма не может позволить себе «инкубатор» многолетнего выращивания нужных работников от их рождения. (В лучшем случае дело ограничивается их «входным» отбором с дальнейшей профессиональной подготовкой и переподготовкой.) Во-вторых, приведенная трактовка характеризует экономическую культуру наличной постиндустриальной экономики, тогда как перед Россией стоит задача ее становления.

В этих условиях, развивая «прагматичность» западных наработок, в рассмотрении экономической культуры необходимо учитывать и тот социокультурный контекст, который формирует человека как ориентированную на (постиндустриальную) экономику личность, способную успешно работать в такой экономике; это и придает экономической культуре искому «содержательность»: она не сводится к «границам» культуры, а рассматривается нами как воплощение в экономике целостной характеристики человека как фактора экономической деятельности [5]. Поэтому в условиях постсовременности его модернизация должна рассматриваться не просто как социально-экономическая (повышение качества рабочей силы: образование, профподготовка, обучение и т.п.), но как социокультурная задача «обновления» человека как субъекта (жизне)деятельности, формирования его экономической культуры, адекватной постиндустриальной экономике.

Поэтому, как уже отмечалось, для России важно заниматься не только модернизацией экономических институтов, отношений, технологий и т.п., но и качеств человека, ее осуществляющего, — его мировоззрения, системы социокультурных ценностей, трудовой этики, экономического сознания и поведения, короче, всего того, что, соб-

ственno, и характеризует его экономическую культуру. Проблематика ее исследований имеет большие отечественные наработки, отметим лишь докторские диссертации А.Ю. Архипова, В.К. Королева, К.Н. Панферова, С.В. Фатеевой, А.А. Шербины, О.Н. Крюковой, Е.В. Самойлова, кандидатские работы А.А. Аношкиной, К.А. Новоженко, Н.И. Толмачева, Л.Ю. Трофимовой, М.В. Тишковой, М.Н. Михеева, Г.Б. Наследниковой, М.А. Акимкиной, В.Л. Лютова, монографии Н.И. Боенко, Ю.А. Помпееva, Р.В. Рывкиной, статьи Т.В. Бортниковой, В.П. Макаренко, Л.А. Мясниковой и др.

Имеющееся в литературе многообразие подходов, трактовок экономической культуры [7] в сочетании с отсутствием наработок парадигмального уровня остро ставит вопрос о методологии освоения содержания и форм экономической культуры, ее сущности и проявлений. По нашему мнению, не входя в обсуждение всей этой проблематики, считаем необходимым выделить в ней один аспект, имеющий, на наш взгляд, большое теоретическое значение и не получивший пока в соответствующей литературе должного рассмотрения. Речь идет о систематизации (координации) имеющихся представлений об экономической культуре. Полагаем, для прояснения этого вопроса может быть весьма продуктивной методология концептуализации.

Она решает в основном три взаимосвязанные и взаимообусловленные задачи. Первая – это структурирование знания об экономической культуре; вторая – обоснование элементов («единиц») экономической культуры, репрезентирующих ее, от чувственного восприятия до абстрактного уровня; третья – описание структурных отношений внутри концептов – между разными уровнями рассмотрения экономической культуры (в частности, между предметно-образным, понятийным и ценностным), между ее общезначимыми и индивидуальными элементами. На этой основе концептуализация приводит к формированию концепции – выражения ведущего смысла предельного на данный момент знания, способа понимания, трактовки экономической культуры. В основе концепции лежит концепт – конституирующий элемент, «связывающий» всю конструкцию экономической культуры.

В ее рассмотрении перспективны методология экономической релевантности М. Вебера, а также основанное на ней оригинальное структурирование элементов экономической культуры [4]. В развитие идей этой работы отметим, что экономическое значение имеют все ее элементы (социально-психологические, культурно-экономические, ментальные). Совокупность этих групп элементов составляет духовную сторону профессиональной экономической культуры. Ее материальная сторона – физические, профессиональные навыки, умения, материальное обеспечение, технологии профессиональной деятельности. Обоснование выделения этих элементов фундируется как сущност-

стью человеческой деятельности, в которой достижение личных целей неразрывно связано («симфонично» или «акофонично») с решением социально значимых задач, так и с ее осознанием, общекультурным и профессиональным.

Разумеется, теоретическая концептуализация экономической культуры – дело обширных специальных исследований; в данной статье мы лишь методологически обозначаем эту проблему. Тем не менее в дополнение к западному (прикладному) опыту рассмотрения экономической культуры представляется возможным дать предложенной трактовке некоторую конкретизацию в рассмотрении профессиональной экономической культуры (наряду с социальной и личностной). При содер жательном структурировании такой культуры мы исходим из ее понимания как специальной деятельности специально подготовленных людей, реализующих в ней, прежде всего, профессиональные личностные и общественные потребности и умения. На этой основе выделяют структурные уровни экономического сознания в его рациональном и эмоциональном аспектах, представленные наборами «единиц» – концептов структурированного знания профессионального характера, работающих в данном виде деятельности. Элементы профессиональной экономической культуры в разной степени воспринимают свое социально-экономическое содержание, а личностно дифференцированный характер «наполнения» этих элементов названным содержанием обусловливает разные уровни профессиональной экономической культуры. Все это и формирует профессиональную экономическую культуру работников корпораций, организаций, фирм.

Разумеется, в силу сложности проблемы и фрагментарности статьи, не претендую на состоявшуюся концептуализацию феномена (профессиональной) экономической культуры, полагаем возможным обозначить возникающие в этом деле проблемы ее изучения, важные для перспектив формирования постиндустриальной экономической культуры.

В качестве первой проблемы можно выделить такое противоречивое состояние, когда экономическая культура, с одной стороны, продуктируется культурой вообще как системой (ход: от культуры – к экономической культуре), а с другой – экономические элементы неизбежно влияют на «общекультурное» содержание социума (от экономической культуры – к культуре вообще). Каков механизм реализации этих подходов? Как они взаимодействуют?

Вторая проблема. Как уже отмечалось, наше уточнение концепта «экономическая культура» осуществляется на основе выявления логики перехода от понимания человеческого капитала как формы превращенной человеческого фактора – к пониманию экономической культуры как его содер жательной формы. Можно ли вопрос о соотношении так понимаемых человеческого капитала и экономической

культуры трактовать как вопрос о соотношении «особенного» и «всего общего», рационального и нерационального в экономической жизни? Что это дает в теоретическом (философском) плане? Каковы практические «выходы» такого рассмотрения?

Третья проблема – выявление основания дифференциации элементов экономической культуры, обусловленное не общим вектором человеческой деятельности в сфере экономики, а спецификой конкретной (профессиональной) деятельности. В чем состоит эта специфика? Как сильно она влияет на этот вектор? Каким образом?

Четвертая проблема – корректность обобщения специфических характеристик экономической культуры выделенных групп в некую целостность, выражющую экономическую культуру данного (профессионального) сообщества в его отличии от других. Является ли профессиональная деятельность, так сказать, «однородной» и самодостаточной, простой «производной» от экономической политики государства, региона, предприятия? Как при этом учитывается групповой и личностный аспекты?

Пятой проблемой является влияние одной профессионально-групповой экономической культуры на другую, «сопряженность» аналогичных элементов разных экономических культур (субкультур) данного (профессионального) сообщества, разных организаций, корпораций, «трудовых коллективов». Это влияние осуществляется «объективно» или нуждается в «управлении»? Кем? Каким образом?

Шестой проблемой можно считать оценку качества (профессиональной) экономической культуры: как его понимать, по каким показателям оценивать, как соотносить значимость разных показателей?

Наконец, главной, на наш взгляд, является проблема реализации данного теоретического потенциала в практике работы по целенаправленному формированию экономической культуры, необходимой постиндустриальному будущему России; «перевод» теории в практические программы. Нужно ли строить единую теорию? Кто должен этим заниматься? Какова в этом роль экономической теории?

Все эти и возможные другие проблемы требуют специального рассмотрения. Но непременным условием, предпосылкой их решения – является осуществление мониторинга экономической культуры современной России, как в целом, так и организационно-профессиональное. Для этого необходимы: в теоретическом плане – выработка его концепции, разработка методологии, специальных программ; в плане практическом – подготовка методик, специалистов, финансирование. На этой основе можно готовить теоретико-методологическую основу для разработки практических рекомендаций по формированию необходимой стране модернизационно- постиндустриальной экономической культуры.

В качестве кратких выводов можно сказать следующее:

1. В своей исторической, «превращенной» форме субъект экономической деятельности выступает как человеческий капитал. Экономическая культура есть его содержательная форма, адекватная не только конкретному, но всесторонне экономически релевантному человеку – субъекту постиндустриальной экономики. Поэтому для нее более перспективным является понятие «человеческий фактор»;

2. Фундаментальным концептом экономической культуры является принцип включенности экономической деятельности в культуру общества, социальной, профессиональной группы, человека по критерию выделения интенций этой деятельности, формирующих ее средств и ожидаемые результаты. Именно этот принцип дает предельное на данный момент понимание экономической культуры во всем богатстве ее проявлений;

3. Концептами экономической культуры универсального характера являются ценности жизнеобеспечения, «вдохновляющие» экономическую деятельность как таковую. Концептами группового характера выступают ценности, определяющие профессиональную специфику деятельности. Личностные концепты – ценности индивидуального восприятия человеком смысла своей экономической жизни. Три эти группы являются взаимообусловленными;

4. В этом плане экономическая культура выступает как система концептуальных элементов – ценностей и норм, являющихся ориентирами и регуляторами экономического сознания и поведения и реализующих социальную сущность деятельности экономического сообщества, способствующих трансляции, отбору и обновлению ее смыслов, функционирующих в сфере экономики. Концептуально экономическую культуру можно понимать как содержательное осмысление и реализацию интенций ее носителей для «балансировки» экономических и социокультурных элементов в практике человека как субъекта деятельности;

5. В более узком смысле рассматриваемая экономическая культура воплощает специфический для профессиональной деятельности социально транслируемый уровень развития способностей человека – обучение, переподготовка, воспитание и т.п. – как субъекта этой деятельности, воплощаемый его профессиональными результатами. На него оказывает большое влияние экономическая культура общества в целом, которую можно рассматривать как своего рода «результатирующую» экономических культур (субкультур) различных социальных групп. Но как целое экономическая культура общества, в свою очередь, влияет на экономические культуры различных профессиональных групп.

Наконец, на основе анализа публикаций, данных социологических исследований, собственных размышлений можно говорить об аккуль-

турационном характере современной отечественной экономической культуры, что осложняет задачу ее искомой модернизации.

Разумеется, такая ситуация требует не только, как уже отмечалось, постоянного мониторинга экономической культуры, но и ее проектирования. Оно предполагает: обоснование модельных характеристик постиндустриальной экономической культуры; выработку теории и методологии их формирования; разработку практических технологий реализации поставленных целей. Вся эта работа в перспективе призвана модернизировать человеческий фактор, сделать его адекватным историческим вызовам, необходимым для развития отечественной экономики в ее постиндустриальном качестве.

Литература

1. Гэри С. Беккер. Экономический анализ и человеческое поведение // Альманах THESIS. – 1993. – Зима. – Том 1.
2. Васильев П.П. Роль человеческого капитала на постиндустриальном этапе развития общества. – Ростов-на-Дону: РГУ, 2005.
3. Джеймисон Ф. Постмодернизм, или Культурная логика позднего капитализма // Философия эпохи постмодерна. Сборник переводов и рефератов. – Мин.: Красико-принт, 2007.
4. Евграфова О.В. Экономическая культура. – Ростов-на-Дону: РФ РТА, 2010.
5. Королев В.К. Экономика и культура. – Ростов-на-Дону: Академлит, 2010.
6. Мамардашвили М.К. Превращенные формы. О необходимости иррациональных выражений // Форма и содержание мышления. – СПб.: Азбука, Аттикус, 2011.
7. Панферов К.Н. Экономика и культура. – М.: Русаки, 2009.
8. Сафаров Т.И. Необходимость повышения корпоративной культуры в деловых организациях // Философия хозяйства. – 2011. – № 3.
9. Стеклова О.Е. Организационная культура. – Ульяновск: УлГТУ, 2007.
10. Человеческий капитал. Коллективная монография / Под ред. В.Т. Смирнова. – М.: Машиностроение-1, Орел: ОрелГТУ, 2005.

Социальная политика в сфере образования как детерминанта экономического развития

Современные государства с развитой компонентой гражданского общества основываются на так называемом общественном договоре, разграничающем права и обязанности граждан и правительства с их согласия для достижения общих целей. Самым ярким примером, подтверждающим теорию общественного договора в действии, является система налогообложения, удовлетворяющая задачам финансового обеспечения деятельности государства по исполнению своих функций перед гражданами, которые и являются налогоплательщиками.

Однако разработка и реализация государственной политики часто осуществляются под воздействием ряда групп давления и элит, выражающих отнюдь не общественные интересы, что делает политику правительства предвзятой и неподотчетной большинству граждан. Отсутствие возможностей для развития, авторитарное правление, неэффективная социальная политика, социальная дифференциация – факторы, способные повысить вероятность делигитимации государственной власти, утраты доверия граждан, повысить уровень социальной дезинтеграции, конфликтов.

Зачастую именно социальная политика становится инструментом, применяемым правительствами государств для изменения социального положения населения, составляющих его социальных групп, общностей, решения других социальных проблем, что актуализирует вопрос о содержательном анализе основ социальной политики в целом, а также отдельных ее направлений. Социальная политика часто трактуется как синоним социальных услуг, таких как образование, здравоохранение, обеспечение занятости населения и социальное обеспечение, что представляется правомерным, поскольку именно через систему социальных услуг реализуется ее механизм.

Однако за подобной очевидностью сущности социальной политики скрываются ее комплексность и особенность. Если рассматривать социальную политику как инструмент государственного управления, то это комплекс задач, подкрепленный имеющимися в распоряжении государства средствами для преодоления социальных проблем. В данном

разрезе разрабатываются всевозможные социальные стратегии, в зависимости от приоритетов социальной политики.

Философские, социальные, экономические и политические аспекты анализа социальной политики, представленные различными научными школами, разнятся ввиду национальных, исторически сложившихся предпосылок формирования социальных расходов, уровней экономического, научно-технического развития. К примеру, в рамках неомарксистской школы социальная политика рассматривается как ответ на очевидные недостатки государственного регулирования капиталистической экономики. Французская социологическая школа (Э. Дюркгейм и последователи) подходила к анализу социальной политики только в долгосрочной перспективе, предпочитая буржуазно-реформаторский путь социального переустройства. Не углубляясь в многообразие подходов к определению сущности социальной политики, отметим очевидное для всех школ сходство: механизм реализации социальной политики в значительной степени продиктован традициями национальных государств, экономической конъюнктурой, расстановкой сил на политической арене. И считая государство основным субъектом социальной политики, истоки ее необходимо искать в гражданском обществе. Это и вопросы перераспределения доходов, и социальной справедливости. Социальная политика также играет ключевую роль в том, что правительства, pragmatically ее используя, обеспечивают политическую поддержку граждан, а также содействуют положительным экономическим результатам по наращиванию человеческого капитала и продуктивной занятости.

Во всем многообразии направлений социальной политики важнейшим и решающим на современном этапе как для стратегии национального развития, так и для роста уровня благосостояния общества в целом и социального положения отдельных групп является политика в области образования – качество образовательных услуг представляется в современных условиях основой роста благосостояния государства и человека.

Качество образования и уровень социально-экономического развития имеют существенные взаимосвязи, изменяющиеся в разные историко-экономические периоды лишь с точки зрения интенсивности. В современном постиндустриальном обществе, где среди ведущих факторов развития обозначены человеческий капитал и индустрия знаний, образование более влияет на экономику, чем это было в Средние века. Эмпирические исследования, касающиеся взаимосвязи между образованием и экономикой, проводились преимущественно представителями экономической науки, соответственно большая часть исследований была направлена на развитие теорий экономического роста, переход от экзогенной теории роста к теории эндогенного роста. Не-

маловажное значение уделялось и концепции человеческого капитала, обеспечивающей базис для выявления взаимосвязей качества образования и социально-экономического развития.

В целом дискурс о влиянии образования на уровень благосостояния государства и человека, так или иначе, приводит к исследованиям о развитии человеческого капитала. Адам Смит, хотя и не использовал термин «человеческий капитал», в «Исследовании о природе и причинах богатства народов» обратился к данной концепции, определив как один из видов основного капитала «приобретенные и полезные способности всех жителей и членов общества» [10]. Он пояснял, что люди могут развивать и поддерживать свой талант с помощью образования, научных интересов и исследований, что и человек, и общество получают выгоды от образованности. Тем не менее исследования в области экономического роста и развития по-прежнему были сосредоточены на накоплении физического капитала. Примечательно, что такие показатели социально-экономического развития, как грамотность, продолжительность жизни, были введены в оборот лишь в середине XX в. нобелевским лауреатом Теодором Шульцем, автором, как нам представляется, первой научно обоснованной теории человеческого капитала и экономики образования как отрасли экономического знания. Повышенное внимание к экономическому росту после Второй мировой войны побудило экономистов обращать больше внимания на развитие человеческого капитала. В 1964 г. Теодор Шульц и Гарри Беккер обогатили концепцию человеческого капитала, опубликовав книгу под названием «Человеческий капитал» (*Human Capital*), где была обоснована целесообразность и эффективность инвестиций в человеческий капитал. Позже Шульц показал, что образовательный уровень населения предопределяет его способность использовать информацию и технологию для экономического развития. Он утверждал, что человеческий капитал является решающим экономическим фактором, в особенности для развивающегося мира. Значительный экономический ресурс, как он пишет, – это возможности народа в области образования, опыт, способности людей, а также их здоровье [16]. Теодор Шульц актуализировал важность повышения образовательного уровня женщин и стимулирования молодежи к получению высшего образования. Обнаружение таланта, обучение и научная работа – ключевые задачи высшего образования, выделенные нобелевским лауреатом. Молодежь могла бы применить свои знания в наиболее важных областях здравоохранения, воспитания и обучения подрастающего поколения, в науке для улучшения благосостояния и экономического процветания новых наций «третьего мира» [1]. А в своей лекции в качестве нового лауреата Нобелевской премии по экономике Шульц подчеркнул: «При анализе человеческого поведения, определяющего тип и коли-

чественные характеристики качества, накопленного на протяжении определенного периода времени, существенно важно учитывать соотношение между прибылью, получаемой благодаря новому качеству, и затратами, связанными с его приобретением. Если прибыль пре-восходит затраты, то запасы качественных свойств населения возрас-тают» [11].

Итак, уровень образования, соответственно и качество человеческого капитала включают в себя знания, методы, способности и возможности, врожденные, а чаще приобретенные людьми и позволяющие им повысить свое личное и национально-государственное социально-экономическое благосостояние, а современные концепции экономического развития все в большей степени сосредоточены на «человекоцентричной» парадигме, предполагающей реализацию комплексной стратегии модернизации по всем социально-экономическим направлениям на базе системы мотивационных, целевых предпосылок для человека и общества с учетом потребностей и возможностей оных. С другой стороны, актуализируется необходимость обоснования и практической реализации системы мероприятий интенсивного развития отношений различных иерархических уровней хозяйствования, что соответственно предполагает обращение к человеку как носителю инновационности и одновременно реализатору инновационной стратегии функционирования общества. Последнее и обусловило появление в экономической теории и практике категории «человеческий капитал», а «традиционные представления о труде» как том товаре, который работник продает на рынке, оказались недостаточными» [2]. Подводя итог анализу представляющих наибольший, по мнению авторов, интерес научных воззрений на проблематику взаимообусловленности уровня образования, качества человеческого капитала и экономического развития, обратим внимание на логику российских исследователей в этом направлении. Здесь, как нам представляется, есть некая общая точка зрения — человеческий капитал, качество образования, экономика знаний рассматриваются как адекватные постиндустриальному обществу социально-экономические модели организации производительных сил для социально ориентированной рыночной экономики смешанного типа, представляющие обеспеченный инвестициями и накопленный людьми определенный потенциал (знания, навыки, способности, мотивации), возможный к применению в той или иной сфере общественного воспроизводства, увеличивающий производительность труда и, как следствие, влияющий на рост доходов людей. Такая трактовка интересна объединением экономического и исторического подходов. Однако трудно согласиться, особенно в российских экономических реалиях, с «закономерной», по мнению ряда авторов, положительной зависимостью между ростом составляющих че-

ловеческого капитала и ростом уровня дохода: «Высокооплачиваемый труд может производить дешевые товары, а низкооплачиваемый – дорогие... стоимость труда определяется в каждой стране традиционным уровнем жизни. Этот уровень предполагает не только удовлетворение потребностей физической жизни, но и удовлетворение определенных потребностей, порожденных теми общественными условиями, в которых люди находятся и воспитываются» [7].

Хотя для развитых стран подобный подход более чем оправдан. В российских же условиях, даже при учете модернизационных изменений в системе социально-экономических отношений, чаще всего можно говорить об обратной зависимости между образовательным, иногда и интеллектуальным уровнем работников и их финансовым положением. Так, в России «нулевых», работники бюджетного сектора характеризуются существенно более высоким уровнем образования – доля лиц с высшим образованием здесь превышает 36 %, тогда как в небюджетном секторе – 16 %. Доля лиц с общим средним образованием и ниже составляет около 1/3 в небюджетном и 18 % – в бюджетном секторах. Территориальное размещение работников бюджетного сектора смешено в сторону сельской местности и малых городов, где уровень заработной платы в целом заметно ниже: в сельской местности живут 27 % бюджетников и 23 % небюджетников. При этом за период 1992–2004 гг. средняя заработка плата усредненного бюджетника составляла 50–65 % от заработной платы усредненного работника промышленности [3].

Действительно, в России на национально-государственном уровне до сих пор нет эффективного механизма согласования интересов производства, потребления и образовательной политики, где основой, отвечающей вызовам экономического развития, должно стать расширенное воспроизведение человеческого капитала. По индексу развития человеческого потенциала, рассчитанному Программой развития ООН, Россия в 2013 г. находилась на 55-м месте из 187 стран [14]. Половина национального богатства России обеспечивается за счет человеческого потенциала (40 % составляют природные ресурсы), в то время как этот же показатель в Великобритании составляет 79 %, США и Китае – 77 %, Германии – 75 % [5].

Причины столь низкой относительно экономически развитых стран роли человеческого капитала в российской системе общественного воспроизведения кроются, как нам представляется, в не согласованной по уровням и направлениям социально-экономической политике реформирования в таких сферах, как системы образования и социализации, обеспечивающие подготовку к трудовой деятельности, трудовые отношения непосредственно и появляющиеся в процессе труда социально-трудовые трансакции.

В контексте согласования интересов воспроизводства, потребления и труда к наиболее значимой следует, бесспорно, отнести первую из обозначенных сфер – систему образования, так как процесс образования, как отмечалось выше, являясь генератором экономического эффекта для отдельных граждан, будущего высокого уровня благосостояния человека как субъекта хозяйствования, в перспективе становится фактором долгосрочного экономического развития и на уровне государства.

XX в. – период преимущественно интенсивного экономического роста и развития высшего образования. Общемировой объем производства на душу населения вырос примерно в пять раз, и это тенденция второй половины века. Однако экономический рост закономерно распределяется по-разному в разных странах, что продиктовано уровнем их индустриализации. Необходимо отметить существенную роль высшего образования как двигателя экономического роста именно в развитых странах. Факторы человеческого капитала имеют важное значение для объяснения различий в производительности между странами [17]. Промышленно развитые богатые страны развиваются в области экономики более ускоренно, чем менее промышленно развитые [15]. В XX в. ряд высших учебных заведений в развитых странах были созданы, чтобы реагировать на потребности промышленности, экономики и торговли.

Таким образом, «расширение» сферы влияния высшего образования является общемировой тенденцией в XX в. За этот относительно непродолжительный, но переломный с точки зрения исторического и экономического развития период высшее образование претерпело увеличение числа и студентов, и учреждений, и направлений (специализаций) подготовки во всем мире. Высшие учебные заведения по всему миру насчитывали около 500 тыс. студентов в 1900 г., что составляло примерно один процент от «потенциально студенческой» возрастной когорты. Сегодня, по данным UNESCO, количество студентов составляет 150 млн, а в 2025 г. прогнозируется рост до 260 млн. В среднем по ОЭСР порядка 57 % пятнадцатилетних собираются учиться в университете, а в Южной Корее таких 95 %. При этом именно азиаты сегодня считаются лучшими студентами – для них характерна крайне высокая степень мотивации.

В этой связи хотелось бы отдельно остановиться на опыте азиатских стран и Японии в сфере консолидации интересов экономического развития и политики в сфере образования. Во второй половине XX в. ряд азиатских стран показали весьма высокие темпы экономического роста. Общеизвестны введенные исследователями метафоры, характеризующие особенности экономического роста в Азии. Американ-

ский экономист, лауреат Нобелевской премии Р.И. Фогель описывает новые индустриальные страны с высокими темпами роста и быстрым развитием в Азии (Сингапур, Гонконг, Южная Корея и Тайвань), называя их «четверкой драконов». Сегодня более известно и употребимо словосочетание «азиатские тигры». В 1993 г. Всемирный банк опубликовал доклад под названием «Восточноазиатское чудо», который раскрывает государственную политику экономического роста в азиатских странах.

Наряду с другими факторами большая часть исследователей экономического роста в странах Азии указывают на особую роль накопления человеческого капитала для экономического роста [12]. Результаты эмпирического анализа «Восточноазиатского чуда» показали, что инвестиции в образование стали ключевым фактором для высоких темпов экономического роста в Восточной Азии. Это касалось именно системы высшего образования, так как значимой взаимосвязи между уровнем общего образования и технического прогресса выявлено не было.

Кроме того, чтобы оценить реальное влияние человеческого капитала для чрезвычайно быстрого роста в странах Азии, были предприняты попытки составления факторных моделей роста для четырех «азиатских тигров» (Сингапур, Гонконг, Тайвань и Южная Корея), где особое внимание уделялось двум экзогенным переменным – капиталу и рабочей силе. В результате было выявлено, что увеличение уровня образования рабочей силы в этих странах способствовало дополнительному росту производительности труда примерно на 1% в год [13].

В ранее упомянутом докладе Всемирного банка при выявлении причин ускоренного роста в восьми странах Азии (Япония, Гонконг, Республика Южная Корея, Сингапур, Тайвань, Индонезия, Малайзия и Таиланд) был сделан вывод, что частные внутренние инвестиции и быстрый рост человеческого капитала сыграли значительную роль в экономическом развитии в этих странах. И снова незначительное внимание на начальном и среднем образовании было акцентировано лишь в разрезе обеспечения неквалифицированной рабочей силы. Высшее же образование во всех восьми странах развивалось преимущественно в направлении технического, а не гуманитарного образования. Финансирование в сфере высшего образования фокусировалось на востребованных специальностях, что подтверждает гипотезу о целесообразности создания высших учебных заведений по направлениям подготовки, отвечающим потребностям промышленности, экономики и торговли.

Но вернемся временно к российским реалиям. Что же мешает нашей системе образования отвечать требованиям экономического раз-

вития? Рассмотрим проблемы, стоящие перед российской системой высшего образования:

- очевиден технологический разрыв с экономически развитыми странами и неконкурентоспособность российского высшего образования;
- по-прежнему актуальной является проблема материально-технической оснащенности, особенно это касается наукоемких отраслей;
- проблема образования (на коммерческой основе) по непрофильным специальностям в ряде вузов, что объясняется слабым государственным финансированием;
- сокращение в 1990-е потребности экономики в специалистах технических специальностей ввиду кризиса в отраслях материального производства, рост направлений подготовки по «престижным» специальностям (юриспруденция, менеджмент, финансы), что сказывается сегодня на дисбалансе потребностей экономики в кадрах и количестве соответствующих специалистов.

Это далеко не все «особенности» современного российского образования: коррупция в вузах, низкий общественный статус ППС и ученых, бюрократизация системы аккредитации учебных заведений, вопросы трудоустройства выпускников – проблемы, требующие серьезных реформ и в системе образования, и социальной политики в целом.

Литература

1. Борисов Е.Ф. Хрестоматия экономической теории. – М.: Юрист, 2000.
2. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века // Человеческий потенциал модернизации России (Стратегия опережающего развития-2006): докл. и выст. / Под общ. ред. А.В. Бузгалина, А.И. Колганова. – М.: ЛЕНАНД, 2006.
3. Гимпельсон В., Лукьянова А. «О бедном бюджетнике замолвите слово...»: межсекторные различия в заработной плате // Вопросы экономики. – 2006. – № 6. – С. 83, 90.
4. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. – СПб.: Изд-во СПБУЭФ, 1994.
5. Кадомцева С.В. Развитие человеческого потенциала и социальная политика государства // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. – 2004. – № 3. – С. 118–119.
6. Критский М.М. Человеческий капитал: понятие, методология, субстанция // Экономика образования. – 2000. – № 2.
7. Маркс К. Заработка плата, цена и прибыль. Наёмный труд и капитал. – М.: Политиздат, 1990.

8. *Нуреев Р.М.* Экономика развития: модели становления рыночной экономики. – М.: ИНФРА-М, 2001.
9. *Салихов Б.В., Казимирова О.Н.* Сущность и объектная структура человеческого капитала // Финансы и кредит. – 2006. – № 17.
10. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов / Пер. В. Афанасьева. – М.: Эксмо. Антология экономической мысли, 2007.
11. *Шульц Т.У.* Экономика пребывания в бедности // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. – М.: Мысль, 2004. Т. 5. Кн. 1.
12. Bas van Leeuwen Human Capital and Economic Growth // Journal of Economic History. – Vol. 53 (2). – 1993.
13. *Frees, E.W., Young, V.R. and Luo, Y.* Case Studies Using Panel Data Models. University of Wisconsin, School of Business, 2000.
14. Human Development Report 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World. Published for the United Nations Development Programm. UNDP.
15. *Goodwin N., Nelson J.A., Harris J.* Macroeconomics in Context, 2008.
16. *Schultz T.W.* The Economic Value of Education. New York: Columbia University Press. 1963.
17. *Sir John Richard Hicks.* Collected Essays in Economic Theory, 1982.

Инвестирование в развитие системы управления персоналом как условие повышения конкурентоспособности банка

Повышение уровня конкуренции в банковской сфере в современном мире создает площадку для борьбы банковских структур за клиентов. В современных условиях критериями привлекательности банка для потребителя служат не только надежность и величина банка, но и качество обслуживания. Зачастую именно грамотное обслуживание становится основополагающим фактором конкурентоспособности банка в глазах потребителя. Повышение конкурентоспособности банковского персонала предполагает процесс развития системы управления персоналом, а именно формирование технологий непрерывного обучения, создание благоприятных условий для работников, соблюдение психофизиологии труда, адаптации вновь принятых сотрудников, управление их мотивацией, управление высвобождением сотрудников, участие руководителя в управлении профессиональной и внутриорганизационной карьерой сотрудников.

Поскольку работа персонала является основной деятельностью в банке, предполагается, что в процессе развития системы управления персоналом происходят прямые капиталовложения в работников, направленные на повышение их конкурентоспособности, а следовательно, и конкурентоспособности банка [2, 133]. К сожалению, в настоящее время некоторые руководители банков ждут отдачи только от инвестиций в обучение кадров, игнорируя остальные составные части управления персоналом, такие как адаптация новых сотрудников, мотивация, высвобождение, участие в профессиональном продвижении. И все же отечественные эксперты утверждают, что в 2012 г. отдача от инвестиций в персонал у российских компаний превосходила европейские: на каждый вложенный доллар россияне получали отдачу в 2,7 долл., а европейцы 1,2 долл. В 2013 г. данный показатель незначительно увеличился до 2,9 долл., а в Европе до 1,5 [8, 75].

С научной точки зрения инвестирование в развитие системы управления персоналом представляет процесс поиска и определения такого вида вложений денежных средств, при котором требуемый уро-

вень доходности будет определен и ему будет соответствовать минимальный риск [10, 104]. Источниками инвестирования в развитие системы управления персоналом являются прибыль и амортизационные отчисления [1, 93] – как внутренние источники и государственные субсидии и собственные средства сотрудников – как внешние источники [9, 42]. Зачастую инвестирование в развитие системы управления персоналом в банке происходит за счет внутренних источников. Инвестируя в своих сотрудников, организации стремятся активизировать трудовую отдачу, повысить производительность труда, сократить потери рабочего времени и тем самым укрепить свою конкурентоспособность [7, 39]. Обозначим основные направления инвестирования в развитие системы управления персоналом в банковской сфере с помощью структурно-целевой модели (табл. 1).

Таблица 1

**Направления инвестирования в развитие
системы управления персоналом в банковской сфере**

Классификационный признак	Характеристика
Концепция инвестирования	Локальная
Объект инвестирования	Человеческий капитал
Субъекты инвестирования	Руководство банка; работники; государство
Цель инвестирования	Получение дохода от работы персонала
Источники инвестирования	Внутренние: прибыль, амортизация Внешние: государственные субсидии [12], собственные средства работников [11]
Направления инвестирования	Формирование программ по адаптации новых сотрудников; организация обучения, переобучения, повышения квалификации сотрудников с выездом или без выезда заграницу; реализация мероприятий по обмену опытом с зарубежными партнерами; предоставление отпуска на период обучения
Последствия применения инвестирования	Достижение окупаемости инвестиционных вложений; получение социальной эффективности от реализации мероприятий по развитию персонала; повышение производительности труда; повышение конкурентоспособности персонала

В табл. 1 представлены основные источники, инструменты и цель инвестирования в развитие системы управления персоналом. Важно отметить, что конечным итогом осуществления процесса инвестиро-

вания в развитие системы управления персоналом в банковской сфере будет являться повышение конкурентоспособности персонала, что очень актуально в сложившейся рыночной ситуации.

В качестве практического примера изучения процесса инвестирования в развитие системы управления персоналом был выбран ОАО «Альфа-банк» как стремительно развивающийся и крупный банк. Основные показатели его деятельности представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Показатели деятельности ОАО «Альфа-банк»
(на примере Приволжского федерального округа)**

Показатели	2012	2013	2014
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	220 145	258 041	302 756
Средняя численность сотрудников	8 765	9 564	11 021
Величина прибыли, тыс. руб.	856 886	987 976	991 067
Затраты на персонал, тыс. руб.	3 143	4 465	5 098

Примечание: данные представлены на основании сведений РТС, ММВБ, отчетности банков.

В табл. 2 показаны основные финансовые показатели деятельности ОАО «Альфа-банк», из которых можно сделать вывод о том, что это динамично развивающийся банк, доказательством этого может служить увеличение количества филиалов по всей России с 2009 г. на 100 единиц, и на сегодняшний день их число составляет 662, на территории Саратовской области было открыто за последний год три новых филиала по обслуживанию клиентов. В связи с этим наблюдается рост прибыли, что также говорит об эффективном экономическом развитии банка. Последней характеристикой успешности ОАО «Альфа-банк» можно назвать значительное увеличение затрат за три года, также вырос и фонд оплаты труда.

Процесс инвестирования в развитие системы управления персоналом в ОАО «Альфа-банк» целесообразно рассмотреть в рамках построения бюджета на персонал. Его разработка (формирование статей расходов на персонал) играет огромную роль в развитии системы управления персоналом, поскольку бюджетирование побуждает руководителя планировать свою деятельность, т.е. не только составлять отчет о проделанной работе, но и налаживать финансовую дисциплину, не допускать неучтенных затрат, так как эффективность любого подразделения определяется как отношение его расходов к той пользе, которую оно приносит. Если подразделение добивается серьезных результатов даже при ограниченном бюджете, это может свидетельствовать, прежде всего, о профессионализме его сотрудников. Известно, что система бюджетирования зависит от кадровой стратегии банка, которая, в свою

очередь, от банковской стратегии рыночной ориентации. Авторские исследования структуры бюджетирования процессов управления персоналом в ОАО «Альфа-банк» позволили определить рыночную стратегию банка методом SPACE-анализа, выявить направления кадровой стратегии и обозначить распределение расходов на персонал по ключевым группам работников, которые были выделены методом грейдингирования (табл. 3).

Таблица 3

**Структура бюджетирования персонала
в ОАО «Альфа-банк»**

Рыночная стратегия согласно SPACE-анализу	Направления кадровой стратегии	Направления инвестирования в развитие системы управления персоналом по группам работников (по статьям расходов)		
		Менеджеры	Аналитики	Специалисты
Агрессивная	Справедливое вознаграждение сотрудников, четкость и понятность стратегии всеми работниками	Выплаты з/п, премий, бонусов	Выплаты з/п, премий	Выплаты з/п, премий, бонусов
		Расходы на материальную помощь, социальный пакет, организацию внутриfirmенных мероприятий; высвобождение и ротация персонала; налоги на фонд оплаты труда (НДФЛ, ЕСН)		
	Привлечение иностранных специалистов с опытом работы	Образование новых рабочих мест		
	Создание привлекательных условий для привлечения нового персонала	Расходы на привлечение, адаптацию, программы по мотивации новых сотрудников		
	Наличие передовой техники обучения и переобучения сотрудников	Обучение и развитие персонала; затраты на программное обеспечение, специализированную литературу; командировочные; привлечение внешних специалистов		
	Ежеквартальная оценка трудового потенциала и человеческого капитала сотрудников, оптимизация путей развития и мотивации	Расходы на проведение анкетирования; оплата труда экспертов-оценщиков		
	Возможность проявления инициативы всеми работниками	Организация собраний, совещаний		

Рыночная стратегия согласно SPACE-анализу	Направления кадровой стратегии	Направления инвестирования в развитие системы управления персоналом по группам работников (по статьям расходов)		
		Менеджеры	Аналитики	Специалисты
Агрессивная	Использование достижений в области современной кадровой политики	Разработка программ по усовершенствованию существующей кадровой стратегии; внедрение новых систем управления персоналом; организация мероприятий по обмену опытом с западными и европейскими коллегами		
	Следование европейской модели развития персонала с некоторыми чертами американской и японской моделей развития			

В табл. 3 показаны основные направления инвестирования в развитие системы управления персоналом в ОАО «Альфа-банк», анализ которых позволяет сделать следующие выводы: во-первых, идет непрерывное повышение квалификации и уровня подготовки сотрудников, это обусловлено агрессивностью рыночной стратегии, проявляющейся в активном росте и захвате новых рынков на новых территориях, а также проведением широкой рекламной кампании для привлечения новых клиентов и переманивания их из других банков. Во-вторых, кадровая политика ОАО «Альфа-банк» имеет активную форму интегрированного типа, который проявляется в виде расширения путей развития человеческого капитала банка и создания новых структур управления персоналом. В современных условиях система бюджетирования в банковской сфере персонала требует постоянной гибкости и быстрого реагирования на изменения внешней среды. Например, введение санкций США и Европейского союза в отношении российской банковской сферы потребовало от многих банков смены стратегий на агрессивные для захвата клиентов, пользовавшихся услугами зарубежных банков. Следовательно, изменились и кадровые стратегии, а также и системы бюджетирования.

Таким образом, персонал – это главное конкурентное преимущество банка. В нем заключен потенциал, являющийся стратегически важным фактором успеха банка и определяющий успешность его деятельности, а развитие системы управления персоналом выступает как процесс принятия инвестиционного решения, т.е. персонал из статьи издержек превращается в объект инвестиций. Инвестирование в развитие системы управления персоналом в банковской сфере всегда предполагает получение дохода, который можно выявить на основе расчета экономических показателей.

Таблица 4

**Экономические показатели оценки человеческого капитала
ОАО «Альфа-банк» в Приволжском федеральном округе**

Показатели	Расчетные данные								
	Менеджеры			Аналитики			Специалисты		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Среднемесячная зарплата, руб.	51436	65345	76345	35945	41745	52457	17945	21654	23076
Индекс информатизации документооборота	2012			2013			2014		
	0,56			0,65			0,75		
Оценка качества подобранных персонала (O_{ph})	0,6			0,75			0,85		
Индекс потерь рабочего времени (I_{pwf})	0,68			0,71			0,75		
Текучесть кадров (TR), %	4,78			3,59			3,15		
Эффективность обучения (O_{ph})	0,25			0,36			0,38		
Индекс рационализаторства (I_{rac})	0,14			0,19			0,21		
Индекс динамики адаптации (I_{adap})	2,3			2,0			1,8		
Возврат на инвестиции в человеческий капитал на 1 сотрудника ($HCROI$), руб.	40095			56078			68045		
Добавленная стоимость человеческого капитала (ДСЧК)	97403,6			102834,6			89462,7		

Источник: Составлено по материалам данных РТС, ММВБ, отчетности банков.

Исходя из полученных данных о некоторых аспектах оценки человеческого капитала ОАО «Альфа-банк» в Приволжском федеральном округе, можно сделать следующие выводы.

Индекс информатизации документооборота служит для отслеживания обеспеченности банка необходимой кадровой документацией. Расчет показал, что показатель имеет динамику роста, что говорит о высоком уровне информатизации управления персоналом в ОАО «Альфа-банк».

С помощью индекса качества подбора ($O_{\text{пп}}$) персонала можно оптимизировать или расширять каналы поиска работников. Подсчет показал, что в ОАО «Альфа-банк» доля компетентностных сотрудников значительно повысилась, что говорит об эффективности кадровой стратегии.

Индекс потерь рабочего времени (I_{pwt}) позволяет оценить заинтересованность персонала в своей работе. Как видно из расчетов, данный показатель снижается, что говорит о повышении заинтересованности сотрудников в работе.

Коэффициент текучести кадров (TR) показывает уровень развития кадровой стратегии банка, правильность принимаемых решений и приверженность сотрудников организации [6, 203]. Наблюдается снижение текучести кадров, которое всегда связано с эффективной кадровой стратегией банка.

Среднемесячная заработная плата сотрудников различных категорий имеет различную оценку, поэтому возникает необходимостьнести некоторую ясность в процесс ее оценивания. Итак, например, среднемесячная заработка специалиста, с одной стороны, считается высокой, так как превышает прожиточный минимум почти в 4 раза, а с другой — согласно «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года», утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662, к среднему классу в России отнесены лица со среднедушевым доходом выше шести прожиточных минимумов, а также лица, имеющие автомобиль, банковские сбережения и возможность регулярного отдыха заграницей, специалистов банка нельзя отнести к среднему классу. Данное противоречие, на наш взгляд, можно разрешить путем сравнения уровня заработной платы в Приволжском федеральном округе в банковской сфере с другими отраслями экономики, по данному критерию среднемесячная заработка специалиста банка может считаться достойной.

Эффективность обучения ($O_{\text{пп}}$) показывает долю работников, повысивших качество и эффективность работы после обучения (например, количество тех работников, которые повысили качество предоставления банковской услуги, принесли новые идеи в управление банком, разработали предложения по усовершенствованию и т.д.).

Индекс рационализаторства (I_{rac}) показывает долю внедренных предложений по рационализаторству.

Индекс динамики адаптации (I_{adap}) оценивает время адаптации новых сотрудников.

Расчет показателей эффективности обучения и индексов рационализаторства и динамики адаптации позволяет оценить качество проводимого обучения, переобучения и повышения квалификации сотруд-

ников. Кроме этого, расчет этих показателей выявляет эффективность от внедрения программ развития персонала. Результаты расчета показателей в ОАО «Альфа-банк» позволяют сделать вывод о росте эффективности от внедрения программ развития персонала.

Добавленная стоимость человеческого капитала (ДСЧК) является важным показателем развития человеческого капитала в банке и рассчитывается в каждом конкретном периоде. С помощью подсчета ДСЧК банк может определить, какую сумму в будущем он сможет потратить на качественное развитие персонала, например, на создание новых рабочих мест, обучение и переобучение работников, создание комфортных рабочих мест. Показатель ДСЧК может быть рекомендован для включения в финансовую отчетность банков отдельной статьей.

Возврат на инвестиции (*HCROI*) рассчитывается по формуле: $HCROI = \text{Доход} - (\text{Затраты} - \text{Затраты и Премии}) / \text{Численность персонала}$. Видна положительная тенденция отдачи от инвестиций в кадровый потенциал, что говорит об эффективном функционировании управления персоналом. Данный показатель позволяет оптимизировать инвестиции в развитие персонала банка.

Подводя итог, следует сказать, что инвестирование в развитие системы управления персоналом является одним из ключевых условий обеспечения конкурентоспособности кадров и соответственно всего банка. Это объясняется тем, что банки, изменив кадровую политику в соответствии с тенденциями современной экономики, стали рассматривать знания и квалификацию наемного работника как приносящий прибыль капитал, а инвестиции в его развитие – как доходные капиталовложения.

Литература

1. *Варданян И.* Коэффициент текучести персонала: способы расчета // Справочник по управлению персоналом. – 2013. – № 11.
2. *Виннер М.Л.* Анализ факторов, определяющих развитие системы управления персоналом // Экономические науки. – 2013. – № 5.
3. *Горшкова Л.А.* Анализ организации управления. Аналитический инструментарий. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 208 с.
4. *Додонова И.В.* Сущность и факторы развития современного финансового капитала // Вестник ОГУ. – 2004. № 8. – С. 48–52.
5. *Кибанов А.Я.* Экономика управления персоналом / Под ред. А.Я. Кибanova. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 427 с. – (Высшее образование: Бакалавриат).
6. *Панина М.П.* Измерение интеллектуального капитала в банковском секторе США и оценка его влияния на результаты деятельности банков // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. – 2013. – № 3.

7. Селиверстова М.В. Управление инвестициями в персонал // Актуальные вопросы экономики. – 2008. – № 3.
8. Торгашова Н.А. Анализ основных методик оценки эффективности инвестиций в персонал // Вестник Барнаульского государственного социально-экономического университета. – 2014. – № 12.
9. Третьякова Е. Оценка трудового потенциала организации // Кадровик. – 2014. – № 6.
10. Чуфрин. Инвестиции в обучение персонала: вчера и сегодня // Транспортное дело в России. – 2010. – № 11.
11. Глазьев С. В статье под названием: Чем грозит россиянам рост евро? // Новости Московского экономического форума от 06.11.2014. [Интернет ресурс]: <http://me-forum.ru/media/news/3481/> (дата обращения: 06.11.2014).
12. Официальный сайт Министерства трудовых ресурсов Сингапура. [Интернет ресурс]: <http://www.mom.gov.sg>, (дата обращения: 06.11.2014).

К вопросу об институционализации в экономике знаний

Институционализм – это качественно новое направление в экономической мысли, содержание которого включает в себя два аспекта: нормы, обычаи поведения в обществе (институции) и закрепление норм и обычаев в виде законов, организаций, учреждений (институты). Институты всегда были предметом анализа и экономистов, и социологов, и потому институциональные исследования носят экономико-социологический междисциплинарный характер.

Как течение западной мысли институционализм зародился около ста лет назад и прошел три этапа развития: старый институционализм (Фридрих Лист (1789–1846), Бруно Гильдебранд (1812–1878), Вильгельм Рошер (1817–1894), Карл Книс (1921–1898); новая институциональная экономика (Густав Шмoller (1838–1917), Карл Бюхер (1847–1930), Луио Брентано (1844–1931) и новейший институциональный подход. Общим для разных институциональных направлений является использование для построения теоретических положений исторического материала, однако имеются существенные отличия в понимании категории «институт», по-разному формируется отношение к неоклассической теории.

Институциональная экономика как направление экономических исследований возникла в конце XIX в. Институциональный подход (*institutional approach*) к экономике представляет собой изучение функционирования экономической системы, при котором основное внимание уделяется роли политических, социальных и экономических институтов. Основоположниками институционального направления в политической экономии являются американские экономисты Торстейн Бунде Веблен (1857–1929) и его ученик Уэсли Клэр Митчелл (1874–1948), который исследовал природу экономических циклов (1920–1945) и сделал попытку использовать статистический анализ для доказательства положений институционализма.

Книга Т. Веблена «Теория праздного класса: экономическое исследование институций» (1899) стала основой для становления «старой» школы институционализма. Государство наряду с фирмами, профсоюзами, армией, церковью и др. он называет институтом. Право как

институт существует на уровне государства, частных корпоративных установлений, обычаев и традиций. Институты определяют функционирование экономической системы, отсюда следует значимость совокупности институтов как системы и способов взаимодействия между ними. Институциональными зависимостями называют такие экономические зависимости, которые устанавливаются нормативно, законодательным путем.

Американский экономист канадского происхождения Джон Кеннет Гэлбрэйт (1908–2006) в книгах «Новое индустриальное общество» (1967), «Экономические теории и цели общества» (1973) развивает институциональный подход. Рассматривая развитие экономических систем, он анализирует ряд проблем, в частности функции современных корпораций, которые служат противовесом другим общественным институтам, роль женщины в экономике и бизнесе и др.

Новая институциональная теория («неоинституционализм») – современная экономическая теория, которая принадлежит к неоклассическому направлению, начало которому положила работа американского экономиста, лауреата Нобелевской премии по экономике (1991) Рональда Гарри Коуза (1910–2013) «Природа фирмы» (1937). Сам термин был введен в научный оборот американским экономистом Оливером Уильямсоном (род. в 1932 г.), однако интерес к этой сфере проявился в США в конце 1970-х гг., а затем в Европе. В 1997 г. было основано Международное общество по новой институциональной экономической теории.

Американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике (1993) Дуглас Сесил Норт (род. в 1920 г.) рассматривает институты как набор правил поведения индивидуумов. По его мнению, институциональное развитие экономики происходит под влиянием взаимодействия институтов, которые определяют правила игры, и организаций, которые являются игроками. Он делит правила на формальные (например, законы) и неформальные (например, договора, кодексы), к факторам принуждения относит, например, институты гражданского общества, частной собственности и др.

Основной тенденцией современности является переход к новому типу экономики (подробнее о формировании и развитии экономики знаний в России см. [2, 81]). Смысл институционального подхода состоит в том, чтобы не ограничиваться только анализом экономических категорий и процессов, а использовать в анализе институты и учитывать внеэкономические факторы.

Нельзя не отметить наличие определенных действий государства, способствующих формированию в России экономики знаний:

– Государственная программа «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 гг.;

– Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г., в которой показан переход к инновационному и социально ориентированному типу развития страны, намечено увеличение вклада сектора экономики знаний и высоких технологий в структуре ВВП до 19 % (с 10 % в 2007 г.);

– Федеральный закон «Об инструментах государственного регулирования экономических агентов частного сектора», принятие которого должно способствовать институционализации отношений между государственным сектором и экономическими агентами частного сектора экономики. Эти отношения возможны посредством применения общих правил, ориентированных на снижение трансакционных издержек и развитие конкуренции.

Системообразующим институтом экономики знаний является национальная инновационная система (НИС) – это целостная система государственных, частных и общественных структур, а также национальных институтов их взаимодействия с целью создания, распространения и использования знаний и технологий. В экономике знаний институциональное развитие может рассматриваться как системный процесс структурного и нормативно-правового оформления когнитивизации хозяйственной жизни общества.

Для обеспечения высоких темпов экономического развития определена концепция четырех «и»: институты, инфраструктура, инновации, инвестиции. Институты экономики, основанной на знаниях, приобретают здесь важнейшее значение. «Институты – это регуляторы поведения, или правила, которые признаются всеми членами социальной группы и определяют поведение в конкретных ситуациях и соблюдение которых обеспечивается либо саморегулированием, либо внешним принуждением авторитетами и/или властью» [3]. Институты экономики знаний призваны обеспечить взаимодействие субъектов хозяйствования в процессах формирования, распространения, применения и коммерциализации знаний. Но при этом следует отметить отсутствие четких правил, гибких регулятивных механизмов, системы бюджетных приоритетов и др.

Институты производства и реализации новых знаний по отношению к хозяйствующему субъекту можно разделить на две группы:

– *эндогенные*. Функцию управления выполняют институты: планирования, организации производства и контроля новых знаний, институты стимулирования. Функцию производства выполняют институты: финансирования производства новых знаний, получения информационных ресурсов, использования материальных и трудовых ресурсов, компенсации (материальной, информационной, трудовой и др.);

– *экзогенные*. Функцию микроэкономического взаимодействия выполняют институты: покупки, продажи, репутации и патернализма.

Функцию макроэкономического взаимодействия выполняют институты: влияния политической, социальной, экономической и экологической ситуации, влияния культурных норм.

Принципами государственного регулирования институционализации новой экономики должны стать: всесторонний охват управляющими воздействиями всех секторов экономики, дифференциация методов и инструментов воздействия в зависимости от специфики сектора, а также активное взаимодействие с широким кругом субъектов.

Переход к новой экономике требует изменения институциональной политики. Система категорий, характеризующих экономику знаний, включает связанные между собой элементы, определяющие интеллектуальный капитал: собственность, среда, труд, производство, ресурсы, продукт и услуги, прибыль и рента (сверхприбыль) и др.

В какой степени институциональные изменения, произошедшие в России в течение последних лет, соответствуют движению к экономике знаний? Для оценки степени готовности стран для перехода к экономике знаний Всемирным банком был предложен Индекс экономики знаний (KEI). Это комплексный экономический показатель для оценки способности страны создавать, принимать и распространять знания (подробнее о показателях развития экономики знаний см. [1, 107]). Индекс экономики знаний рассчитывается по формуле средней арифметической из четырех субиндексов: «Экономические стимулы и институциональная система»; «Образование и квалификация»; «Информационная инфраструктура»; «Иновационная система». В каждый субиндекс входят имеющие одинаковый вес три показателя. Значения показателей за 2012 г. представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Индексы экономики знаний,
рассчитанные по методике Всемирного банка**

Ранг	Страна	Индекс экономики знаний (KEI)	Субиндексы			
			Экономические стимулы и институциональная система	Инновационная система	Образование и квалификация	Информационная инфраструктура
1	Швеция	9,43	9,58	9,74	8,92	9,49
2	Финляндия	9,33	9,65	9,66	8,77	9,22
3	Дания	9,16	9,63	9,49	8,63	8,88
4	Нидерланды	9,11	8,79	9,46	8,75	9,45
5	Норвегия	9,11	9,47	9,01	9,43	8,53
6	Новая Зеландия	8,97	9,09	8,66	9,81	8,30
7	Канада	8,92	9,52	9,32	8,61	8,23

Ранг	Страна	Индекс экономики знаний (KEI)	Субиндексы			
			Экономи-ческие стимулы и инсти-туциональная система	Инноваци-онная си-стема	Образова-ние и квали-фикация	Информа-ционная инфра-структура
8	Германия	8,90	9,10	9,11	8,20	9,17
9	Австралия	8,88	8,56	8,92	9,71	8,32
10	Швейцария	8,87	9,54	9,86	6,90	9,20
...						
55	Россия	5,78	2,23	6,93	6,79	7,16
...						

Институты экономики знаний можно представить как модели экономических отношений субъектов когнитивной деятельности, опирающиеся на познавательные способности, включающие следующие компоненты:

- институции, выступающие фактором инновации, приращения знаний;
- организации, которые реализуют функции генерации, коммерциализации и внедрения знаний (научные лаборатории, университеты и т.д.);
- органы государственного регулирования (правила, стандарты и др.);
- механизмы саморегулирования;
- добровольные институциональные инициативы (неформальные нормы, отраслевые и корпоративные стандарты и др.).

В качестве институционального окружения НИС выступают институты:

- информационной системы;
- налоговой системы;
- инновационных предприятий:
 - технопарков – имущественных комплексов, в которых объединены НИИ, объекты индустрии, деловые центры, выставочные площадки, учебные заведения, а также обслуживающие объекты (средства транспорта, подъездные пути, охрана и др.),
 - бизнес-инкубаторов – организаций, занимающихся поддержкой стартап-проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития и др.;
- интеллектуальной собственности;
- сетевого взаимодействия. В последние годы широкое распространение приобрел сетевой характер взаимодействия научных

и образовательных учреждений. В настоящее время сетевое взаимодействие в сфере образования понимается как горизонтальное взаимодействие между образовательными учреждениями по распространению функционала и ресурсов. Новой формой сетевого взаимодействия в России стали Научно-образовательные центры (НОЦ).

В сетевом взаимодействии выделяются две стратегии: кооперация (кооперативное взаимодействие) и конкуренция, сущность которой заключается в борьбе за приоритет, наиболее яркой формой которой является конфликт. Показателем, характеризующим «степень тесноты» кооперативного взаимодействия, является включенность в него всех участников процесса, которая определяется величиной произведенных ими вкладов.

Существует несколько моделей образовательных сетей. Более распространенными являются следующие варианты:

- объединение нескольких образовательных учреждений вокруг наиболее сильного – «ресурсного центра», обладающего достаточным материальным и кадровым потенциалом;
- кооперация образовательного учреждения с учреждениями дополнительного, высшего, среднего и начального профессионального образования и привлечение дополнительных образовательных ресурсов.

Другим направлением сотрудничества образовательных учреждений может стать сетевая система подготовки преподавателя к реализации образовательного процесса в современном вузе.

В заключение отметим, что сетевое взаимодействие становится современной высокоэффективной инновационной технологией, которая позволяет научным и образовательным учреждениям динамично развиваться.

Литература

1. *Батракова Л.Г.* Показатели развития экономики знаний // Ярославский педагогический вестник: Научный журнал. – 2012/ – № 2. – Т. I (Гуманитарные науки).
2. *Батракова Л.Г., Колпакова А.Г.* Формирование и развитие экономики знаний в России // Ярославский педагогический вестник. Гуманитарные науки: научный журнал. – Ярославль: Изд-во ЯГПУ, 2012. – № 4. – Т. 1 (Гуманитарные науки).
3. *Маличенко И.П.* Институциональные условия и предпосылки становления «экономики знаний» в постиндустриальном обществе. [Электронный доступ]: http://www.lerc.ru/bulletin/0026/0017/#_ftn1

Социальные аспекты демографического развития России и Китая

Проблемы народонаселения стоят не только в ряду глобальных проблем, но в последние годы они все острее ощущаются в Азиатском регионе. В территориальном и демографическом отношении государства Азии занимают видные позиции в мире.

Тенденции развития этих стран неоднозначны, различен и их «демографический вес», но значительная часть общей численности населения приходится на Китай, который продолжает наращивать свою демографическую мощь. Число жителей России составляет лишь одну девятую от числа жителей КНР, приближаясь к численности населения трех приграничных китайских провинций на Востоке.

Сейчас Китай и Россия находятся в длительном процессе реформ и модернизации. Демографический фактор является одним из важнейших в период реформирования для той и другой страны, но правительства наших стран неоднозначно оценивают его роль в социально-экономическом развитии. Огромная численность населения и ее увеличение в КНР и, напротив, демографические проблемы в России создают трудности для реформ в обеих странах.

Общая численность китайского населения составляет 1,36 млрд человек, являя миру самый крупный демографический конгломерат и ежегодно прирастая на 7 млн человек. [8, 15]. Более 1/4 нового прироста национального дохода потребляется приростом населения. Существуют явные противоречия между излишне быстрым ростом населения и социально-экономическим развитием, использованием ресурсов и охраной окружающей среды. Это серьезно сдерживает развитие китайской экономики и общества и сказывается на жизненном уровне народа и качестве населения.

В России совершенно иная демографическая ситуация. С начала 90-х гг. наблюдалась крайне неблагоприятная ситуация в области воспроизводства населения, которую можно охарактеризовать как демографический кризис. С 1992 г. страна вошла в «зону естественной убыли» населения с ежегодным уменьшением численности. За 1992–2008 гг. естественная убыль населения России составила 12,5 млн человек, или 8 % к численности населения России на начало 1992 г., из

которых почти 6,0 млн были покрыты миграционным приростом. Сокращение численности населения происходило из-за его естественной убыли, т.е. превышения числа смертей над числом рождений. Эволюция процессов в области рождаемости, смертности, семейно-брачных отношений, миграции оказалась резко усиленной экономическим кризисом и падением уровня жизни значительной части населения. Сокращение численности экономически активного населения может вызвать острый дефицит рабочей силы. Начиная с 1992 г. миграция стала единственным источником роста численности населения, который не мог, однако, компенсировать его естественной убыли. Начиная с 1999 г. сокращение численности населения ускорялось, достигало 0,6 % в год, причем число жителей сокращалось в 80 регионах – субъектах Федерации, в которых проживает 95 % россиян. Среди субъектов Федерации по интенсивности убыли выделялись Чукотский АО и Магаданская область, потерявшие соответственно 55,0 и 41,5 %. Население Коряк и Эвенкии сократилось более чем на четверть, Таймырского АО и Камчатки – на 20 %, Сахалинской и Мурманской областей, Ненецкого АО – на 16–18 %. На 11,5 % уменьшилось число жителей Дальнего Востока. Население Российской Федерации стремительно сокращалось до 2009 г., что представляло собой одну из наиболее серьезных угроз национальной безопасности России в XXI в.

Негативные сдвиги в рождаемости происходили на фоне системного кризиса, имеющего, прежде всего, экономический характер и вызванного распадом СССР и формированием нецивилизованных рыночных отношений. Следствием радикальных реформ стало падение жизненного уровня населения, рост нищеты и бедности, обострение социальной поляризации. Все это вызвало у людей стресс, породило неуверенность в завтрашнем дне. Это обусловило ухудшение демографических показателей.

В 2009 г. впервые за период после 1994 г. был зарегистрирован небольшой прирост населения – 96 тыс. человек, или 0,7 в расчете на 1000 человек. В следующем, 2010 г. прирост населения составил всего лишь 0,2 %, но затем увеличился, достигнув 1,3 % в 2011 г. и 2,0 % в 2012 г. В целом за 1995–2008 гг. убыль населения России составила 5,7 млн человек, а прирост за 2009–2013 гг. – 0,9 млн [Население России-2012: двадцатый ежегодный демографический доклад / Отв. ред. А.Г. Вишневский; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – С. 11–12].

По оценке Федеральной службы государственной статистики (Росстата), постоянное население Российской Федерации на 1 января 2013 г. составило 143 347 тыс. человек [4, 7].

Российское население распределено по территории страны крайне неравномерно. В азиатской части, занимающей 3/4 территории, про-

живает лишь один из пяти россиян. Особенно слабо заселены районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности с суровыми климатическими условиями, на которые приходится 70 % территории России. В них живет порядка 11,5 млн человек (1 человек на 1 кв. км).

Россия привыкла ощущать себя великой державой, в том числе и потому, что всегда имела огромную территорию и огромное население. Ранговое место России по численности населения среди других стран снижается. Россия располагает самой большой территорией в мире – 17 млн кв. км, что почти вдвое превосходит территории таких стран, как Канада (9,9 млн кв. км), Китай и США (по 9,6 млн), Австралии (7,7 млн) [3, 11–13]. С населением же дело обстоит иначе. Россия стремительно теряет место в мировой демографической иерархии. Население ее не так велико, по этому показателю она занимает девятое место в мире – после Китая (1360 млн человек), Индии (1277 млн), США (316 млн), Индонезии (249 млн), Бразилии (157 млн), Пакистана (191 млн), Нигерии (174 млн) и Бангладеш (157 млн) [9, 2]. В ближайшие десятилетия Россия покинет десятку крупнейших по численности населения стран мира. На 2014 г. ее население составляло не более 2 % мирового населения, причем доля ее быстро падает и к 2050 г. будет близка к 1 %.

Невозможность восполнить за счет внутренних ресурсов значительную убыль трудовых ресурсов в ближайшие годы резко повышает значение для страны притока людских ресурсов извне, иммиграции. В этом состоит ключевая особенность нынешнего этапа демографического развития России, главный источник одного из вызовов близкого будущего – миграционная зависимость.

Крупномасштабное привлечение иммигрантов в Россию экономически выгодно для страны и в той или иной степени противодействует ее демографическому упадку (миграционный приток компенсировал примерно половину естественной убыли, наблюдавшейся с 1992 г.). Но в то же время массовая иммиграция способна породить множество проблем, связанных со взаимодействием местного и пришлого населения, и стать источником серьезных социальных, этнических, конфессиональных и тому подобных конфликтов. Пока еще не выработана долговременная миграционная стратегия.

Вся эта в целом неблагополучная ситуация, сохранявшаяся долгое время, не могла в конце концов не вызвать серьезной обеспокоенности руководства страны, и в этом смысле знаменательным стал 2006 г., когда после Президентского Послания Федеральному Собранию в мае 2006 г. проблемы демографического развития оказались в центре общественного внимания. Демографической проблеме была посвящена ровно четверть текста Послания. Президент назвал ее «самой острой проблемой современной России» и признал, что, хотя эта тема неоднократно поднималась, сделано было по большому счету мало.

Выступление Президента послужило импульсом для активизации усилий по разработке мер демографической политики. Это лишь первые шаги, и меры по улучшению демографической ситуации должны постоянно наращиваться и совершенствоваться. Эта мысль не раз высказывалась и первыми лицами государства, и исследователями-демографами.

В связи с разной демографической ситуацией в Китае и в России проводится и политика, соответствующая положению в этих странах. В Китае принимаются меры для замедления излишне быстрого прироста населения, в России проблемы общей численности населения вызывают общественное беспокойство. В Концепции демографического развития России на период до 2015 г., принятой в 2001 г., основной целью провозглашается стабилизация численности населения и создание предпосылок его роста. Принятие в 2007 г. новой Концепции демографической политики страны на период до 2025 г., системы мер помощи семьям с детьми, программы оказания содействия добровольному переселению в Россию соотечественников, реализация приоритетных национальных проектов и ряд других решений создают некоторые возможности дальнейшего улучшения воспроизводственных и миграционных процессов в регионах России.

Без четкого понимания закономерностей демографического развития в новых условиях и механизмов демографического поведения невозможно выработать эффективную социально-экономическую политику, а значит, гарантировать обеспечение экономической и геополитической безопасности Российской Федерации.

Политика в области народонаселения должна рассматриваться как важная составная часть социальной и экономической политики.

Проблема численности и структуры населения должна быть приравнена к приоритетным направлениям в политике государства, так как они оказывают прямое влияние на выполнение поставленных целей во всех областях развития общества. Только многочисленное население может сохранить государственные территории (такие территории, которыми обладает Россия), кроме того, высокая доля трудоспособного населения может выполнить имеющиеся экономические и социальные программы, а значит, способствовать укреплению позиций (политических, военных, экономических) своей страны. Только при наличии достаточного демографического потенциала государства можно рассчитывать на достижение его благополучия.

Любая политика государства должна строиться на основе его национальных интересов. Жизненно важным демографическим интересом государства является поддержание такой численности населения, которая не привела бы к постепенному обезлюдению территории, поддержание соответствующего уровня трудоспособного населе-

ния, которое не испытывало бы чрезмерной экономической нагрузки. Особенно важным это является для России, где с каждым годом угроза потери многих позиций нашего государства в мире становится более реальной и неизбежной в связи с катастрофической потерей населения, связанной с ростом смертности и падением рождаемости, а также крупными миграционными перемещениями населения как внутри страны, так и за ее границы.

Одной из острейших проблем, стоящих перед Китаем, также является демографической, но вектор ее по сравнению с Россией иной. Демографическая ситуация в КНР характеризуется несоответствием огромной численности населения экономическим потребностям и возможностям страны, избыточностью трудовых ресурсов. Удовлетворение жизненных потребностей многочисленного населения, повышение его жизненного уровня приводят к истощению природных ресурсов, усилинию давления на экологию, усугубляют деградацию окружающей среды и порождают целый ряд социальных проблем. Обеспеченность пахотными угодьями на душу населения в Китае оставляет 1,3 от среднемировой, обеспеченность водными ресурсами – 1,4, а минеральными ресурсами – 1,2 от среднемировой. В целом по обеспеченности ресурсами на душу населения Китай находится на 120-м месте в мире. По уровню устойчивости окружающей среды он занимает 132-е место из 146 стран. Демографический фактор теснейшим образом связан с социальными проблемами – вопросами безработицы, образования, здравоохранения, социального развития и соцобеспечения, затрагивает коренные интересы государства. Этот фактор может рассматриваться и через призму потенциальных угроз стабильности и общественному порядку.

Признается, что в Китае довольно поздно осознали необходимость контроля над рождаемостью и много времени было упущено. Хотя еще в 50-е гг. XX в. ряд экономистов и демографов акцентировали внимание на демографической угрозе, действенные меры по контролю над ростом населения стали предприниматься в стране только после окончания «культурной революции» и начала реформ. В 1982 г. положение о планировании семьи было закреплено в Конституции. Был дан старт кампании «Одна семья – один ребенок», которая продолжается по сей день.

Решение демографической проблемы китайским руководством проводится комплексными методами. При этом выход видится в продолжении политики реформ и открытости, строгом осуществлении политики планового деторождения, заботе о качестве населения. Официальная печать акцентирует внимание на достижениях Китая в области демографического развития за истекшие 30 лет – с начала осуществления новой линии в области контроля над рождаемостью, которая хро-

нологически совпала с началом политики реформ и открытости. Был осуществлен «исторический переход от модели воспроизведения населения, характеризующейся высокими рождаемостью и естественным приростом к модели с низкими показателями рождаемости, смертности и естественного прироста». С тех пор как с 1979 г. начала интенсивно осуществляться политика однодетной семьи, суммарный коэффициент рождаемости снизился с 5,8 до 1,7 ребенка на одну женщину fertильного возраста. Коэффициент естественного прироста снизился с 18 до 5 промилле. Темпы естественного прироста – с 2 до менее 1 %. Благодаря этому Китай преодолел планку в 1,3 млрд человек населения не в 2001 г., а на четыре года позже. Общая численность населения возросла с 962,6 млн человек в 1978 г. до 1361 млн к концу 2013 г., при этом доля КНР в населении земного шара снизилась с 22 % в 1980 г. до 19 % в 2013 г. [8, 15].

Улучшились качественные характеристики населения. Среднедушевой показатель времени, затраченного на образование, увеличился с 4 до 8 лет. Благодаря постепенному улучшению ситуации со здоровьем населения средняя ожидаемая продолжительность жизни в Китае выросла с 71,4 года в 2000 г. до 74,8 года в 2010 г. Смертность новорожденных снизилась с 29,2 на 1000 в 2002 г. до 12,1 на 1000 в 2011 г. Значительно сократился разрыв между городом и деревней в области здравоохранения. Если в 2003 г. основное медицинское обеспечение охватывало 55 % горожан и 21 % жителей сельскохозяйственных районов Китая, то в 2011 г. эти два показателя увеличились до 89 и 97 % соответственно. Общие расходы на новую систему кооперативного медицинского обслуживания в сельских районах достигли 111,4 млрд юаней, ею воспользовались 840 млн человек. В 2011 г. в городских программах базового медицинского страхования участвовало 472,91 млн человек (прирост за год на 40,28 млн), из которых 252,26 млн составляли рабочие и служащие, а 220,66 млн – жители городов. Из общего числа участников 46,41 млн были рабочие – мигранты из сельских районов.

В 2011 г. в системе здравоохранения насчитывалось 953 432 медицинских центра, включая 21 638 больниц широкого профиля, 37 374 волостных медицинских центра, 177 754 поликлиники, 32 812 медицинских центров в городских кварталах, 659 596 сельских поликлиник, 3499 центров по предотвращению эпидемических болезней, 3005 институтов по мониторингу состояния здоровья населения. Эти медицинские учреждения обслуживали 6,2 млн медицинских работников, включая 2,51 млн практикующих врачей и 2,24 млн медсестер; в них было 5,15 млн коек. В 2011 г. насчитывалось 45 тыс. домов престарелых на 3,672 млн коек. Из них 32 тыс. находились в сельской местности. В

городских кварталах функционирует 148 тыс. центров по обслуживанию пожилых людей [5, 51].

В возрастной структуре сохраняются тенденции усиления старения населения – в 2013 г. число жителей Китая старше 65 лет достигло 132,0 млн человек, 9,7 % населения. Начиная с 2005 г. численность населения в детских возрастах (0–14 лет) постепенно снижалась – 223,16 млн человек (16,4 %) в 2013 г., а в трудоспособных и пожилых возрастах (15–64 года и старше) понемногу возрастала – 1005,57 млн человек (73,9 %) в 2013 г. [рассчитано по: 8, 17]. Начиная с 2010 г. в течение последующих 20 лет тенденции старения населения будут нарастать быстрее, что потребует дополнительных усилий по реформе системы социального обеспечения и создания системы обслуживания пожилых людей.

Комментируя итоги XVIII съезда КПК, известные китайские демографы (Цай Фан, директор Института народонаселения АОН Китая; Чэн Цзянь, Ван Фэн и др.) высказывали пожелания, что в связи с нарастающими процессами старения населения, особенно в крупных городах, приходит время подумать о переходе от однодетной к двухдетной модели семьи и отмене штрафов за рождение второго ребенка, что будет способствовать большей сбалансированности возрастно-половой структуры населения КНР.

По мере старения населения Китая проблемы социального и прежде всего пенсионного обеспечения становятся все более актуальными. Сложность здесь состоит в том, что в настоящий период система социального обеспечения в масштабе страны находится в стадии формирования и пока не может охватить все категории людей преклонного возраста. В 2011 г. базовой пенсионной программой было охвачено 283,92 млн человек, прирост за год 26,85 млн человек. Становление и эффективность новой общенациональной системы социального обеспечения будут зависеть от результатов экономической реформы в КНР.

На XVIII съезде КПК в докладе Генерального секретаря КПК Ху Цзиньтао отмечалось, что надо продолжать курс на полный охват всех слоев населения системой социального обеспечения: на реформу системы социального страхования на предприятиях и в учреждениях в городах; совершенствование базового медицинского обслуживания в городе и деревне; постепенное открытие пенсионных счетов для всех трудящихся; создание механизма льгот и дотаций и его постоянное регулирование в системе социального страхования по всей стране; улучшение системы социальной помощи в случае стихийных бедствий, укрепление фондов социальной помощи; с учетом старения населения обеспечить социальное обслуживание пожилых людей и защиту законных прав инвалидов.

Демографические процессы современного Китая характеризуются очень высокими темпами урбанизации, ростом миграционного движения населения. По данным ГСУ КНР, в 2011 г. число городских жителей – 690,8 млн человек впервые в истории страны превысило численность сельского населения – 656,6 млн человек (51,3 и 48,7 % соответственно). Это означает исторически значимые изменения в социальной структуре населения – перевернута страница, когда деревня занимала преобладающее место в обществе, начинается новое время с доминирующей ролью городов в социальном пространстве. По прогнозам, к 2025 г. число городских жителей в Китае достигнет 915 млн человек, а в дальнейшем, к 2030 г. составит 1020 млн человек, 70 % общей численности населения КНР. В ряде регионов – дельте реки Янцзы, дельте реки Чжухай, зоне Бохайского залива появятся мегаполисы с населением 80–100 млн человек. В этой связи в Китае создается передовая инфраструктура, в основе которой заложена сеть высокоскоростных железных и автомобильных дорог, связывающих между собой различные мегаполисы с севера на юг и с востока на запад «по двум вертикалям и трем горизонтальным». Пополнение городского населения происходило в основном за счет миграции, которая за годы реформ достигла беспрецедентных масштабов. Число мигрантов к 2010 г. возросло до 261,4 млн человек (более полугода проживают не по месту прописки), что на 117 млн человек, или 81,03 %, больше показателя 2000 г. [5, 15]. В этой связи в материалах XVIII съезда КПК отмечалось, что в новое время необходимо придавать большее значение научно обоснованному развитию городов, всесторонне повышать качественные стороны городов и урбанизации, стимулировать общее процветание городской экономики и экологии. В основном докладе на XVIII съезде КПК особое внимание уделялось необходимости научного планирования масштабов и размещения мегаполисов (*чэншиционь*), усилинию развития средних и малых городов и поселков. Поднимались такие важные вопросы, как реформа системы прописки (*хуцзи*), упорядочение миграции сельского населения в города, как можно более полное обеспечение услугами постоянного городского населения. Развитие единого планирования города и деревни будет способствовать уменьшению разрыва между ними, позволит крестьянам участвовать в распределении доходов от модернизации.

Китай будет вынужден переориентироваться от привлечения неквалифицированной рабочей силы из деревни на повышение производительности труда, в том числе в сельском хозяйстве, на переход от экстенсивных к интенсивным формам развития производства, переход к инновационной экономике за годы 12-й пятилетки (2011–2015 гг.). Это – ключ к решению основных проблем: снижения доли экономически активного населения и старения населения, относительной не-

хватки природных ресурсов и охраны окружающей среды путем использования энергосберегающих технологий.

Если сейчас правительство КНР окажется не готовым к изменению демографической политики, к стимулированию инноваций в области новых технологий и к обеспечению трансформации экономической структуры, то при возникшем дефиците дешевой рабочей силы Китай столкнется с серьезными экономическими вызовами. При повышении зарплаты рабочим-мигрантам с сельской пропиской Китай утратит свои преимущества в международной конкуренции, в результате снизится экспорт и возрастет безработица.

В основном докладе на XVIII съезде КПК отмечалось, что трудоустройство является основой народного благосостояния. Его надо совершенствовать посредством рыночного регулирования; правительство должно создавать новые рабочие места, поощрять различные формы трудоустройства, особое внимание уделять молодежи, рабочей силе из деревни; надо повышать уровень профессионального образования, уровень новаторства, стабильность занятости; расширять систему услуг в сфере трудоустройства, усиливать социальное страхование безработных; все это будет формировать гармоничные трудовые отношения.

В 2011 г. число занятых в КНР достигло 764,20 млн человек, из них 359,14 млн человек в городах. Занятость в городских районах возросла на 12,21 млн человек. Уровень зарегистрированной безработицы в городах составил 4,41 %, как и в 2010 г. Общее число рабочих-мигрантов было 252,78 млн человек, рост на 4,4 % по сравнению с 2010 г. Из них 158,63 млн составили мигранты, которые переехали в другие провинции; 94,15 млн переезжали в границах своей провинции [5, 30].

Важным инструментом в борьбе регионов за рабочую силу стало повышение заработной платы. В 2013 г. средний уровень заработной платы в городах и поселках у жителей составил 51 474 юаня в год (или 7683 долл. в год) [8, 41]. Значительный разрыв в доходах городских и сельских жителей все еще существует. Эти доходы по покупательной способности можно вполне сопоставить со средней зарплатой в России с учетом намного более низких цен на продовольственные и промышленные товары, особенно во внутренних районах Китая. По другим городам КНР, таким как Пекин, Шанхай, Гуанчжоу, Шэньчжэнь, разрыв между средними доходами жителей России и КНР еще более велик. Все это с учетом лучшей обеспеченности населения КНР жильем – 32,7 кв. м на одного человека в городе и 36,2 кв. м на одного человека в деревне в 2011 г. свидетельствует о том, что Китай уже не является бедной страной, а перешел в новую категорию – «общества малого благородства», по крайней мере в приморских районах.

В материалах съезда особо отмечалась необходимость того, чтобы все слои населения могли воспользоваться плодами быстрого экономи-

ческого развития страны. Для этого нужно углубить реформу в области распределения доходов, чтобы основные мероприятия по перераспределению доходов осуществлялись посредством налогообложения, социального обеспечения, различных видов поощрения и доплат. Углубление реформы заработной платы на предприятиях и в учреждениях должно идти на основе системы консультаций с трудовыми коллективами. Следует усилить контроль за порядком распределения доходов, защитой легальных доходов, повышением минимальных доходов, прекращением незаконных доходов. При этом надо повышать научный уровень управления обществом и информатизации с акцентом на улучшение кадрового потенциала, оказание помощи трудовым мигрантам, урегулирование противоречий между различными социальными слоями населения. В 2011 г. правительство КНР повысило линию бедности в сельских районах до уровня в 2300 юаней на душу населения (в постоянных ценах 2010 г.). Согласно новому стандарту, число жителей сельской местности, нуждающихся в поддержке, составило 122,38 млн человек. В 2011 г. дотации правительства для достижения прожиточного минимума получили 22,768 млн городских жителей и 53,135 жителей в сельской местности [5, 53].

Помимо реформирования производства и технологий особую актуальность приобретают и социальные реформы. Такие общественные блага, как образование, здравоохранение, пенсионная система, должны стать доступными. В противном случае могут обостриться социальные противоречия. Это означает необходимость завершения создания системы социального обеспечения для всех слоев населения в период 12-й пятилетки.

Во время общения в интернете с населением страны премьер Госсовета КНР Вэнь Цзябао акцентировал внимание на необходимости повышения качественных характеристик населения. Он отмечал, что «подъем Китая будет обеспечен за счет подготовки специалистов и развития образования, и в КНР уделяется большое внимание двум цифрам – удельному весу расходов на образование в ВВП и расходов на научно-исследовательскую деятельность в общем объеме производства». Очевидно, что такой прорыв в области повышения качества, прежде всего образовательного уровня населения, и даст возможность Китаю решить поставленную задачу перехода к интенсивным формам развития производства в перспективе и добиться намеченных целей в социальной области и экономике.

В XXI в. в области населения Китай достигнет «трех пиковых показателей» – общей численности населения, численности трудоспособного населения и числа пожилых людей, что является предметом обеспокоенности как демографов, так и руководства страны. Кроме того, требуют особого внимания улучшение качественных характе-

ристик населения, дисбаланс полов среди новорожденных и быстрый рост масштабов внутренней миграции. В целом вопросы численности и качества населения, особенности его структуры и неравномерного распределения по территории страны выступают в качестве одного из ключевых долговременных факторов, сдерживающих социально-экономическое развитие страны. Масштаб задач, стоящих перед государством в этой области, поистине огромен.

По оценкам Госкомитета по делам планового деторождения, к 2020 г. население страны достигнет 1,45 млрд, к 2033 г. – 1,5 млрд человек. Признается необходимость поддерживать рождаемость на низком уровне, закладывая основы для последующего длительного стабильного демографического развития. Важнейшей задачей демографической политики признается поддержание низких темпов прироста населения – иными словами, сохранение контроля над рождаемостью. Избыточность населения, истощение окружающей среды диктуют необходимость внедрения новых, «гармоничных» форм взаимодействия человека и природы, изменения модели развития, перехода к ресурсосберегающим технологиям.

Ставится задача грамотного учета воздействия демографического фактора на экономическое развитие, осуществления перехода от страны «с большим населением» к стране «с богатыми трудовыми ресурсами». Китай обладает громадными трудовыми ресурсами, которые в ближайшее время будут увеличиваться. Численность трудоспособного населения (16–64 года) достигнет пика в 2016 г. – 990 млн человек. К 2050 г. ожидается его снижение до 870 млн человек, что, однако, превышает показатель 2000 г. на 28 млн человек и превосходит общую численность трудоспособного населения развитых стран. Вследствие быстрого роста доходов повышается потенциал внутреннего спроса, что в длительной перспективе должно служить мощным стимулом развития национальной экономики. Важное конкурентное преимущество китайской рабочей силы – низкий в сравнении с развитыми странами уровень оплаты труда (не более 5–10 %).

Усилено внимание к миграциям населения. Ставится задача не допускать нарушений политики планирования рождаемости среди этой категории граждан. За годы реформ внутренняя миграция достигла беспрецедентных масштабов. Согласно оценкам, в ближайшие 20–30 лет до 300 млн человек переедут в города из деревень. Это потребует от властей дополнительных усилий по управлению миграционными потоками, обеспечению стабильного развития городской инфраструктуры, в том числе транспорта, пристального внимания к социальным и экологическим проблемам.

Еще один серьезный вызов – старение населения. Для смягчения огромного бремени социальных расходов на эту группу населения по-

требуются поиски новых решений, в том числе ускорение реформирования системы социального обеспечения и расширение сети домов престарелых на новых принципах финансирования. Предлагается в приоритетном порядке – в качестве своеобразной компенсации – охватить программами помощи пожилых людей, выполнивших предписания планового деторождения.

В целом масштаб демографической проблемы, ее многомерность, глубина воздействия на все сферы жизни китайского общества, а также длительный характер воздействия позволяют рассматривать ее в качестве одной из главных угроз устойчивому экономическому и социальному развитию в обозримой перспективе. При этом фактор народонаселения будет оказывать определяющее влияние как на внутренние процессы в КНР, так и до некоторой степени проецироваться вовне, в первую очередь на внешнеэкономические связи, а также определять подходы Китая к тем или иным двусторонним и международным гуманитарным и экологическим инициативам.

В последние годы в своей внешней торгово-экономической политике Китай осуществляет стратегию «выхода вовне» («цзоучуцюй»), позволяя своим предприятиям инвестировать средства на открытие филиалов за рубежом, всемерно наращивая экспорт китайской продукции. Вместе с тем оказывается поддержка тем гражданам, которые на законных основаниях отправляются за границу на выполнение подрядных работ. В настоящее время по экспорту рабочей силы Китай вошел в число 10 крупнейших стран мира, что снижает давление фактора населения внутри страны. Китай и другие страны Азии обладают гигантскими избыточными трудовыми ресурсами, являясь в перспективе миграционными донорами мирового масштаба.

В настоящее время с учетом роста жизненного уровня в КНР демографическая экспансия со стороны Китая не угрожает другим странам. Но демографическое давление Китая, его geopolитическое доминирование всегда будут потенциальным фактором, влияющим на миграционные процессы в Центральной Азии и других регионах, в том числе в Европе.

На протяжении ряда лет в российской прессе муссировался тезис о «китайской демографической экспансии» и «китайской угрозе», связанный с якобы управляемым из Китая переселенческим процессом. Представлялось, что китайское население постепенно составит большинство населения Дальневосточного региона, оно может занять ключевые позиции в экономике. Однако анализ как китайских статистических данных по населению, так и показателей численности китайской рабочей силы по данным Федеральной миграционной службы (ФМС) РФ в сочетании с данными различных социологических опросов и научных работ по демографическим проблемам российского

Дальнего Востока и Сибири показывает, что эта угроза явно преувеличена и связана с незнанием данной ситуации. В настоящее время общая численность китайских мигрантов на территории Российской Федерации едва превышает 0,2 % общей численности населения России и по такому критерию, как удельный вес китайского населения в общей численности населения страны, Россия уступает США (3,1 млн человек и 1,09 %), Канаде (1,4 млн человек и 4,51 %), Австралии (570 тыс. человек и 2,44 %), не говоря уже о некоторых странах Юго-Восточной Азии, таких как Таиланд (10 %) или Индонезия (4 %) и Малайзия (30 %). [2, 12].

По текущим статистическим данным, численность китайских мигрантов на российской территории уменьшается в результате проводимой экономической политики руководства Российской Федерации по ликвидации экономической основы маятниковой миграции китайцев. В частности, после принятия в конце 2006 г. Правительством РФ постановления о запрете торговли иностранных граждан на рынках начался массовый отток китайских торговцев с российского Дальнего Востока и Сибири, поскольку большая часть китайских трудовых иммигрантов – примерно две трети, была занята в сфере торговли.

В настоящее время общая численность жителей КНР, находящихся на территории России, невелика. По данным переписи населения РФ 2002 г., общая численность китайцев на тот момент составляла 35 тыс. человек. По данным 5-й Всекитайской переписи 2000 г., общая численность находящихся за рубежом граждан КНР составляла 744 тыс. человек [6, 1797]. По данным 6-й Всекитайской переписи 2010 г., общая численность находящихся за рубежом граждан КНР составляла 1 955 044 тыс. человек [7, 11]. С учетом имеющихся данных о прохождении государственной границы, числе китайских студентов и аспирантов, находящихся на учебе в России, и общем числе китайских рабочих по трудовым контрактам, по нашим оценкам, одномоментная численность китайцев в России, составляет примерно 400–450 тыс. человек. Практически все китайские граждане прибывают в Российскую Федерацию легально на срок работы или учебы, однако в дальнейшем при продлении визы возникают различные сложности, и многие граждане КНР становятся нелегалами поневоле из-за того, что у них вовремя не продлена виза.

На наш взгляд, в нынешней ситуации нехватки рабочей силы на Дальнем Востоке и в Сибири экспорт трудовых услуг из Китая в Россию является взаимовыгодным. Для Китая Россия – один из крупнейших рынков экспорта рабочей силы, а для провинции Хэйлунцзян – единственный рынок. Для российского Дальнего Востока и Восточной Сибири импорт рабочей силы из Китая решает проблему ее нехватки в сельском хозяйстве (выращивание овощей) и строительстве. В прин-

ципе добрососедство, интенсивное экономическое сотрудничество предполагает и требует интенсивной миграции в приграничных районах обеих стран. Однако пока роста импорта рабочей силы из Китая в Россию ожидать не приходится из-за застоя в экономике российского Дальнего Востока и Сибири.

В случае успешной реализации выдвинутых XVIII съездом КПК задач в области социально-экономического развития, что повлечет за собой дальнейшее обеспечение трудоспособного населения рабочими местами, рост его материального благосостояния и заметное повышение его жизненного уровня по сравнению с российским Дальним Востоком, вряд ли следует ожидать интенсивной миграции из Китая на территорию России. На наш взгляд, можно будет говорить только о миграционном притоке китайского населения с низким уровнем образования и квалификации для работы в сферах сельского хозяйства, капитального строительства и торговли. Для решения всех потенциальных проблем, связанных с миграциями из Китая, лучшим средством является создание экономически сильной России и наращивание экономического потенциала на восточных территориях России – Дальнем Востоке и Сибири, расширение всех видов сотрудничества Китая и России.

Литература

1. Население России-2012: двадцатый ежегодный демографический доклад / Отв. ред. А.Г. Вишневский; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014.
2. Портяков В. Российский вектор в глобальной китайской миграции // Проблемы Дальнего Востока. – М., 2006. – № 2.
3. Россия и страны мира. 2012: Стат. сб. – М.: Росстат, 2012.
4. Численность и миграция населения Российской Федерации в 2012 году: Стат. бюл. – М.: Росстат, 2013.
5. Чжунхуа жэньминь гунхэго. 2011 нянь гоминь цзинцзи хэ шэхүэй фажань тунцзи гунбао (Statistical communiqué of the People's republic of China on the 2011 National economic and social development). National Bureau of Statistics of China. China Statistics Press. Beijing, 2012.
6. Чжунго 2000 нянь жэнъкоу пуча цзыляо (Материалы переписи населения КНР 2000 г.). – Пекин. Чжунго тунцзи чубаньшэ, 2003. – Т. 7. – С. 1797.
7. Чжунго 2010 нянь жэнъкоу пуча цзыляо (Материалы переписи населения КНР 2010 г.) (Tabulation on the 2010 Population Census of the People's Republic of China. Book 1). – Пекин. Чжунго тунцзи чубаньшэ, 2012. – Т. 17. – С. 11.
8. Чжунго тунцзи чжайяо-2014 (Китайский статистический справочник-2014). – Пекин, 2014.
9. 2013 World Population Data Sheet / Population Reference Bureau, 2013.

Проблемы применения человеческого капитала в российских компаниях

Российский рынок, подверженный серьезным трансформациям в связи с изменением политico-экономической институциональной среды, в настоящее время находится в поиске источников конкурентных преимуществ.

Современные научные школы при выборе основ устойчивого развития предлагают как ориентацию на использование неспецифичных условий внешней среды (например, отраслевой и отношенческий подходы), так и применение факторов и условий внутренней среды деятельности фирм (например, ресурсный и процессный подходы)¹. Чем выше уровень турбулентности внешней среды, тем эффективнее ориентировать стратегию компании на использование внутренних возможностей и ресурсов.

Ресурсный подход к формированию устойчивых конкурентных преимуществ (resource-based view of the firm), основоположниками которого стали Э. Пенроуз и Б. Вернерфельт², основан на том, что разница в рентабельности между фирмами обусловлена различиями в их ресурсных портфелях.

Ресурсами выступают специфические активы фирмы, которые трудно или невозможно имитировать³ и которые позволяют ей реализовывать стратегии, способствующие повышению ее экономической и управлеченческой эффективности⁴.

¹ Орехова С.В., Леготин Ф.Я., Пряхин Г.Н. Научные подходы к формированию устойчивых конкурентных преимуществ фирмы // Вестник Челябинского государственного университета. – 2014. – № 46.

² Penrose E. 1959. The Theory of Growth of the Firm. John Wiley: N.Y. Wernerfelt B. 1984. A resource-based view of the firm // Strategic Management Journal. – 2 (2). – 171–180.

³ Teece D.J. Pisano G. Sheen A. 1990. Firm Capabilities Recourses and the Concept of Strategy: For Paradigms of Strategic Management. University of California, Berkeley. – P. 516.

⁴ Burney J.B. 1991. Firm recourses and sustained competitive advantage // Journal of Management 17 (1): 99–120. – P. 101; Cool K., Cocta L. A., Dierickx I. 2002. Constructing competitive advantage. Handbook of Strategy and Management. Sage Publications: London 55–71. P. 55.

В исследовании М. Петераф¹ выделено четыре критерия, которым должны соответствовать ресурсы фирмы для генерирования устойчивых конкурентных преимуществ:

- 1) неоднородность ресурсов;
- 2) *ex ante* (ожидаемые) ограничения конкуренции: генерировать ренты могут лишь те ресурсы, которые куплены по цене ниже их дисконтированной стоимости;
- 3) *ex post* (фактические) ограничения конкуренции, т.е. конкурентам должно быть трудно (невозможно) имитировать либо заместить ресурсы, генерирующие ренты;
- 4) несовершенная мобильность (*imperfect mobility*) ресурсов, которые должны быть специфичны относительно конкретной фирмы.

Согласно этим критериям, исследователи² выделяют различные виды ресурсов, но в любой из имеющихся классификаций присутствует человеческий капитал. В то же время многие ресурсы (например, финансовые и отношенияльные) становятся все менее доступными в связи с рядом экономических санкций, вводимых против Российской Федерации. В таких условиях человеческий капитал является не только внутренним, неисчерпаемым ресурсом длительного пользования, способным принести доход, но и может служить источником дальнейшего экономического роста.

Компилируя имеющиеся экономические представления о сущности и структуре ресурсов компаний, определим базовые свойства ресурсов с точки зрения современного ресурсного подхода. Очевидно, что, обладая высокой степенью ценности и редкости, достаточным уровнем долговечности, и, самое главное, возможностью воспроизведения, человеческий капитал может служить неисчерпаемым источником выгод и рент.

Однако на сегодняшний день применение человеческого капитала российскими компаниями серьезно затруднено, что объясняется действием трех групп факторов.

¹ Peteraf M.A. 1993. The cornerstones of Competitive Advantage: a resource-based view // Strategic Management Journal. – 14 (3). – 5–16.

² Hofer C.W., Schendel D. 1978. Strategy Formulation: Analytical Concepts. West Publishing: St. Paul, MN. P. 145; Grant R.M. The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation // California Management Review. – 1991. – Vol. 33. – № 3. – Р. 119; Руус И., Пайк С., Фернстрём Л. Интеллектуальный капитал: практика управления / Пер. с англ. Под ред. В.К. Дерманова; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. дом С.-Петербургского ун-та, 2007. – С. 24–25; Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки «отношеческая» контрактация / Пер. с англ. Е.Ю. Благова, В.С. Катькало, Д.С. Славнова, Ю.В. Федотова, Н.Н. Цытович. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – С. 167.

Первая связана со специфическими свойствами самого человеческого капитала как актива. При формировании человеческого капитала можно выделить три группы участников:

- носитель капитала (сам индивидуум);
- инвестор (государство, компания, частное лицо (например, родители ребенка) и сам индивидуум);
- выгодоприобретатель (так же, как и инвестор, может быть любым).

Такое разделение «прав собственности» делает невозможным прямой бенчмаркинг человеческого капитала в силу его гетерогенности, а поскольку услуги труда могут быть только «арендованы» работодателем, человеческий капитал как актив характеризуется также несовершенной мобильностью (*imperfect mobility*).

Существуют альтернативные теории того, какова взаимосвязь между ростом человеческого капитала работника и отдачей от вложений в него. Исследователи данного вопроса (табл. 1) до сих пор до конца не пришли к единому мнению относительно того, какие инвестиции увеличивают запас человеческого капитала, а соответственно и уровень конкурентоспособности фирмы.

Таблица 1

**Структура элементов инвестирования в человеческий капитал
в трактовке различных авторов**

Автор	Здоровье	Затраты на образование	Врожденные способности (таланты)	Опыт (кавалификация, навыки)	Миграция	Другое
Т. Шульц	+					
Г. Беккер		+				
С. Фишер		+	+	+		
Е. Гришнова		+			+	Охрана здоровья, поиск информации о ценах и доходах
Е. Румянцева		+	+	+		
Р. Капелюшников	+	+	+	+	+	Мотивации, информационный поиск, мобильность

Автор	Здоровье	Затраты на образование	Врожденные способности (таланты)	Опыт (квалификация, навыки)	Миграция	Другое
С. Кузнец	+					
Э. Денисон		+				
Дж. Минцер		+				

Источник: составлено автором по [1].

Более того, основная проблема заключается в отсутствии четкого ответа на вопрос, какие виды инвестирования в человеческий капитал являются наиболее эффективными. Какой тип знаний должна генерировать фирма у своих работников для создания устойчивого уровня конкурентоспособности. В научной литературе понятие человеческого капитала появилось в публикациях в работах американских экономистов Теодора Шульца² и Гэри Беккера³. Г. Бэккер ввел различие между специальными и общими инвестициями в человека. Общий человеческий капитал состоит из переносимых активов, которые могут приносить отдачу на различных рабочих местах. Специфический человеческий капитал представляет собой те знания, умения и межличностные отношения, которые увеличивают производительность работников при работе в данной организации, но становятся бесполезными в случае перехода работников в другие компании.

Теоретически работодателю выгоднее инвестировать в специфический капитал, так как у него появляются гарантии долгосрочности трудового контракта. Однако эмпирические исследования⁴ показы-

¹ Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. – N.Y., 1968. – Vol. 6; Becker G.S. Human Capital. – N.Y.: Columbia University Press, 1964; Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. – М.: ИНФРА-М, 2008; Капелюшников Р.И. Трансформация человеческого капитала в российском обществе (на базе «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения») / Р.И. Капелюшников, А.И. Лукьянова. – М.: Фонд «Лiberальная миссия», 2010. – 196 с.; Дели А. Человеческий капитал / Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – С. 110–118, 117; Denison, Edward F. The sources of economic growth in the United States and the alternatives before us. – N.Y., 1962; Mincer, J. Schooling, Experience and Earnings, New York: NBER, 1974.

² Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. – N.Y., 1968. – Vol. 6.

³ Becker G.S. Human Capital. – N.Y.: Columbia University Press, 1964.

⁴ Acemoglu D., Pischke S. Beyond Becker: Training in Imperfect Labor Markets, 1996; Мальцева И.О. Трудовая мобильность и стабильность: насколько высока отдача от специфического человеческого капитала в России? [Препринт WP15/2007/01]. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 48 с.

вают, что фирмы больше инвестируют в общий человеческий капитал, а специфический капитал работника не приносит ему отдачу в виде более высокой заработной платы, наоборот, работники платят «штраф» за длительную работу в одной организации.

Таким образом, непереносимость человеческого капитала как специфического ресурса является фактором, тормозящим развитие динамических способностей фирмы, а значит, снижает уровень ее стратегической гибкости на рынке. Специфические знания в некоторой степени «консервируют» имеющиеся конкурентные преимущества, так как фирма вынуждена следовать траектории предшествующего развития, заложенной в прошлых «уникальных» знаниях руководства и работников компании. Комплексный синтез общих знаний позволяет создавать новые уникальные специфические знания и создавать новый «пазл», обеспечивающий в новых институциональных условиях конкурентные преимущества.

Другая проблема применения человеческого капитала – это то, что желание работника «отдать» накопленный запас человеческого капитала является абсолютно индивидуальным и часто непредсказуемым.

Так, например, А.Ю. Корчагин¹, классифицируя человеческий капитал, выделяет две его части: отрицательную и положительную. Отрицательный человеческий капитал – это часть накопленного человеческого капитала, не дающая какой-либо полезной отдачи от инвестиций в него, а наоборот, требующая дополнительных инвестиций для изменения сущности знаний и опыта.

Вторая группа факторов, ограничивающих применение человеческого капитала в России, связана с местом отечественной экономики в системе международных отношений. Ни для кого не секрет, что «ресурсное проклятье» является одним из брендов современной российской экономики, а человеческий капитал (не считая отдельных профессиональных направлений) уже давно перестал считаться сколько-нибудь значимым ресурсом на мировой экономической арене.

Высокая скорость экономических изменений в России не позволяет считать инвестиционные проекты с длительной окупаемостью привлекательными. Так как отдача от инвестиций в человеческий капитал долгосрочна и зачастую опосредована, вложения в него априори считаются бессмысленными. В целом вложения в человеческий капитал приносят меньшую отдачу, чем в физические активы в России.

Третья группа факторов, усложняющих использование человеческого капитала, сопряжена с динамикой процессов, происходивших

¹ Корчагин Ю.А. Современная экономика России. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2008; Корчагин Ю.А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации? – Воронеж: ЦИРЭ, 2005. Сайт ЦИРЭ: <http://lerc.012345.ru>

долгие годы на российском рынке труда. Структура человеческого капитала, сформированного еще в советский период, имеет свои специфические особенности, как то:

- слабое развитие сферы услуг, концентрация занятости в промышленности;
- распределение работников по профессиям в пользу «синих воротничков», в то время как многие «беловоротничковые» профессии были недостаточно представлены;
- ориентация системы образования на предоставление узкоспециализированных технических навыков в ущерб общим знаниям и умениям;
- искусственное сдерживание дифференциации заработных плат;
- слабая корреляция уровня образования и уровня заработной платы;
- нерыночный характер человеческого капитала значительной части работников.

Исследование К. Сабирьяновой¹ установило, что реструктуризация страны периода 1990-х гг. привела к обесценению человеческого капитала, который был накоплен в предыдущую эпоху. Это обесценение стало одним из главных факторов резкого снижения производительности труда в России. Структурные дисбалансы стали повсеместными: острая нехватка одних категорий рабочей силы сопровождалась избытком других. Многие работники столкнулись с необходимостью сменить не только место работы, но также профессию и сектор занятости. Система формального образования оказалась плохо подготовлена к функционированию в условиях рынка и вступила в полосу затяжного организационного и финансового кризиса. Это имело серьезные последствия с точки зрения качества знаний и навыков, которые через нее транслировались новым поколениям работников. Как следствие, возник глубокий разрыв между фактическими и желаемыми запасами человеческого капитала.

Оказалось, что в условиях адаптации в шоковые периоды (кризисы 1992, 1994, 1998, 2008 гг.) модель поведения российских предприятий на рынке труда не ориентирована на использование возможностей количественной подстройки, так как издержки увольнения для работодателя чрезвычайно велики. Российские предприятия предпочитают использовать некий «микс» ценовой и временной подстройки.

Ценовая подстройка дает компании следующие возможности:

¹ Sabirianova K. The Great Human Capital Reallocation: A Study of Occupational Mobility in Transitional Russia. EERC Working Paper № 2K/11. – Moscow: EERC, 2011.

- отсутствие зависимости от конкретного работника, так как их штат, как правило, необоснованно раздут;
- возможность гибкого маневрирования вознаграждением, а значит, мотивацией работников;
- возможности быстрого наращивания объемов производства с минимальными издержками, так как необходимый персонал всегда «под рукой».

Большая часть локальных рынков труда в Российской Федерации являются несовершенными. Градообразующие предприятия, фактически формирующие в моногородах закрытые рынки труда, имеют возможность аренды услуг труда по низкой цене.

Активное применение временной подстройки (применение режимов сокращенного рабочего времени) связано с формированием на российском рынке труда институциональной ловушки, когда и работодателю, и администрации города (региона), да и самому работнику выгодно «числиться» на предприятии, даже не получая заработной платы.

Большинство компаний в странах «с развитой рыночной экономикой» в качестве инструмента антикризисного менеджмента применяют количественную подстройку, что обусловлено рядом причин:

- наличием институтов (в сфере законодательства и работы профсоюзной системы), ограничивающих использование других механизмов адаптации, в частности, сокращения заработной платы;
- признанием ценности феномена человеческого капитала как базового механизма развития фирмы, формирования ее ключевых компетенций, а значит, способности к устойчивому росту;
- использованием процедуры сокращения штатов как способа «очистки» фирмы от наименее производительной и квалифицированной части персонала.

Анализ этих факторов доказывает, что в большинстве российских компаний установилась так называемая оптимизационная модель управления человеческим капиталом (рис. 1).

Основные черты этой модели управления человеческим капиталом фирмы заключаются в следующем: российский бизнес не рассматривает человеческий капитал как фактор конкурентоспособности, а соответственно инвестиции в работников осуществляют в последнюю очередь. Такие элементы воспроизводства человеческого капитала, как здоровье, мобильность, образование, практически не поддерживаются работодателями.

Сложившаяся институциональная ловушка диктует российским работодателям, что выгоднее применять оптимизационную, а не инвестиционную модель поведения на рынке труда. Однако, по нашему мнению, данная модель является «туниковой», так как:

- оптимизация данного типа затрат не дает российским предприятиям какого-либо «глобального» эффекта, позволяющего им конкурировать на мировых рынках;
- монополия градообразующих предприятий на локальных рынках труда дает «обратный» эффект: компаниям все труднее находить специалистов нужного уровня квалификации;
- постоянное сокращение реальных заработных плат приводит к тому, что квалифицированные работники стремятся покинуть данное место работы либо устраиваются по совместительству, что, безусловно, сокращает производительность труда на основном месте работы;
- в условиях все возрастающей конкуренции, смешения рынков и глобализации фирме все труднее выявить уникальные, трудно имитируемые ресурсы, позволяющие ей добиться устойчивых преимуществ.

Особенности институциональной среды и рынка труда российских компаний	Свойства человеческого капитала как ресурса
<p>1. Сочетание формально высоких характеристик человеческого капитала с относительно низким уровнем душевого ВВП;</p> <p>2. Временный разрыв между потребностями рынка труда и рынком образовательных услуг;</p> <p>3. Обеспечение человеческого капитала, накопленного при плановой экономической системе;</p> <p>4. Слабый корреляция между накопленным человеческим капиталом и уровнем заработных плат (сплаженные профили заработков по возрасту);</p> <p>5. Короткий специфический стаж работников;</p> <p>6. Высокая текучесть кадров;</p> <p>7. Малые масштабы формальной подготовки на рабочие места;</p> <p>8. Высокий уровень перепрофилирования и трудоустройства «не по специальности»;</p> <p>9. Парадоксальное сочетание больших запасов человеческого капитала с низкой производительностью труда;</p> <p>10. Наличие других, более «понятных для инвестирования» ресурсов в российской экономике</p>	<p>1. Инерционность – отдача от инвестиций долгосрочна и опосредована;</p> <p>2. Знания и способности слабо осязаемы, трудно измеримы;</p> <p>3. Изменение ценности человеческого капитала, значительный уровень морального износа;</p> <p>4. Формирование и/или поддержание человеческого капитала требует издержек. Даже если инвестором выступает не носитель, от него требуются затраты;</p> <p>5. Возможность присвоения результата человеческого капитала не инвестором;</p> <p>6. Непредсказуемость носителя ресурса (смерть, болезнь, увольнение);</p> <p>7. Ресурс не может быть предметом купли-продажи. На рынке устанавливаются только цены за «аренду» человеческого капитала (в виде ставок заработка платы), тогда как цены на сам актив отсутствуют, что затрудняет стоимостную оценку его накопленных запасов;</p> <p>8. Неограниченность от личности своего носителя;</p> <p>9. Отдача от человеческого капитала убывает с ростом объема инвестиций, тогда как в случае иных активов уменьшается мало или вообще не меняется</p>

ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ

Рис. 1. Предпосылки формирования оптимизационной модели управления человеческим капиталом в российских компаниях

Использование оптимизационной модели управления человеческим капиталом, по нашему мнению, является основной причиной затруднений «перезагрузки» российских предприятий на инновационный путь развития в формате экономики знаний. Человеческий капитал трудно поддается прямому копированию и может служить хорошей базой для создания устойчивых конкурентных преимуществ как компаний, так и Российской экономики в целом. Кроме того, он является одновременно источником динамических способностей, т.е. может

формировать рутины и организационные процедуры таким образом, чтобы запустить процесс генерации других ресурсов.

Литература

1. *Дели А.* Человеческий капитал / Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – С. 110–118.
2. *Капельошников Р.И.* Трансформация человеческого капитала в российском обществе (на базе «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения») / Р.И. Капельошников, А.И. Лукьянова. – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 196 с.
3. *Корчагин Ю.А.* Современная экономика России. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2008; *Корчагин Ю.А.* Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации? Воронеж: ЦИРЭ, 2005. Сайт ЦИРЭ: <http://lrc.012345.ru>
4. *Мальцева И.О.* Трудовая мобильность и стабильность: насколько высока отдача от специфического человеческого капитала в России? [Препринт WP15/2007/01]. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 48 с.
5. *Орехова С.В., Леготин Ф.Я., Пряхин Г.Н.* Научные подходы к формированию устойчивых конкурентных преимуществ фирмы // Вестник Челябинского государственного университета. – 2014. – № 46.
6. *Румянцева Е.Е.* Новая экономическая энциклопедия. – М.: ИНФРА-М, 2008.
7. *Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л.* Интеллектуальный капитал: практика управления / Пер. с англ. Под ред. В.К. Дерманова; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. дом С.-Петербург. ун-та, 2007.
8. *Сьюэлл К.* Клиенты на всю жизнь / Карл Сьюэлл, Пол Браун. Пер. с англ. М. Иванова и М. Фербера. – 9-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 201. – 240 с.
9. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки «отношенческая» контрактация / Пер. с англ. Е.Ю. Благова, В.С. Катыкало, Д.С. Славнова, Ю.В. Федотова, Н.Н. Цытович. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
10. *Acemoglu D., Pischke S.* Beyond Becker:Training in Imperfect Labor Markets, 1996.
11. *Becker G.S.* Human Capital. – N.Y.: Columbia University Press, 1964.
12. *Burney J.B.* 1991. Firm recourses and sustained competitive advantage // Journal of Management 17 (1): 99–120. – P. 101.
13. *Cool K., Cocta L.A., Dierickx I.* 2002. Constructing competitive advantage. Handbook of Strategy and Management. Sage Publications: London 55–71.
14. *Denison, Edward F.* The sources of economic growth in the United States and the alternatives before us. – N.Y. – 1962.
15. *Mincer J.* Schooling, Experience and Earnings. – New York: NBER, 1974.
16. *Grant R.M.* The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation // California Management Review. – 1991. – Vol. 33. – № 3.

17. *Hofer C.W., Schendel D.* 1978. Strategy Formulation: Analytical Concepts. West Publishing: St. Paul, MN.
18. *Penrose E.* 1959. The Theory of Growth of the Firm. John Wiley. N.Y.
19. *Peteraf M.A.* 1993. The cornerstones of Competitive Advantage: a resource-based view // Strategic Management Journal. – 14 (3). – 5–16.
20. *Sabirianova K.* The Great Human Capital Reallocation: A Study of Occupational Mobility in Transitional Russia. EERC Working Paper № 2K/11. – Moscow: EERC, 2011.
21. *Shultz T.* Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. – N.Y., 1968. – Vol. 6.
22. *Teece D.J. Pisano G. Sheen A.* 1990. Firm Capabilities Recourses and the Concept of Strategy: For Paradigms of Strategic Management. University of California, Berkeley.
23. *Wernerfelt B.* 1984. A resource-based view of the firm // Strategic Management Journal. – 2 (2). – 171–180.

РАЗДЕЛ 7

ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

Чибrikов Г.Г.

Долларовая ловушка

Страна, чья валюта выполняет функцию резервной, обладает материальными и нематериальными преимуществами. Помимо престижа, который дает этот статус, с ним также связан доступ к дешевому кредитованию в национальной валюте страны и преимущество эмиссионного дохода (разницы между покупательной способностью денег и стоимостью их производства), который можно получать как от национальных, так и от иностранных держателей валюты.

Однодневный объем сделок на глобальном валютном рынке в апреле 2013 г. увеличился до 5,3 трлн долл. В апреле 2010 г. он составил 4 трлн долл. Американский доллар является доминирующей валютой – 87 % оборота, евро – 33,4 % оборота, йена – 23 %, фунт стерлингов – 11,8 %, рубль – 1,6 % (12-е место). Средний биржевой объем торгов валютой в России 7–10 млрд долл. в день [1].

В 2006 г. за рубежом обращалось 450 млрд долл., или 60 % всего объема долларовой массы

Евро за рубежом обращалось 60–100 млрд против 814,8 млрд евро. Масса евро за рубежом была равна 12 %.

На реальной эффективной основе доллар США повысил курс на 2 % между декабрем 2013 г. и концом августа 2014 г. Тем не менее его валютный курс остается ниже уровня 2007 г. Валютный курс доллара остается ниже своего 20-летнего среднего уровня против главных партнеров [3].

Мировой финансовый кризис поколебал традиционные взгляды на то, какой объем резервов необходим экономике, чтобы защитить себя от вторичных эффектов мировых кризисов.

Даже страны с большими запасами обнаружили, что во время кризиса их резервы стремительно сократились за короткое время в период

кризиса, когда они старались уберечь свои валюты от обвала. Тринадцать стран потеряли от четверти до трети объема своих резервов примерно за восемь месяцев в разгар кризиса.

На июль 2014 г. валютные резервы мира составили 11 985 млрд долл., КНР – 3993, Японии – 1209, Саудовской Аравии – 735, Швейцарии – 499, России – 410 млрд долл. [3].

Главенствующая позиция доллара в качестве мировой резервной валюты почти не пострадала от мирового финансового кризиса. Мало того, что в течение десятилетия, предшествовавшего кризису, доля доллара в мировых валютных резервах лишь немногого уменьшилась, с начала кризиса она держится на уровне примерно 62 %. В целом иностранные субъекты резко увеличили свои запасы финансовых активов США.

Позиции доллара сохранились, несмотря на наличие в 2013 г. дефицитов торгового баланса, равного 701,7 млрд долл., баланса по текущим операциям – 499,3 млрд долл., дефицита бюджета в размере 574 млрд долл. (2014 г.).

Все большая финансовая открытость и изменчивость движения капитала привели к увеличению официального спроса на безопасные финансовые активы, которые по меньшей мере сохраняют основную сумму инвестиции и являются относительно ликвидными (т.е. легко реализуемыми). Это приводит к несбалансированности: предложение безопасных активов упало, в то время как спрос на них резко вырос.

Кризис подорвал уверенность в том, что ценные бумаги частного сектора, даже те, которые выпущены очень надежными корпорациями и финансовыми организациями, могут считаться безопасными активами.

В то же время государственные облигации многих стран с крупной экономикой (например, зоны евро, Японии и Соединенного Королевства) после кризиса также воспринимаются как менее надежные, поскольку эти страны испытывают трудности в связи со слабыми перспективами роста и резко увеличивающимся долговым бременем.

В целом иностранные субъекты резко увеличили свои запасы финансовых активов США.

Зарубежные инвесторы сейчас владеют государственными ценными бумагами США стоимостью почти 5,6 трлн долл. по сравнению с 1 трлн долл. в 2000 г. В частности, во время и после недавнего кризиса (с конца 2006 г.) иностранные инвесторы приобрели ценные бумаги министерства финансов США на сумму 3,5 трлн долл. В целом иностранные субъекты резко увеличили свои запасы финансовых активов США. Из всех функций денег наиболее важной для доллара оказывается воплощение стоимости [2, 17].

Иностранные инвесторы рассчитывают на то, что США не станут использовать инфляцию, чтобы обесценить авуары своего государственного долга. Держатели долговых облигаций США внутри страны включают пенсионеров, пенсионные фонды, финансовые учреждения и страховые компании. Эти группы представляют собой влиятельную политическую силу, которая может нанести ущерб действующему правительству, если инфляция резко повысится.

Это дает иностранным инвесторам определенные основания расчитывать, что стоимость их инвестиций в США будет защищена.

В 2000-х гг. использовали в монетарной политике снижение ставки процента для стимулирования экономики. Кризис 2007–2009 гг. вызвал активизацию нетрадиционной монетарной политики – так называемого количественного ослабления QE. Эта политика продолжалась не менее семи лет. В конце октября 2014 г. она закончилась. Способна ли она вызвать инфляцию? Количественное ослабление ориентировано на повышение совокупного спроса. Противодействует этому падение совокупного спроса, вызванное рецессией.

Понижение ставки процента до нуля, несомненно, ведет к девальвации валюты. Возможный наплыв капитала из-за рубежа (особенно из азиатских стран) может противодействовать девальвации. Приток финансовых ресурсов из-за рубежа способствует понижению ставки процента в США. Импортные цены возрастают. А в случае притока дешевых товаров из Азии могут остаться неизменными или понизиться.

Неудача новой технологии повысить производительность (кроме короткого периода 1996–2004 гг.) известна как парадокс Солоу. Между 1939 и 2000 гг. выпуск продукции на одного работника в среднем увеличивался на 2,7 % в год. С 2000 до 2013 г. этот показатель рос в среднем на 0,9 % [4].

Вариантом объяснения парадокса Солоу является утверждение, что технологические достижения увеличивают производительность труда в течение длительного периода времени.

Производительность труда выросла в секторе услуг (медицине, образовании, торговле, науке). Растущая производительность в этом секторе, вероятно, будет сокращать занятость.

В современных условиях дефляция от КНР до Америки опасно низка. В Еврозоне инфляция упала до 0,3 %. Из 46 стран, которые таргетируют инфляцию, в 30 странах она ниже нормы. Япония с ноября начала очередной этап количественного облегчения с целью стимулирования инфляции.

Доллар и рубль функционируют в разных условиях. Доллару (также как евро и йене) угрожает дефляция. В России опасна инфляция. Поэтому «нетрадиционная монетарная политика» (ставка процента, близ-

кая к нулю, и чрезмерная эмиссия) неприменима к российской экономике.

Литература

1. BIS Triennial Central Bank Survey, 2013.
2. Finance & Development, March 2014.
3. Semiannual Report on International Economic and Exchange Rate Policies, October 2014.
4. Technology isn't working // The Economist. 06.10.2014.

Становление неформального сектора финансирования венчурного бизнеса в современной России

Прежде всего, отметим, что различаются два типа источников капитала для финансирования венчурного бизнеса: источники формального сектора (венчурные фирмы, фонды, институциональные инвесторы, банки и т.д.); источники неформального сектора (физические лица, бизнес-ангелы, частные компании и т.д.).

Детализируя, представим неформальный сектор следующими источниками:

- личные сбережения предпринимателя (personal savings);
- личные средства знакомых и друзей (family& friends' money);
- частные средства, данные в долг (privatetinvestment);
- гранты (grants);
- средства дарственных фондов (endowments);
- пожертвования меценатов (private donation, voluntary contribution);
- средства спонсоров, спонсорство (promoter sponsor);
- средства специализированных фондов по поддержке науки, инноваций, развития технологий и др. (special purpose funds);
- средства академических и отраслевых базовых институтов, университетов (academic and sectoral institutions), а также конструкторских бюро и иных научно-технических учреждений (инвестиции в виде предоставления площадей, испытательных стендов, аппаратуры, лабораторных установок, консультаций ученых и технологов, безвозмездного привлечения для участия в технических разработках студентов и аспирантов);
- бизнес-инкубаторы (businesss incubators) (инвестиции в форме аренды помещений и предоставления доступа к оборудованию, средствам связи и станочному парку, а также консультациям юристов, финансистов, маркетологов на льготных условиях);
- средства бизнес-ангелов (business angels);
- синдицированные средства частных венчурных капиталистов (syndicated finance issues of venture capitalists).

Российский рынок неформального венчурного капитала пока находится на начальной стадии развития. Бизнес-ангелы еще не идентифицированы как субъекты экономической жизни ни государством, ни обществом. Многие физические и юридические лица, которые могли бы стать бизнес-ангелами, инвестируя в перспективные «посевные» проекты, еще не осознают, что это высокоприбыльный инвестиционный сектор, доходность от вложения в который превышает доходность от вложения в недвижимость, в потребительский сектор, в акции сырьевых компаний. Причина тому – разобщенность существующих сегодня бизнес-ангелов, недостаточный объем информации об их деятельности и «историях успеха».

По оценкам Национальной ассоциации бизнес-ангелов (НАБА), в России в настоящий момент 2500–3000 активных бизнес-ангелов [3], в то время как число активно действующих ангел-инвесторов в США оценивается в 259 000 человек [5]. Сравнительно малое количество бизнес-ангелов связано в первую очередь с отсутствием практических знаний: как оценивать риск инвестиций, по каким принципам проводить оценку стартапов, с чего начинать переговоры с основателями технологических бизнесов, как вычислить размер инвестиций, который требуется стартапам, на каких условиях и т.д. Отсутствие культуры предпринимательства и инвестиционной деятельности в целом также играет существенную роль. Исследования российского рынка показывают достаточную закрытость информации об «ангельских» сделках, отсутствие желания самих «ангелов» публично представлять информацию о совершенных сделках.

Для России бизнес-ангелы – это новый класс инвесторов, создающих новую отрасль экономики, хотя во всем мире они считаются главным локомотивом инновационного развития. В нашей стране они появились относительно недавно и существенно отличаются от своих западных коллег. Европейские бизнес-ангелы – это, как правило, отошедшие от активных дел состоятельные бизнесмены в возрасте после 50 лет, которые ищут объект приложения собственной энергии и накопленного капитала. Российские же «ангелы» – активные предприниматели, достаточно молодые бизнесмены, часто с научно-техническим опытом работы, которые сделали капитал в традиционных отраслях экономики, но решили вернуться к науке. Точно оценить количество бизнес-ангелов в России невозможно. Даже в странах с развитыми традициями «ангельского» инвестирования этот рынок остается непрозрачным. Если число активных «ангелов» в Европе составляет около 125 тыс. человек, то потенциальных, по оценке Европейской ассоциации бизнес-ангелов (EBAN), – в десять раз больше (табл. 1).

Число действующих бизнес-ангелов и объем инвестиций в 2013 г. [4]

	Россия	Европейский союз	США
Число бизнес-ангелов, чел.	2500–3000	125 000	259 000
Объем инвестиций в год	0,5 млрд долл.	3 млрд долл.	20 млрд долл.

Несмотря на то что рынок бизнес-ангельских инвестиций в венчурный бизнес пока находится на стадии формирования, неформальный сектор представляет собой основной и самый значимый источник капитала для российских компаний на ранних стадиях развития. По оценкам Национальной ассоциации бизнес-ангелов, объем российского рынка индивидуальных венчурных инвестиций превысил 500 млн долл., в то время как объем инвестиций венчурных фондов в компании на венчурных стадиях развития составил менее 400 млн долл.

Однако в полной мере оценить значимость неформального сектора в развитии российского венчурного бизнеса довольно сложно. Причиной тому является неоднозначность оценки объемов рынка инвестиций бизнес-ангелов ввиду того, что частные инвесторы склонны скрывать объемы инвестирования в компании, а также результаты выходов из инвестиций.

Отраслевая структура инвестиций неформального сектора, представленная на рис. 1, демонстрирует приверженность российских бизнес-ангелов к высокотехнологичным отраслям, что является благоприятной тенденцией развития венчурного бизнеса в России в контексте инновационного развития.

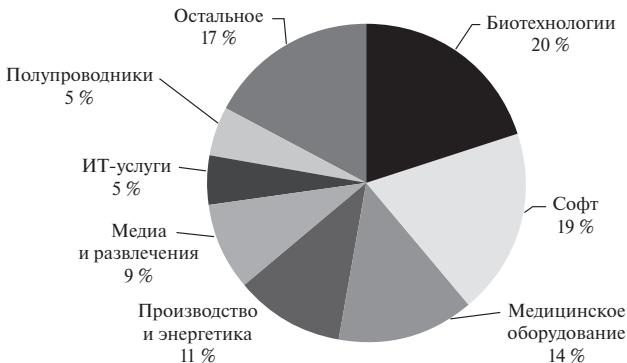


Рис. 1. Распределение объемов инвестиций неформального сектора по отраслям на венчурных стадиях, 2012 г. [3]

Говоря о распределении инвестиций по территориальному признаку, необходимо отметить, что на протяжении всего периода сущест-

вования и развития рынка венчурных инвестиций Центральный федеральный округ (ФО) занимает безоговорочно первое место. На втором и третьем местах расположились Северо-Западный ФО и Приволжский ФО. На последнем месте располагается Южный ФО, а в Северо-Кавказском ФО не было заключено ни одной сделки за весь период развития венчурной отрасли в Российской Федерации. Сегмент инвестиций ранней стадии коррелирует с рынком, за одним лишь исключением – на первом месте на протяжении всего исследуемого периода находился Центральный ФО, а именно город Москва, далее следуют Сибирский ФО и Приволжский ФО. Северо-Западный ФО не вошел в тройку лидеров.

Меньшая степень зрелости неформального рынка венчурного капитала по сравнению с зарубежной практикой, более низкий уровень конкуренции среди источников неформального венчурного капитала по сравнению с другими странами мира, а также особенности законодательного поля вполне объясняют существующие отличительные особенности российских индивидуальных венчурных инвесторов. Так, выживаемость проектов, проинвестированных российскими индивидуальными венчурными инвесторами, выше, чем у зарубежных индивидуальных венчурных инвесторов (полная потеря вложений российских индивидуальных венчурных инвесторов не превышает 20 % всех случаев инвестирования, а у зарубежных может достигать от 25 до 54 %). При этом доля российских индивидуальных венчурных инвесторов, поддерживающих высокотехнологичные проекты, выше, чем за рубежом, а также отечественные инвесторы склонны приобретать в обмен на инвестиции более высокую долю в компании, чем зарубежные (приобретаемая большинством российских индивидуальных венчурных инвесторов (90 %) доля в компании составляет 25 % и выше, в отличие от зарубежных индивидуальных венчурных инвесторов, большинство которых (72 %) приобретают в обмен на инвестиции долю в компании в размере менее 25 %) [2, 256].

Чтобы диверсифицировать риски, объединить опыт, знания и капитал, бизнес-ангелы объединяются. Организации бизнес-ангелов обычно имеют большие, чем у индивидуальных инвесторов, ресурсы и соответственно играют более значительную роль в финансировании как молодых компаний, так и более зрелых. Несколько бизнес-ангелов могут предоставить развивающимся компаниям больший объем инвестиций, в том числе в рамках нескольких раундов. Серьезным преимуществом подобных организаций является то, что их члены, объединяя свои компетенции, способны глубже анализировать инвестиционные проекты и принимать более взвешенные решения. Кроме того, публичные организации имеют большую видимость на рынке и поэтому привлекают гораздо больший поток интересных проектов.

В 2006 г. при содействии Российской ассоциации прямого и венчурного инвестирования (РАВИ) и Торгово-промышленной палаты РФ было создано Национальное содружество бизнес-ангелов России (СБАР). На СБАР были возложены функции управления бизнес-ангельской сетью (органом, ориентированным на облегчение взаимодействия бизнес-ангелов, соискателей и реципиентов инвестиций) и представительного органа бизнес-ангельского движения России. Основные направления деятельности СБАР – создание благоприятных условий деятельности бизнес-ангелов России, участие в разработке законодательных инициатив, защита интересов сообщества бизнес-ангелов путем активного взаимодействия с органами государственной власти, подготовка малых инновационных компаний к инвестированию, поиск выгодных объектов инвестирования для бизнес-ангелов, создание комфортных условий «совместного проживания» бизнес-ангелов и проинвестированных ими компаний, повышение квалификации инвесторов и инновационных предпринимателей, содействие объединению капиталов и соинвестированию. Также важнейшими приоритетами стали формирование этических норм и стандартов взаимоотношений в бизнес-ангельской отрасли, создание позитивного имиджа бизнес-ангелов в российском обществе [1, 47].

В целях содействия развитию российского рынка венчурных инвестиций ранней стадии в 2009 г. была создана Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА), которая объединила большинство действующих в России их организаций. Однако в настоящее время лишь небольшая доля бизнес-ангелов (не более 5 %) действует в рамках различного рода организаций – сетей, ассоциаций, партнерств и фондов (10–12 организаций, объединяющих 250–300 инвесторов).

В последние годы роль и объемы неформального сектора в развитии российского венчурного бизнеса усилились, при этом сложился целый ряд закономерностей:

- размеры бизнес-ангельских инвестиций значительно меньше, чем инвестиции венчурных фондов, и многие бизнес-ангелы предпочитают не раскрывать информацию о себе, а сведения о большинстве сделок не попадают в распоряжение аналитиков, поэтому оценить данный сектор сложно;
- уровень развития бизнес-ангельского финансирования опережает объемы финансирования со стороны венчурных фондов (в особенности на начальных этапах развития венчурных компаний), найти бизнес-ангела проще, чем венчурного инвестора, из-за значительно меньшего объема требуемых инвестиций и психологической склонности многих состоятельных людей рискнуть несколькими десятками тысяч, вложив их в потенциально прибыльные проекты;

- бизнес-ангелы в России — это бизнесмены, владельцы различных фирм, топ-менеджеры крупных корпораций, иностранцы, просто состоятельные люди, обладающие серьезными средствами и имеющие опыт построения бизнеса;
- появляющиеся организационные структуры бизнес-ангелов — ассоциации и сети — занимаются не только организационными вопросами и контактами бизнес-ангелов между собой, но и поиском потенциально привлекательных проектов, консалтингом (например, экспертизой бизнес-планов) и посредничеством между бизнес-ангелами и потенциальными реципиентами;
- большинство российских бизнес-ангелов берут контрольный пакет, предпочитают инвестировать в своем регионе и рассматривают проект как часть своего бизнеса, средний срок инвестиций составляет обычно 3–5 лет. При этом около 30 % бизнес-ангелов пытаются найти проекты, связанные с их основным бизнесом;
- бизнес-ангельское финансирование инноваций еще не структурировано как единый особый сектор со своими стандартами — критериями доходности, управлением под подходами, юридическими и консалтинговыми фирмами, на специализированные ярмарки и форумы приезжает лишь малое число бизнес-ангелов, носители идей не привлекают инвестиций, а ангелы жалуются на отсутствие проектов, сделки часто срываются из-за информационной недостаточности;
- наблюдается недостаток серийных бизнес-ангелов, инвестирующих на регулярной основе все новые и новые малые инновационные компании на «посевной» стадии.

Осознание значимости неформального сектора развития венчурного бизнеса обусловливает необходимость изучения барьеров и негативных факторов, которые препятствуют увеличению числа активных бизнес-ангелов.

Главное препятствие развития бизнес-ангельского инвестирования в России — наличие более привлекательных для вложений объектов: недвижимости, акций сырьевых компаний, потребительского и финансового секторов. Эти сегменты быстрее приносят доход, а процесс вложения в них значительно проще, чем финансирование инновационных компаний. Помимо этого, довольно остро стоит вопрос защиты интеллектуальной собственности. В целом в России законодательство в этой области соответствует мировым стандартам, но его применение на практике не отлажено из-за относительно малого числа прецедентов. Особенно следует выделить проблемы правового режима использования результатов НИОКР, созданных с участием бюджетного финансирования.

Отсутствие налоговых льгот, компенсирующих высокие риски «посевных» и венчурных проектов, и чрезмерно усложненная, объемная и часто меняющаяся бухгалтерская и налоговая отчетность также сдерживают финансирование венчурного бизнеса со стороны неформального сектора. Кроме того, несмотря на позитивные тенденции последних лет, все еще дает о себе знать недостаток знаний и опыта венчурного и бизнес-ангельского инвестирования и реализации инновационных проектов, отсутствие предсказуемой возможности выхода из инвестиций, а также, как отмечают сами бизнес-ангелы, отсутствие достаточного количества качественных и интересных проектов.

Опыт развитых стран, демонстрирующий высокую значимость неформального сектора в развитии венчурного бизнеса, определяет необходимость выявления факторов, способствующих увеличению количества активных бизнес-ангелов и объема «ангельских» инвестиций. К этим факторам можно отнести следующие: создание механизмов, направленных на предварительный скрининг проектов, отбираемых бизнес-ангелами, и призванных повысить качество процесса отбора проекта для инвестирования (*deal flow*). Таким механизмом может стать отбор, осуществляемый ассоциацией или сообществом бизнес-ангелов. Подобная инфраструктурная активность потребует дополнительных затрат и, как следствие, выявления новых моделей работы сообществ и ассоциаций бизнес-ангелов: популяризация историй успеха бизнес-ангельских инвестиций; пропаганда среди предпринимателей и инвесторов классических подходов к развитию венчурных проектов (серийное предпринимательство, культура продажи компании стратегическому инвестору) и создание механизмов обучения бизнес-ангелов профессиональному подходу к инвестициям; инициативы государственных институтов развития, направленные на обеспечение защиты прав квалифицированных миноритарных инвесторов; создание прозрачных и небюрократизированных моделей поддержки бизнес-ангельских инвестиций с помощью предоставления государственными институтами развития финансового рычага в виде соинвестирования, или льготного кредитования.

Литература

1. Каширин А. Бизнес-ангелы и венчурное инвестирование в России // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 4.
2. Рогова Е.М. Венчурный менеджмент / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко, Э.А. Фияксель; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011.
3. Аналитический сборник Российской ассоциации прямого и венчурного инвестирования «Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за

- 2012 год» / Официальный сайт Российской ассоциации прямого и венчурного инвестирования. URL: http://www.rvca.ru/upload/files/lib/VCA_yearbook_2013_Russian_PE_and_VC_market_review_2012_ru.pdf
4. Ежегодное исследование рынка английских инвестиций // Национальная ассоциация бизнес-ангелов. URL: <http://rusangels.ru/naba/analytics/market-analytics/>
5. *Кольцова Н.В.* Венчурное финансирование малого инновационного предпринимательства в России и ее регионах: проблемы и тенденции развития / Н.В. Кольцова, Л.Н. Рыбаков // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – № 11. URL: <http://uecs.ru/uecs-35-352011/item/771-2011-11-10-05-27-40>

Российская платежная система

Одной из задач в построении международного финансового центра в Москве и утверждения российского рубля в качестве резервной валюты для иностранных экономических агентов (ЦБ, коммерческих банков, предприятий реального сектора, финансовых институтов, индивидов) является создание российской платежной системы. Платежная система – это институт, обеспечивающий экономическую связность группы экономических агентов (страны) с помощью элементов банковской, телекоммуникационной, финансовой систем, объединенных общими правилами ведения расчетов (транзакций). Платежная система является частью рыночной инфраструктуры. Современная платежная система базируется на электронной сети Интернет, телефонной сети, связывая банкоматы, платежные и POS-терминалы, личные кабинеты пользователей в сети Интернет, программы типа «банк–клиент» на предприятиях реального сектора, рабочие компьютеры банковских служащих в отделениях банков и торговые терминалы трейдеров на фондовом рынке с электронными системами банков, бирж и государственного казначейства. В соответствии с положением федерального закона, «национальная платежная система – совокупность операторов по переводу денежных средств (включая операторов электронных денежных средств), банковских платежных агентов (субагентов), платежных агентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации, операторов платежных систем, операторов услуг платежной инфраструктуры (субъекты национальной платежной системы)» [1].

Потребность в использовании платежной системы есть у всех экономических агентов. Для осуществления расчетов между агентами в платежной системе используются электронные деньги, физическими носителями которых являются электронные пластиковые карты и накопители памяти на компьютерных серверах банков, бирж и казначейств. Наиболее удобным способом удовлетворения потребностей в расчетах индивидуальных клиентов является банковская карта (платеж с помощью мобильного телефона будем считать разновидностью банковской карты). Платежная система позволяет осуществлять рас-

четы, которые ранее были недоступны экономическим агентам. При ее наличии могут быть совершены сделки, которые ранее не совершились из-за неудобства расчетов. Таким образом, современная платежная система вносит вклад в ВВП и стимулирует экономический рост, с одной стороны, сокращая издержки производителей, с другой – увеличивая доступ потребителей к товарам и услугам. Государства, имеющие собственную платежную систему, являются мировыми лидерами по уровню экономического развития. Оценку вклада современной платежной системы в ВВП на душу населения и экономический рост предлагается делать по денежному объему сделок, недоступных для традиционной платежной системы. К такого рода сделкам относятся платежи в секторе e-commerce: рынок программного обеспечения для персональных компьютеров, мобильных телефонов и прочих носимых устройств, рынок товарных интернет-магазинов, рынок услуг по поиску и переработке информации (сервисы доставки, вызова такси, поиска развлечений и заказов билетов).

На сегодняшний день основными международными системами платежных карт являются UnionPay, Visa, Mastercard, Diners Club, JCB и American Express.

Распространенность платежной системы определяется количеством банков, осуществляющих эквайринг (принимающих к обслуживанию) карты данной платежной системы, количеством их клиентов и географией распространения, количеством фирм, использующих данную систему для оплаты. Наибольшее количество карт в мире имеет китайская национальная платежная система UnionPay. Эти карты принимаются в 130 странах мира. Эмиссией карт занимаются 400 банков в Китае и за его пределами, в основном в Азии [7]. В 2013 г. обращалось 3,5 млрд карт этой системы, что составляет 47 % от всего объема карт международных платежных систем, выпущенных в мире [2]. Однако по количеству проведенных платежей ее опережает Visa и Mastercard. На рынке международных платежей лидерами являются американские компании [11], они, по расчетам автора, проводят более 90 % транзакций и 80 % денежных средств. Географическая распространенность американских платежных систем Visa, Mastercard, American Express и Diners Club шире, чем у их китайского конкурента: они представлены более чем в 200 странах мира, принимаются почти во всех банках мира, их клиентами являются около половины наиболее экономически активных и состоятельных жителей земли. Отставание китайской национальной платежной системы от американских конкурентов по количеству транзакций на одну карту и объему переводимых средств в первую очередь обусловлено низким благосостоянием большинства держателей карт UnionPay и отсутствием у них привычки вести безналичные расчеты наряду с высокой долей тене-

вой экономики и наличного денежного оборота в регионах присутствия.

Таблица 1

Количество карт и транзакций в мире в 2013 г.

Платежная система	Количество карт в обращении, млрд шт.	Доля карт в обращении, %	Транзакции по оплате, млрд	Доля транзакций по оплате, %
UnionPay	3,5	46,9 %	13	7,7 %
Visa	2,5	33,5 %	102	60,5 %
Mastercard	1,2	16,1 %	46	27,3 %
Diners Club	0,107	1,4 %		
American Express	0,07	0,9 %	7,69	4,6 %
JCB	0,08	1,1 %		

Источник: [2], <http://bankirsha.com/karty-platezhnoy-sistemy-china-unionpay.html>

Платежные системы стран Запада возникли в 1960-х гг. в процессе слияния систем крупных частных банков. Наряду с международными платежными системами в некоторых странах банковские карты выпускаются в рамках национальных платежных систем. Такие системы создавались либо государством, либо при участии государства. Целью их создания был контроль и мониторинг денежных потоков внутри страны для усиления надзора центрального банка и повышения экономической безопасности. Существует противоречие между пониманием безопасности платежной системы государством, банками и индивидами. Для государства важен контроль и стабильность работы платежной системы, что в конечном счете вносит вклад в стабильность банковской и финансовой систем и экономики в целом. Для банка важна защита от мошенничества, сохранение банковской тайны и минимизация издержек регулирования. Индивиды хотят иметь удобную и безопасную платежную систему, защищающую их счета и карты от взлома, персональные данные, и их самих от слежки и вторжения в частную жизнь (информация о транзакциях может быть интересна маркетологам предприятий реального сектора, страховым компаниям, налоговой инспекции).

Примером работающей национальной платежной системы для внутреннего пользования на постсоветском пространстве является белорусская система «БелКарт», созданная Национальным банком Белоруссии. Система работает на иностранной технологической базе, существует клиринговый центр, к системе подключен 21 банк в стране, эмитировано более 5 млн карт, таким образом держателями национальных карт являются более половины жителей страны [7].

В России по состоянию на конец 2013 г. было эмитировано 216,9 млн карт для физических лиц [6]. По ним совершено 7,5 млрд транзакций, оборот по картам составил 26 трлн руб. Объем снятия наличных денег по картам составил 21 трлн руб., а оплата товаров и услуг с помощью банковских карт – 5 трлн руб. [5]. На июнь 2013 г. количество карт Visa в обращении составляло 100 млн. В 2012 г. по картам Visa совершено более 3 млрд транзакций, оборот составил около 13 трлн руб., а общее число обработанных транзакций превысило 3 млрд [7]. Таким образом, платежная система Visa занимает половину российского рынка банковских карт по количеству эмитированных карт, транзакций и обороту по ним. Оставшуюся половину занимают Mastercard, другие зарубежные системы и платежные системы российских банков. В России и развивающихся странах объем снятия наличных денег превышает объем оплаты товаров и услуг с помощью банковских карт, в Западной Европе и США – наоборот [8]. Это говорит о высокой доле платежей наличными по сравнению с использованием безналичных расчетов в развивающихся странах. Следовательно, у системы платежных карт в России большой потенциал для роста.

При наличии государственной поддержки и финансирования от крупнейших российских банков российская национальная платежная система может получить долю рынка, сопоставимую с китайской системой UnionPay, если будет предлагать тот же спектр услуг, что и она. Если спектр услуг будет шире, то российская платежная система получит большую долю. В случае запрета государством всех остальных платежных систем в России она получает 100 %-ную долю рынка. Такой запрет может серьезно навредить российской экономике – услуги, недоступные в российской платежной системе, не будут оказаны, что приведет к снижению экономической активности.

Развитие российской платежной системы может проходить по нескольким сценариям:

1. Создается государственная корпорация. Уставный капитал формируется за счет бюджетных средств. Далее, в зависимости от поставленной задачи, закупается импортное оборудование или создается собственное. Операционные расходы может нести государство либо может переложить их на банки и частных потребителей в некоторой пропорции. Затраты и сроки выполнения такой задачи могут составить от 1 до 3 млрд долл. и от 3 до 5 лет соответственно, поскольку предстоит создание российской производственной и технологической платформы и инфраструктуры для работы платежной системы;

2. Центральный банк финансирует создание клирингового центра в России и подключает банки и платежные системы к нему. Это дает возможность международным платежным системам работать в России, а российским банкам – создавать собственные платежные системы,

конкурируя по ценам и спектру услуг на внутрироссийском рынке друг с другом и с международными системами. Создание клирингового центра может стоить от 10 млн долл. до 30 млн долл., в зависимости от объема работ и выбранной технологии;

3. Локализация иностранных платежных систем в России. Иностранные платежные системы продолжают работать в России, при этом они строят собственные клиринговые центры внутри страны. Локализацию процессинга платежной системы Visa в России глава Visa Чарльз Шарф оценил в 70 млн долл. [4].

Рассмотрим наиболее оптимальный сценарий, способствующий созданию национальной платежной системы в современных условиях. Создание собственного клирингового центра отвечает интересам экономической безопасности государства. При этом международные платежные системы также могут создавать клиринговые центры для обработки операций по своим картам. Такая система будет более устойчивой к технологическим и регуляторным шокам. Она даст банкам возможность маневра в непредвиденных ситуациях и выбора между поставщиками услуг. При такой конфигурации российская национальная платежная система сможет устойчиво работать внутри страны и получит технологическую возможность для выхода на зарубежные рынки.

Размещение клиринговых центров определяется экономическими и политическими факторами. Среди технико-экономических факторов можно выделить стоимость обслуживания расчетного центра в данной местности (земля, налоги, электроэнергия, квалифицированный персонал), безопасность и наличие высокоскоростных интернет-каналов. Среди политических факторов можно выделить невмешательство государства: отсутствие контроля над операциями, требований по раскрытию информации, требований по нахождению расчетного центра на национальной территории.

После введения первых санкций против банков государство внесло поправки в Закон «О национальной платежной системе», поправки предполагают введение обеспечительного взноса в размере 25 % от среднедневного оборота [1]. Введение нормы резервирования в четверть от оборота сделало бы работу международных систем в России экономически нецелесообразной. (Сохранить бизнес в России в условиях измененного законодательства Visa и Mastercard будет стоить в разы больше, чем уйти с отечественного рынка, пожертвовав прибылью. А именно минимум 1 млрд долл. и 1,9 млрд долл. против 160 млн долл. и 350–470 млн долл. для Mastercard и Visa соответственно. Такие оценки содержатся в закрытом исследовании американского банка Morgan Stanley [9].) По итогам Санкт-Петербургского форума было решено перенести процессинг в Россию, а в качестве гарантии перевода процессинга в Россию норма закона об обеспечительном взносе

не была отменена, но были сдвинуты сроки ее введения до октября 2014 г., позже сроки были сдвинуты еще раз до второго квартала 2015 г. [10]. Российская платежная система будет создаваться не на базе существующих в России платежных систем (отечественных или иностранных), а с помощью ОАО «Национальная Система Платежных Карт», 100 % акций принадлежат ЦБ. В итоге Центральный банк России внес в уставной капитал НСПК 500 млн руб. [3]. Созданием программного обеспечения для российской национальной платежной системы будет заниматься российская дочка бельгийской компании-интегратора Openway Service. Функциональность системы на первом этапе будет ограничена: без возможности осуществления платежей в интернете и отмены транзакций. Невозможность платежей в интернете связана с отсутствием собственной системы безопасности. Создание программного комплекса обойдется в 10 млн долл. [3].

Российская национальная платежная система должна удовлетворять требованиям экономических агентов и регуляторов. Она должна быть быстрой, простой и удобной для пользователей, недорогой в использовании и безопасной для экономических агентов. В то же время национальная платежная система должна учитывать интересы государства. Значит, наряду с удобством и безопасностью пользователей она должна быть защищенной от воздействия иностранных регуляторов. Строительство конкурентоспособной национальной платежной системы требует скоординированных усилий государства, банков, компаний-интеграторов и производителей оборудования. В рамках системы должен быть найден компромисс между интересами государства, банков и пользователей. Такая система сможет завоевать прочные позиции на российском рынке и успешно выйти на мировой рынок.

Литература

1. Федеральный закон № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» от 27 июня 2011 г. с изм. и доп., вступ. в силу с 1 ноября 2014 г.
2. Зубова Е. Юани на кармане: как карты UnionPay завоевывают российский рынок [Электронный ресурс] // Журнал Forbes. <http://www.forbes.ru/finansy/igroki/269401-yuani-na-karmane-kak-karty-unionpay-zavoevyyayut-rossiiskii-rynek> (01.10.2014).
3. Полякова Ю. Национальная платежная система выбрала поставщика софта [Электронный ресурс] // РБК Финансы: [web-сайт]. <http://top.rbc.ru/finances/17/10/2014/543fe143cbb20f429c80038e> (17.10.2014).
4. Visa оценила потери от локализации процессинга в России в 70 млн долларов [Электронный ресурс] // ТАСС: [web-сайт]. <http://itar-tass.com/ekonomika/1541956> (30.10.2014).

5. Количество и объем операций, совершенных на территории России и за ее пределами с использованием банковских карт, эмитированных кредитными организациями [Электронный ресурс] // Банк России: [web-сайт].
6. Количество расчетных и кредитных карт, эмитированных кредитными организациями [Электронный ресурс] // Банк России: [web-сайт].
7. Мировой опыт создания платежных систем [Электронный ресурс] // РИА Новости: [web-сайт]. <http://ria.ru/spravka/20140327/1001342436.html#ixzz3MuDWU2ga> (27.03.2014).
8. Обзор рынка розничных платежных услуг в Российской Федерации за 2011 год [Электронный ресурс] // Банк России: [web-сайт]. http://www.cbr.ru/PSystem/analytics/Survey_2011.pdf. С. 33. (2012).
9. От ворот оборот [Электронный ресурс] // Коммерсант. № 81 (5354) от 15.05.14: [pda-сайт]. <http://www.kommersant.ru/pda/kommersant.html?id=2470526> (15.05.2014).
10. СМИ: обслуживание в НСПК ставит под угрозу интернет-платежи в России [Электронный ресурс] // РИА Новости: [web-сайт]. <http://ria.ru/economy/20141017/1028703706.html> (17.10.2014)
11. Федеральный закон «О национальной платежной системе». Досье [Электронный ресурс] // ТАСС: [web-сайт]. <http://tass.ru/info/1288567> (30.06.2014).

Долговое финансирование потребления: стимулы и ограничения развития национальной экономики

Немало исследователей связывают начало мирового экономического кризиса 2007–2009 гг. с проблемами долгового финансирования потребления. В этой связи изучение особенностей и моделей потребления становится особенно актуальными.

В основе долгового финансирования потребительских расходов домохозяйств лежит кредитная модель потребителей. Под *кредитной моделью потребления* (*CrMC – credit model of consumption*) понимается форма поведения домохозяйства, при которой на потребление тратится больше, чем получено в виде текущего дохода, а образовавшийся дефицит покрывается за счет привлечения заемных средств. Кредит используется для обеспечения платежеспособного спроса и повышения потребления.

Домохозяйство является *чистым заемщиком*, если величина текущего потребления систематически превышает текущий доход. Это означает, что в течение жизненного цикла домохозяйство может как брать заемные ресурсы, так и давать в долг накопленные сбережения, но в итоге остается должником своим кредиторам. Поведение потребителя, выбирающего предпочтение настоящего, в теории называют «эффектом близорукости», когда экономический агент не способен полностью оценить все последствия принятого решения.

Мотивы перехода на кредитную модель потребления разнообразны: желание иметь товары и услуги в настоящем; сглаживание потребления во времени, связанное с риском; повышение позиционного статуса (демонстрационный эффект); форс-мажорные обстоятельства; оплата ранее взятых кредитов (револьверные кредиты).

Кредит можно интерпретировать как увеличение потока спроса на товары и услуги реального сектора. *Сущность* кредитной модели потребления – преодоление временного лага между возникшей потребностью и моментом ее удовлетворения, сокращение разрыва между дефицитом дохода и возможностью приобрести благо.

Однако кредитная модель потребления связана с *риском*. Для компенсации риска банки устанавливают процентную ставку по кредитам выше, чем ставка по депозитам. Причем доступность кредита для домохозяйства определяется уровнем процента. Высокая процентная ставка заставляет вернуть долг выше первоначального кредита. Чем выше ставка процента, тем дороже обслуживание кредита. Учитывая, что задолженность домохозяйств погашается ежемесячно примерно равными долями в течение длительного периода времени, то долги домохозяйств становятся дополнительным налогом, который банки взимают с заемщиков на регулярной основе. Иными словами, наблюдается своеобразный эффект замещения, когда низкое государственное налогообложение доходов населения с лихвой компенсируется своеобразным «банковским» налогом.

В реальной жизни кредитное поведение потребителей существенно сложнее. Приобретение домохозяйствами нового жилья по ипотеке традиционно относят к инвестициям, рост которых приводит к росту совокупного спроса. При этом покупка товаров длительного пользования (автомобили, сложная бытовая техника и т.д.), получение образовательных и медицинских услуг по экономическому смыслу также являются инвестиционными расходами домохозяйств, поскольку приносят им реальный доход в виде потока услуг. Иными словами, кредит ускоряет экономический кругооборот и приносит выгоды всем участникам кредитных отношений. Вместе с тем потребительское и ипотечное кредитование по-разному влияют на экономику. Кредитная мультипликация оказывает влияние на систему только при условии включения вновь созданных денег в реальный экономический кругооборот.

В краткосрочном периоде увеличение потребительских расходов за счет кредитных ресурсов приводит к повышению потребительского спроса домохозяйств, следовательно, и совокупного спроса, что вызывает рост ВВП. Однако массовое потребление в долг дает только временный эффект и не является производительным даже в среднесрочной перспективе. Долговое финансирование потребительских расходов, по сути, является скрытой формой сокращения капитала, особенно если кругооборот последнего происходит вне границ производства, что не приносит долгосрочных доходов ни кредитору, ни заемщику. Отсюда, потребительские кредиты в ограниченной степени стимулируют внутреннее производство, в большей мере – импорт и инфляцию.

Кредитная модель потребления имеет как положительные, так и отрицательные последствия.

Таблица 1

Положительные и отрицательные эффекты кредитной модели потребления

	Стимулы (положительный эффект)	Ограничения (отрицательный эффект)
Микро-уровень	<ul style="list-style-type: none"> – Повышает благосостояние домохозяйств в части нефинансовых активов – Максимизирует полезность потребления в текущий момент времени – Позволяет нивелировать колебания в потреблении 	<ul style="list-style-type: none"> – Усиление долговой нагрузки на доходы и активы – Увеличение стоимости потребления – Снижение будущего потребления – Чрезмерное потребление в настоящем – Снижение уровня личных сбережений – Уменьшает свободное время работника
Макроуровень	<ul style="list-style-type: none"> – Стимулирует потребительский спрос в краткосрочном периоде – Усиливает кредитную мультипликацию, расширяя предложение денег, что способствует снижению ставки кредитования 	<ul style="list-style-type: none"> – Снижение нормы частных сбережений – Недостаточное инвестирование – Стимулирование импорта – Рост инфляции

Таким образом, кредитная модель потребления может выступать как источником развития экономики, так и ограничителем ее динамики. В связи с этим необходима постоянная диагностика уровня *долга домохозяйств* и *уровня благосостояния*, которые являются важнейшими показателями финансовой устойчивости и определяют социальные перспективы экономического развития страны.

Проблемы и перспективы долевого финансирования в России

Мировой финансово-экономический кризис выявил уязвимость современной мировой финансовой системы и усилил необходимость расширения использования источников финансирования, основанных на взаимодействии сторон. В современных условиях развития международных экономических отношений финансовые институты различных стран широко используют опыт многостороннего международного долевого финансирования инвестиционных проектов и привлекают ресурсы из стран Юго-Восточной Азии, Ближнего и Среднего Востока и других стран, что вызвано следующими объективными причинами:

1. Существенные объемы финансовых ресурсов стран-экспортеров;
2. Развитие рынка беспроцентного банкинга на партнерской основе, обеспечивающего устойчивое развитие;
3. Положительный опыт соционально ориентированного бизнеса.

В настоящее время в западных странах создаются банки и фонды социально ответственных инвестиций. Финансовые инструменты на базе долевого финансирования используют многие ведущие финансовые институты Великобритании, Швейцарии, Италии, Германии, Люксембурга, Казахстана и других стран. Европейские страны располагают значительным опытом формирования законодательной базы и совершенствования налоговой системы, обеспечивающей основы комплексного развития международного сотрудничества.

Значительный интерес представляет опыт Великобритании, которая занимает первое место среди стран Европы по числу фондов социально ответственных инвестиций (SRI) и первое место среди развитых западных стран по числу банков, предлагающих инструменты долевого/беспроцентного финансирования субъектам хозяйствования. Указанные факторы способствуют укреплению статуса Лондона как международного финансового центра.

Представляется целесообразным использовать мировой опыт долевого финансирования в России, что значительно расширит междуна-

родные связи в финансовой сфере и будет способствовать привлечению иностранных инвестиций. Опыт долевого/беспроцентного финансирования широко использовался в Древней Руси. Такой тип финансового взаимодействия сторон – часть исламской культуры, приверженцами которой является арабо-мусульманское население Российской Федерации.

В настоящее время Правительство Российской Федерации принимает меры, направленные на совершенствование национальной банковской системы, расширение спектра инструментов финансирования и кредитования субъектов хозяйствования. Так, например, 17 апреля 2012 г. В.В. Путин на заседании Правительства РФ поручил Министерству финансов усилить контроль за ставками по банковским кредитам, а также ускорить внесение в Правительство законопроекта «О потребительском кредите» [1]. В целях повышения доступности ипотечных кредитов Сбербанку рекомендовано снизить среднюю ставку ипотечного кредитования до 8 % годовых [2].

По мнению экспертов – членов межведомственной Рабочей группы (кафедра «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации) и практиков (участники заседаний круглых столов в рамках научных и практических конференций в период – 2010–2013 гг.), отмечалась необходимость формирования правовой основы применения инструментов беспроцентного финансирования в российской практике на базе финансовых организаций – партнеров. Такие финансовые институты работают на основе принципов разделения прибыли и убытка по результатам реализации проекта. Использование новых форм финансирования проектов в России требует принятия Федерального закона «О финансовой организации – партнере».

Представляется целесообразным применить опыт Турции, использующей термин «партнерские банки» для финансовых институтов, работающих на принципах беспроцентного финансирования [3]. В рамках реализации многосторонних проектов заемщик/клиент и финансовая организация выступают партнерами: стороны не платят и не получают заранее оговоренный процент. Они получают вознаграждение с учетом результатов реализации проекта. Доля распределения прибыли оговаривается при заключении соглашения о сотрудничестве. Такой принцип взаимодействия составляет основу культурной и профессиональной этики и обеспечивает реализацию взаимодействия сторон, исключая принуждение к выплате процентов. Банки-партнеры соответствуют принципам социальной ответственности и тщательно отбирают объекты инвестирования с учетом рисков, влияющих на финансовый результат.

Промышленно развитые страны располагают опытом «этического банкинга» (социальные, соседские, кооперативные и прочие банки), что способствует минимизации рисков и решению социальных проблем [4]. JAK-банк (Швеция – Дания – Германия), Grameen Bank (Бангладеш); GLS Gemeinschaftsbank (Германия), Triodos Bank (Нидерланды) и другие финансовые институты работают на принципах процентного финансирования, а также обеспечивают долевое/беспроцентное финансирование социально значимых проектов на базе партнерства, распределяя доход/убыток с учетом доли участия в проекте.

Развитие долевого финансирования на постсоветском пространстве имеет место в Кыргызстане и Казахстане, которые использовали различные подходы администрирования беспроцентного финансирования. Кыргызстан применил мировой опыт в рамках «пилотных проектов», а в 2008 г. создал банк, работающий на принципах исламского финансирования на базе ОАО «Экобанк». В Республике Казахстан сформирована законодательная база – внесены дополнения в закон, регулирующий банковскую деятельность. Первый банк, работающий на принципах беспроцентного финансирования в Казахстане, создан в 2010 г. на базе дочернего банка Al Hilal Bank (Абу-Даби, ОАЭ) [5].

В странах, использующих опыт долевого/беспроцентного финансирования, отмечен рост социально значимых инвестиций (СОИ), в рамках которых инвесторы расширяют капитальную базу проектов, снижают финансовые, экологические риски и реализуют инвестиционные программы в соответствии с культурными, этическими, стратегическими принципами.

Несмотря на экономический кризис, мировой объем СОИ в 2009 г. составил 10,8 трлн долл. США (на 50 % больше, чем в 2007 г.) [6]. Рынки Европы занимали в указанный период 65 % СОИ, США – 28 %, Канады, Австралии, Новой Зеландии и Япония – 7 % [7]. В настоящее время СОИ успешно развиваются в странах БРИКС (Китай, Бразилия, ЮАР). На российском рынке финансовые инструменты беспроцентного инвестирования практически не представлены.

Представляется целесообразным создать в Российской Федерации условия использования новых финансовых инструментов, обеспечивающих эффективное решение социально-экономических задач и расширение иностранного инвестирования, в том числе в рамках СНГ и БРИКС, на базе долевого/беспроцентного финансирования и расширения использования национальных валют.

Реализация законодательных основ деятельности финансовых организаций – партнеров на базе долевого финансирования предполагает комплексный подход к решению проблем формирования инфраструктуры администрирования и решения правовых, налоговых, образова-

тельных, институциональных задач. В соответствии с действующим законодательством не представляется возможным использовать широкий круг финансовых инструментов, обеспечивающих реализацию стратегических интересов Российской Федерации в сфере развития всестороннего международного финансово-экономического сотрудничества. В этой связи предлагается безотлагательное формирование правовых основ использования инструментов долевого финансирования в России.

Внедрение новых финансовых инструментов связано с использованием положительного международного опыта по формированию условий работы специальных финансовых организаций и использования инструментов долгосрочного долевого финансирования: ипотека, облигации «сукук» [8] и пр. Популярность указанных финансовых инструментов объясняется возможностью привлечения «длинных денег» в сферу производства и инфраструктуры. На базе «сукук», например, во многих странах финансируется строительство промышленных объектов, морских и воздушных судов и других видов транспортной инфраструктуры.

В условиях мирового финансово-экономического кризиса только в 2011 г. на мировых рынках размещено облигаций «сукук» в общем объеме 84,4 млрд долл. США (на 62 % больше, чем в 2010 г.) [9].

В настоящее время география этого вида облигаций широка – Малайзия, страны Ближнего Востока и Северной Африки (89 % объема всех выпусков «сукук» – 75,8 млрд долл. США), Япония, Германия, Великобритания, Италия, Люксембург, США.

Goldman Sachs (США), Credit Agricole (Франция), ряд банков Казахстана и других стран реализуют проекты выпуска «сукук», номинированных в долларах. Представляется целесообразным рассмотреть возможность использования таких финансовых инструментов в России в национальных валютах стран-партнеров, что обеспечит совершенствование современной мировой финансовой архитектуры. Развитию рынка «сукук» в условиях реализации проекта формирования Международного финансового центра в Российской Федерации будет способствовать принятие Закона «О финансовой организации – партнере» и совершенствование законодательной базы в сфере налогообложения, рынка ценных бумаг, предоставления депозитарных услуг.

Незначительный опыт долевого/беспроцентного финансирования имеет место в России. С 1991 по 2006 г. в Москве работал «Бадр – Форте Банк», ипотечные программы которого способствовали решению жилищных проблем граждан Российской Федерации, принадлежащих к мусульманской диаспоре. Причины закрытия указанного банка связывают с отсутствием необходимого банковского законодательства.

В настоящее время также имеют место отдельные попытки российских банков обеспечить интересы клиентов, используя мировой опыт финансового партнерства и принципов долевого финансирования.

В современных условиях развития России отмечен практический интерес субъектов хозяйствования всех форм собственности к использованию новых финансовых инструментов, в том числе основанных на принципах долевого финансирования. В настоящее время имеются финансовые компании и банки, проявляющие интерес к использованию инструментов долевого финансирования. Однако развитие международных инвестиционных программ и предпринимательства в Российской Федерации на базе использования новых финансовых инструментов долевого финансирования требует совершенствования финансовой инфраструктуры и правового регулирования. Российское законодательство, в частности, Федеральный закон «О банках и банковской деятельности», допускает кредитование на принципах возвратности, срочности и платности. Возможность долевого/беспроцентного «кредитования» не предусмотрена. В свою очередь, целесообразно отметить, что форма долевого финансирования снижает риски и является прозрачной, что способствует успешному результату проекта. Важно учесть, что банковские системы, применяющие принципы долевого финансирования, предусматривают возможность участия клиентов/контрагентов в прибыли/убытках банка, что не обеспечено в России.

В целях эффективного внедрения новых инструментов долевого/беспроцентного финансирования в России необходимо также совершенствовать законодательной базы в сфере налогообложения, финансового рынка и депозитарных услуг. Существенную роль в развитии долевого финансирования в нашей стране призваны играть органы государственной власти.

В целях реализации стратегических интересов Российской Федерации, создания условий расширения иностранного финансирования проектов и программ развития, в том числе в рамках экономических и региональных объединений, по нашему мнению, представляется целесообразным:

- сформировать институциональную основу долевого финансирования программ развития Российской Федерации;
- способствовать использованию мирового опыта долевого финансирования на базе деятельности специализированных финансовых организаций;
- внести необходимые дополнения в нормативную базу Российской Федерации, обеспечивающие администрирование

механизмов долевого финансирования субъектов хозяйствования;

- принять программу развития долевого финансирования в Российской Федерации в целях оптимизации многосторонних международных инвестиционных проектов;
- организовать подготовку специалистов и повышение профессиональной квалификации сотрудников государственных и частных институтов России.

Реализация предлагаемых мер снимет барьеры развития сотрудничества со странами Персидского залива, Ближнего и Среднего Востока, а также будет способствовать расширению иностранных инвестиций в Российскую Федерацию и оптимизации программы формирования международного финансового центра в России.

Литература

1. <http://douweb.org/kredity/39615-putin-poruchil-minfinu-usilit-kontrol-zastavkami-i-komissiyami-po-kreditam.html>
2. <http://douweb.org/kredity/39615-putin-poruchil-minfinu-usilit-kontrol-zastavkami-i-komissiyami-po-kreditam.html>
3. В настоящее время в Турции действует четыре партнерских банка – это Bank Asya, Kuwait Turkish Participation Bank, Albaraka Türk Participation Bank и Türkiye Finans Participation Bank. Указанные банки прежде называли «особыми финансовыми домами» в целях исключения использования термина «ислам». Их доля составляет порядка 5 % всего банковского сектора страны.
4. Социально ответственное инвестирование (socially responsible investing, social investing, socially aware investing, ethical investing, mission-based investing) – процесс принятия инвестиционных решений, учитывающий в рамках традиционного финансового анализа социальные и экологические последствия инвестиций.
5. АО «Исламский банк Al Hilal» было создано в соответствии с Соглашением между правительством РК и правительством Объединенных Арабских Эмиратов (ОАЭ) об открытии исламского банка в РК, ратифицированным законом РК от 7 июля 2009 г.
6. СОИ на фондовом рынке начало развитие в 1960-е гг. и до 1980-х в большей степени соотносилось с понятием «этическое инвестирование», которое в дальнейшем стало лишь направлением СОИ. Этическое инвестирование основано на отказе от вложений в ценные бумаги компаний, чья деятельность не соответствует взглядам инвестора.
7. *Аннаев А.* Российские инвесторы не доросли до СОИ, <http://www.csrijournal.com/akcent/2941-rossiyskie-investory-ne-dorosli-do-soi.html>

8. «Сукук» по своей структуре является заемом под конкретный проект в реальной экономике, а владельцы этих облигаций получают право на обладание частью некоторого материального актива. Инвесторы «сукук» являются совладельцами инвестиционного проекта и получают прибыль, а не проценты по долгу.
9. *Искаков С.* Мировой рынок исламских ценных бумаг // Банковское дело. – 2010. – № 8. – С. 50–51.
10. *Али С.С.* Продукты исламского фондового рынка. Развитие и проблемы // Джидда. 2005. ИРТИ. Периодическое издание № 9.
11. *Аннаев А.* Российские инвесторы не доросли до СОИ, <http://www.csrjournal.com/akcent/2941-rossiyskie-investory-ne-dorosli-do-soi.html>
12. *Беккин Р.И.* Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты. – М.: Умма, 2004. – 284 с.
13. *Беккин Р.И.* Механизмы финансирования, используемые в исламском банковском деле // Международное и зарубежное банковское право. – 2007. – № 4. – С. 45.
14. *Жархи М.А., Икбал М.* Исламское банковское дело: ответы на некоторые часто задаваемые вопросы // Джидда. 2001. ИРТИ. Периодическое издание № 4.
15. *Жданов С.В.* Арабские страны в мировой экономике. – М. Панорама, 2006.
16. *Журавлев А.Ю.* Теория и практика исламского банковского дела. – М.: РАН. Институт Востоковедения. 2002. – 246 с.
17. *Журавлев А.Ю.* Исламские финансы и их перспективы: один источник и три составные части исламской финансовой системы: банкинг, инвестиционные фонды и сукуки // Вестн. НАУФОР. – 2008. – № 9. – С. 28–39.
18. *Искаков С.* Мировой рынок исламских ценных бумаг // Банковское дело. – 2010. – № 8. – С. 50–51.
19. Исламские финансовые институты в мировой финансовой архитектуре / Р.И. Беккин, Н.Г. Вовченко и др. / Под ред. К.В. Кочмоля. – Ростов н/Д: Рост. гос. ун-т «РИНХ», 2008. – 368 с.
20. *Калимуллина М.Э.* Британский опыт развития исламских финансовых продуктов: проблемы и достижения // Финансы. – 2010. – № 9. – С. 73–74.
21. *Калимуллина М.Э.* Исламский банкинг в России и странах СНГ в условиях мирового финансового кризиса: теория и практика // Проблемы современной экономики. – СПб.: ЦНИТ «Астерион», № 4 (32). – С. 266–270.
22. *Сувайлем С.* Хеджирование в исламском финансировании // Джидда. 2006. ИРТИ. Периодическое издание № 10.
23. *Чапра М.У., Хан Т.* Регулирование и надзор исламских банков // Джидда, 2000. ИРТИ. Периодическое издание № 2. – 100 с.
24. *Чумакова А.М.* Дискуссия о влиянии исламских институтов на экономический рост // Проблемы соврем. экономики. – СПб., 2008. – № 3. – С. 516–519.
25. Этика православия как источник формирования нравственной экономики. – М.: МАКС ПРЕСС, 2010. – 216 с.

26. Ярыгина И.З. Проблемы и перспективы исламского финансирования в России // Проблемы международных валютно-кредитных и финансовых отношений. – М.: Финуниверситет, 2012.
27. <http://www.aoofi.com> – сайт Организации бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых институтов.
28. <http://douweb.org/kredity/39615-putin-poruchil-minfinu-usilit-kontrol-zastavkami-i-komissiyami-po-kreditam.html>

К вопросу о справедливости налогообложения и роли налоговых стимулов

Налоги были и остаются основным источником государственных доходов. В настоящее время в Российской Федерации налоговые поступления составляют примерно половину всех доходов бюджетной системы страны, ранее, в отдельные периоды времени, указанный показатель достигал значения 90 % и даже выше (рис. 1).

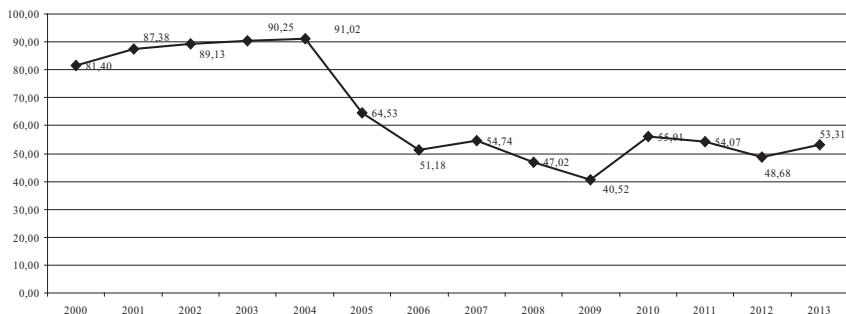


Рис. 1. Налоговые доходы в общем объеме доходов бюджетной системы Российской Федерации, %

Источник: рассчитано автором по данным Федерального казначейства.

Соответственно, для развития экономики вопросы, касающиеся обеспечения стабильности уровня собираемости налогов, остаются одними из наиболее важных и острых.

Анализируя уровень притока налоговых доходов в бюджетную систему страны, первоначально можно сделать вывод о том, что ситуация в целом складывается вполне благополучно. Если речь об абсолютных показателях, то наблюдается довольно-таки устойчивый рост налоговых доходов бюджета (рис. 2). Более того, если обратиться к данным по 2014 г., то, по информации ФНС России, в бюджетную систему Российской Федерации только за период с января по октябрь 2014 г. поступило налоговых доходов практически столько же, сколько за весь 2012 г. в целом. Однако абсолютные показатели величины налоговых

поступлений все-таки не предоставляют возможности всесторонне изучить сложившуюся ситуацию.

Во-первых, приведенные показатели не учитывают реального состояния инфляционных процессов. Очевидно, что даже наличие абсолютного прироста сумм налоговых поступлений в бюджетную систему отнюдь не означает, что произошел реальный рост самих данных доходов. Во-вторых, общие суммы поступлений не позволяют оценить структуру таковых, в частности, разграничить платежи по текущим обязательствам и налоговую задолженность и т.д. И кроме того, временные не очень значительные отклонения в уровне налоговых поступлений сами по себе не могут выступать в роли основных объективных показателей, характеризующих состояние налоговой системы в целом и степень влияния ее состояния на отдельные процессы, происходящие в экономике. Гораздо важнее оценить общую тенденцию, определить факторы, наиболее тесно связанные с ростом или уменьшением налоговых доходов в долгосрочной перспективе.

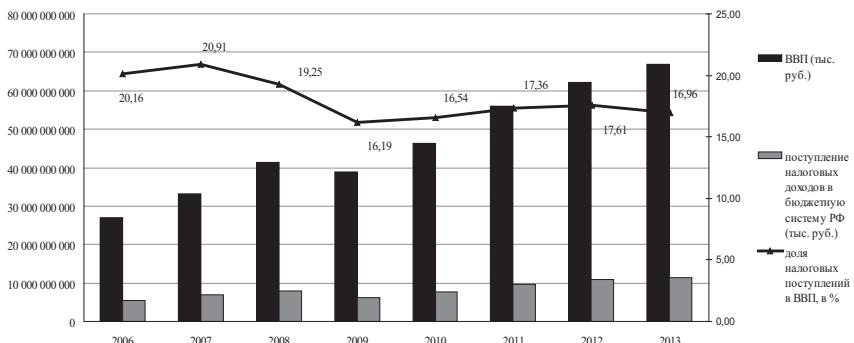


Рис. 2. Налоговые поступления в бюджет и объем ВВП

Источник: рассчитано автором по данным ФНС России и Росстата.

При рассмотрении же показателей относительных, например, такого, пусть не самого удачного, но весьма широко используемого, как доля налоговых поступлений в ВВП, наблюдается совсем иная картина. В этом случае в последнее время явно прослеживается общая тенденция к снижению налоговых поступлений в бюджетную систему. С одной стороны, данное явление может быть рассмотрено с, казалось бы, положительной стороны, а именно с точки зрения снижения налоговой нагрузки на экономику, с другой, явно не самой лучшей, — как сокращение самой существенной доходной статьи бюджета. Заметим, однако, что рассматривать в представленном виде соотношение налоговых поступлений и ВВП как индикатор совокупной фискальной на-

грузки не вполне корректно, так, в расчете не учитывались поступления обязательных платежей в государственные внебюджетные фонды, которые, строго говоря, налогами не являются, но представляют собой весьма существенную фискальную нагрузку на бизнес. Если говорить об уровне бюджетных поступлений с учетом уплачиваемых хозяйствующими субъектами страховых взносов во внебюджетные фонды, то в этом случае значение соотношения сумм поступивших в бюджет налогов и страховых взносов и объема ВВП демонстрирует общую тенденцию к некоторому снижению (рис. 3).



Рис. 3. Налоговые поступления в консолидированный бюджет Российской Федерации и поступления в бюджеты государственных внебюджетных фондов, % ВВП

Источник: рассчитано автором по данным ФНС России и Росстата.

В целом же, исходя из всего вышесказанного, на наш взгляд, оценивать сложившуюся тенденцию формирования доходной части бюджета в части налоговых поступлений следует именно с тех позиций, что собираемость налогов и соответственно уровень налоговых доходов снижаются.

И все же не только фискальная роль налогов имеет существенное значение в современных условиях. Не менее важным и значимым представляется влияние, которое налоговые инструменты могут оказывать на развитие инвестиционных процессов, на оздоровление общеэкономической ситуации. Однако в данном случае не следует, по нашему мнению, переоценивать стимулирующую и дестимулирующую роль налоговых инструментов. Традиционно принято полагать, что снижение налоговой нагрузки приводит к росту инвестиционной активности, но, на наш взгляд, это не совсем верно. При прослеживании изменения уровня налоговой нагрузки и объемов притока инвестиций в ряде стран представляется справедливым предположить, что однозначной устойчивой связи между налоговой нагрузкой и инвестиционной активностью не существует (рис. 4–12).

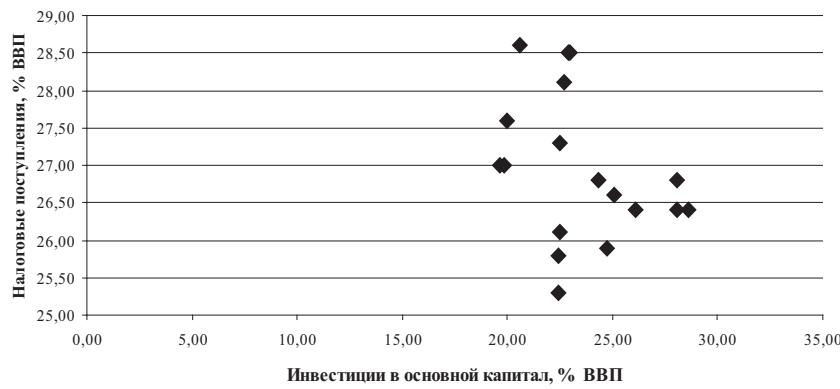


Рис. 4. Налоговая нагрузка и инвестиционная активность с 1995 по 2013 г.
в Российской Федерации

Источник: рассчитано автором по данным ФНС России и Росстата.

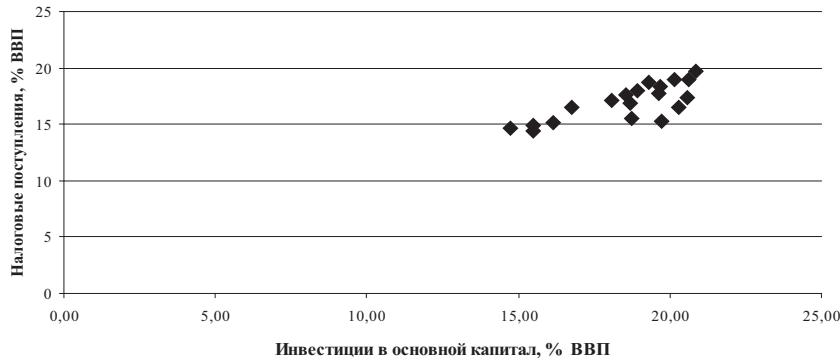


Рис. 5. Налоговая нагрузка и инвестиционная активность с 1995 по 2013 г. в США [5]

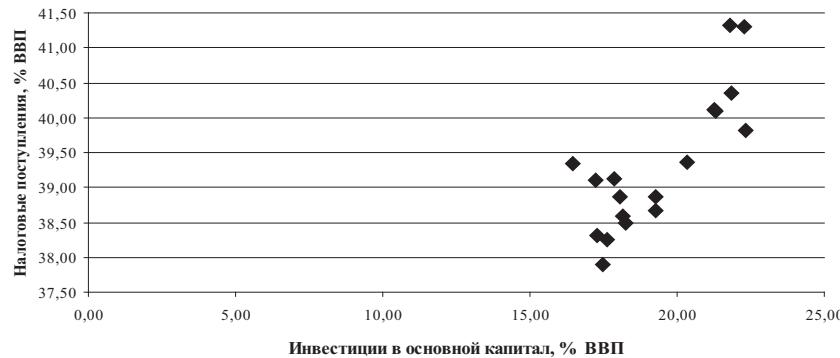


Рис. 6. Налоговая нагрузка и инвестиционная активность с 1995 по 2012 г.
в Германии [5; 6]

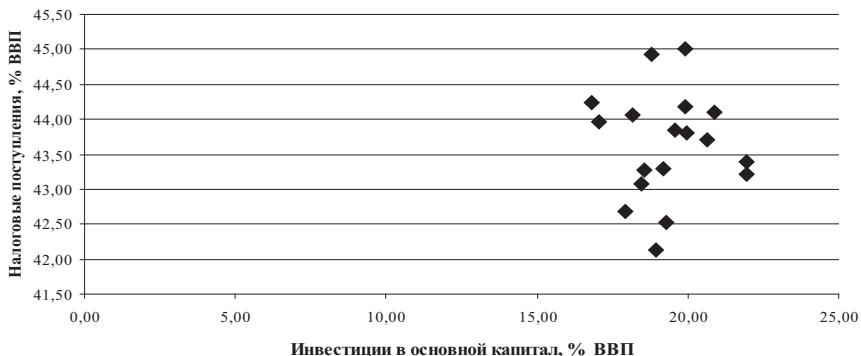


Рис. 7. Налоговая нагрузка и инвестиционная активность с 1995 по 2012 г.
во Франции [5; 6]

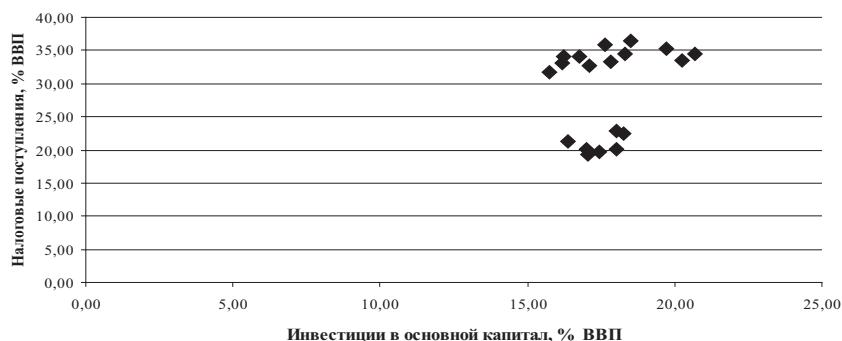


Рис. 8. Налоговая нагрузка и инвестиционная активность с 1995 по 2013 г.
в Бразилии [5; 8]

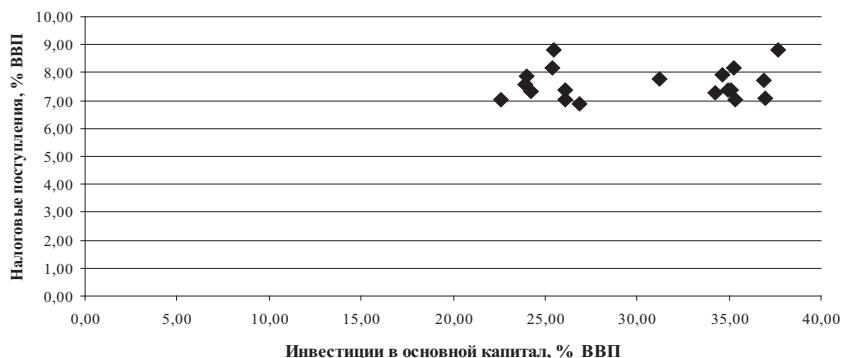


Рис. 9. Налоговая нагрузка и инвестиционная активность с 1995 по 2013 г.
в Индии [5; 10]

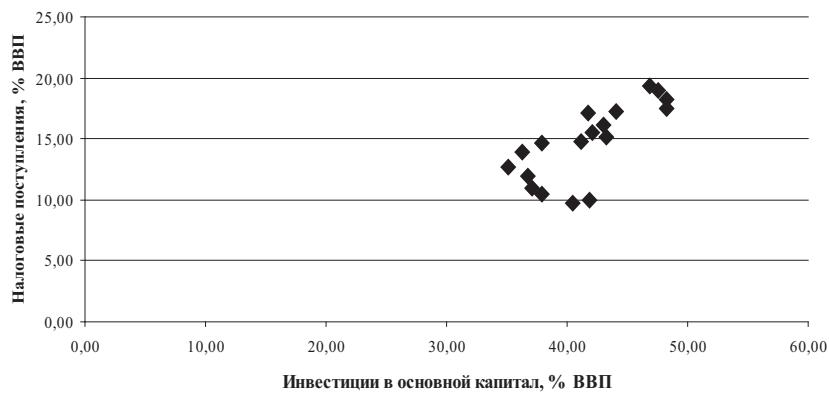


Рис. 10. Налоговая нагрузка и инвестиционная активность с 1995 по 2012 г.
в Китае [4; 5]

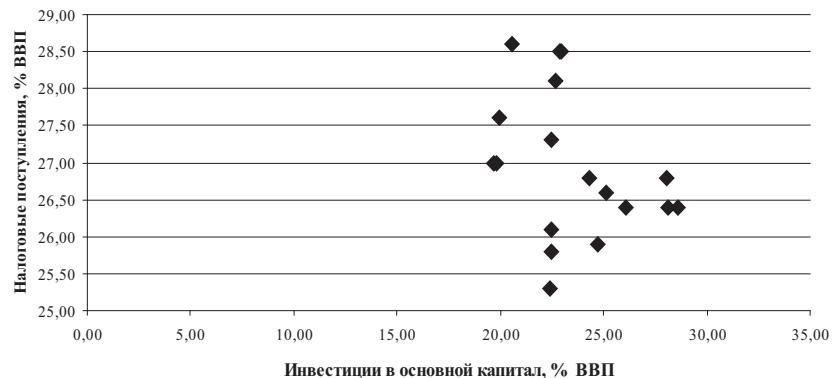


Рис. 11. Налоговая нагрузка и инвестиционная активность с 1995 по 2012 г.
в Японии [5]

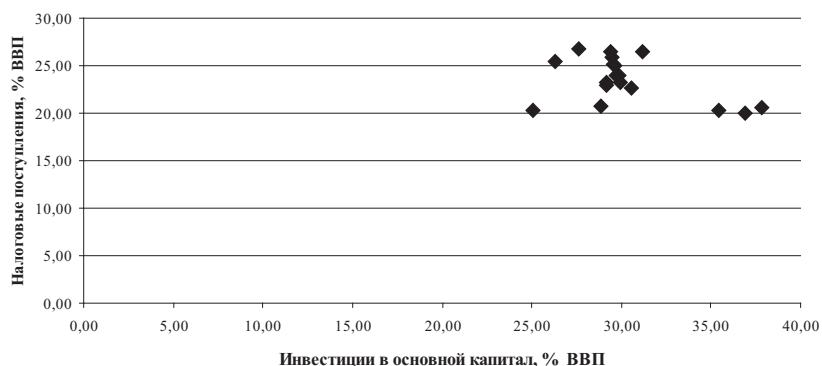


Рис. 12. Налоговая нагрузка и инвестиционная активность с 1995 по 2012 г.
в Республике Корея [5; 7]

При всем многообразии ситуаций объединяет их только одно, а именно отсутствие тесной взаимозависимости между снижением или ростом налоговой нагрузки и уровнем притока инвестиций в экономику страны.

Очевидно, что на процесс создания благоприятного инвестиционного климата с разной степенью воздействия влияет множество факторов, причем большая часть их имеет отнюдь не налоговый характер. Но все же совсем исключить воздействие налоговых инструментов на привлекательность того или иного государства, сектора экономики и т.д. для инвесторов неправомерно, ибо такое воздействие, безусловно, присутствует. Более того, очень часто негативное воздействие налоговых факторов имеет более весомое значение, чем положительное. В частности, в условиях турбулентности, в которых пребывает ныне отечественная экономика, многие исследователи отмечают излишне фискальный характер современной российской налоговой системы [1]. При том, что явно не в полной мере реализуются иные функции налогов.

Кроме того, говоря о роли налогов как катализатора или, наоборот, тормоза в отношении отдельных процессов, происходящих в экономике, не следует забывать об их роли в распределении общественного богатства, в укреплении или подрыве доверия общества к государству. В условиях экономического кризиса кризис доверия к государству может выступить в качестве крайне негативного фактора, способного в значительной мере усугубить и без того непростую ситуацию. В связи с чем представляется, что необходимо реализовать целый комплекс первоочередных мер, в том числе и в области налогообложения. Реализация данного комплекса мероприятий должна основываться на том, что первоочередной задачей государства является не только достижение экономической эффективности, но и обеспечение справедливого, с точки зрения общества, распределения доходов. Иначе говоря, основной задачей государства, которую оно должно решать, является достижение экономической эффективности и справедливое, с точки зрения общества, распределение доходов, т.е. речь идет о возможности одновременного достижения наиболее высоких темпов экономического развития и обеспечения улучшения положения беднейших слоев населения, не ухудшая при этом положения богатых. В условиях справедливого распределения доходов достижение экономической эффективности возможно лишь путем их коллективизации с помощью налогов [3, 246]. В ходе рассмотрения указанной проблемы одним из наиболее существенных аспектов на пути ее разрешения представляется, на наш взгляд, установление зависимости уровня налоговой нагрузки от источника происхождения доходов. Не что иное, как источник по-

лучения средств должен выступать в качестве решающего фактора, определяющего степень налогового бремени в отношении конкретного налогоплательщика и, даже более того, конкретного вида дохода конкретного налогоплательщика. Условно говоря, так называемые «незаработанные» доходы должны подлежать налогообложению с применением наиболее высоких ставок. Что же подразумевается под термином «незаработанные» доходы? Безусловно, речь не идет о доходах, полученных криминальным путем и т.д., в данном случае подразумеваются рентные доходы, доходы от операций на финансовых рынках, иные аналогичные доходы.

Что же касается доходов, источником которых является трудовая деятельность, то в данном случае налоговая нагрузка должна быть минимальной. А кроме того, необходимо пересмотреть и сам подход к основам налогообложения доходов физических лиц. В первую очередь налогообложению должен подлежать совокупный доход физического лица, полученный им в течение налогового периода, и если речь идет о доходах, которые не относятся к категории «незаработанных», то к ним должна применяться единая ставка вне зависимости от конкретного вида дохода. Если доходы относятся к так называемым «незаработанным» доходам, они должны подлежать налогообложению с применением повышенной ставки. Во-вторых, необходимо ввести в отечественную налоговую систему институт освобождения от налогообложения налогом на доходы физических лиц минимального дохода, равного прожиточному минимуму. Нельзя подвергать налогообложению доход, который призван обеспечить само физическое существование человека. В-третьих, в целях действительной реализации принципа справедливости налогообложения необходимо перейти при налогообложении доходов физических лиц к применению прогрессивной шкалы. Практически все страны с развитой рыночной экономикой имеют длительный положительный опыт прогрессивного налогообложения доходов физических лиц. При этом налоговые системы подавляющего большинства стран содержат в себе такой элемент, как возможность применения физическими лицами налоговых вычетов, равных или превосходящих по своим размерам уровень прожиточного минимума. Например, налоговые ставки по личному подоходному налогу, взимаемому с физических лиц в США на федеральном уровне, колеблются от 15 до 35 %, при этом существует необлагаемый минимум в размере 6 тыс. долл. США. В Китае шкала по подоходному налогу с населения имеет семь уровней, при этом минимальная ставка составляет 3 %, а максимальная 45 %. В Японии ставки государственного подоходного налога варьируются от 5 до 50 %. Во Франции разброс налоговых ставок по подоходному налогу находится в интервале

от 5,5 до 49 %, не говоря уже о ставке налога на сверхдоходы, составляющей 75 %. В Германии минимальная и максимальная ставки налогообложения доходов физических лиц составляют 14 и 45 % соответственно. При этом налоговое законодательство как всех перечисленных стран, так и многих других позволяет применять различные налоговые вычеты.

Кроме того, полагаем, что российское налоговое законодательство должно предусматривать учет различных вариантов семейного положения налогоплательщика. В частности, следует обеспечить возможность использования различных налоговых льгот и преференций для тех граждан, которые имеют на своем иждивении несовершеннолетних детей, неработающих пенсионеров, инвалидов и т.д. Подобные меры также широко применяются в мировой практике налогообложения. Размер же возможного применения налогового вычета для налогоплательщиков, имеющих детей, на сегодняшний день в России в соответствии со статьей 218 Налогового кодекса Российской Федерации составляет 1,4 тыс. руб. Таким образом, реальная налоговая экономия в этом случае равна 182 руб. в месяц. И, более того, право на применение указанного налогового вычета утрачивается налогоплательщиком, как только его совокупный годовой доход достигает 280 тыс. руб.

Одним из аргументов противников прогрессивного налогообложения физических лиц является тезис о том, что основная тяжесть налогового бремени в этом случае ложет на средний класс. Однако, по данным Федеральной службы государственной статистики, в 2013 г. доходы выше 60 тыс. руб. в месяц имели лишь 6,9 % населения Российской Федерации. Таким образом, данная проблема может затронуть весьма незначительную в количественном отношении часть населения. Более того, при взвешенном и тщательно продуманном подходе к определению уровня налоговых ставок, которые будут соответствовать каждому уровню дохода граждан, вопрос о чрезмерном налогообложении представителей среднего класса вообще не должен возникнуть.

Что же касается уровня налогообложения доходов наименее обеспеченных слоев населения, то в этом случае необходимо учитывать еще ряд следующих обстоятельств. В современной России социальное расслоение чрезвычайно велико. Подтверждением данного тезиса может выступить анализ одного из важнейших показателей, который применяется для оценки степени расслоения населения по уровням дохода, — децильного коэффициента фондов, значение которого с 1995 по 2013 г. выросло примерно на 20 % и составило в 2013 г. 16,2 (рис. 13).



Рис. 13. Российской Федерации: децильный коэффициент фондов, в разах
Источник: Федеральная служба государственной статистики.

Это означает, что средняя величина доходов, приходящихся на душу населения, в 10 %-ной группе наиболее обеспеченного населения превышает в 16,2 раза среднедушевой доход 10 % беднейшей части. Для сравнения отметим, что в Советском Союзе этот показатель колебался в интервале от 3,5 до 4,5 [2, 34]. По отдельным оценкам, в Российской империи перед Октябрьской революцией 1917 г. значение указанного коэффициента составляло 25–30 [9].

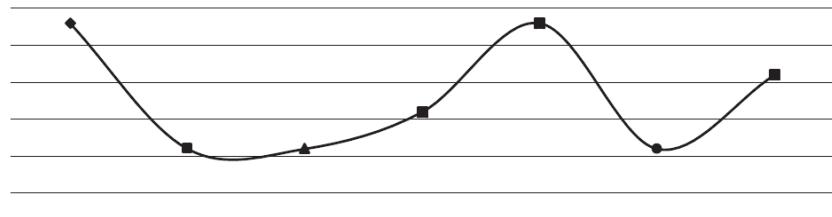


Рис. 14. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в целом по Российской Федерации, в % от общей численности населения в первом полугодии 2014 г.
Источник: Федеральная служба государственной статистики.

Более того, по оценкам Росстата, в 2014 г. в Российской Федерации доля населения, доходы которого были меньше величины прожиточного минимума, составила, по итогам первого полугодия, более 13 % от общей численности населения (рис. 14). А сложившаяся экономическая ситуация дает основания предположить, что по итогам года указанный показатель вырастет.

Кроме того, в качестве одной из мер налогового стимулирования вполне возможно использовать своего рода налоговую амнистию при условии, что «незаработанные» доходы будут направляться на определенные цели. Например, возможно применение обычных или даже более низких, чем обычные, налоговых ставок в отношении тех доходов, которые будут направляться налогоплательщиками на длительный

срок на специальные социальные (пенсионные и т.д.) счета. К слову, аналогичную меру можно предусмотреть и в отношении прибыли, получаемой юридическими лицами. И то и другое будет способствовать росту инвестиционной активности, что крайне необходимо в современной кризисной ситуации.

Таким образом, государство должно проводить активную налоговую политику, способную оказать существенное влияние на экономическое поведение хозяйствующих субъектов.

В частности, среди конкретных мер, которые целесообразно реализовать в ближайшей перспективе, можно выделить такие:

- установление зависимости между степенью налоговой нагрузки и источником происхождения объектов налогообложения (как в отношении доходов, так и в отношении имущества);
- введение налогового вычета в отношении доходов физических лиц, равного или превышающего уровень прожиточного минимума;
- снижение налоговой нагрузки на труд, в частности, путем введения дополнительных налоговых льгот;
- введение прогрессивной шкалы налогообложения по налогу на доходы физических лиц.

Литература

1. Аганбегян А.Г., Ивантер В.В. Текущая экономическая ситуация в России: траектория развития и экономическая политика // Деньги и кредит. – 2014. – № 11.
2. Основные показатели социально-экономического развития СССР. – М., 1989.
3. Allais M. L'impot sur le capital et la réforme monetaire. – Paris: Hermann, 1977.
4. China Statistical Yearbook 2013. URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2013/indexeh.htm> (дата обращения: 10.12.2014).
5. Economy Watch. URL: http://www.economywatch.com/economic-statistics/economic-indicators/Investment_Percentage_of_GDP (дата обращения: 09.12.2014).
6. Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu> (дата обращения: 30.11.2014).
7. OECD. URL: <http://www.oecd.org> (дата обращения: 09.12.2014).
8. Secretaria da Receita Federal do Brasil. URL: <http://www.bcb.gov.br/pec/indeco/Port/ie4–08.xls> (дата обращения: 09.12.2014).
9. URL: <http://tr.rkrp-rpk.ru/get.php?1230>
10. Planning Commission Government of India. URL: <http://planningcommission.nic.in/data/datatable/index.php?data=datatab> (дата обращения: 02.12.2014).

Анатомия пенсионной реформы: кризис социальных и экономических целей

Начиная с последней четверти прошлого столетия пенсионная реформа прочно вошла в число приоритетов социально-экономического развития всех развитых стран. В отличие от всех иных приоритетов (военные конфликты, курсы валюты, цена нефти, выборы президентов, приватизация, инфляция и т.д.), которые обусловлены конъюнктурными обстоятельствами и имеют относительно кратковременный характер, формирование и развитие национальной государственной системы, несмотря на двухвековую историю, становится все более сложным и даже определяющим фактором не только для рядовых граждан, но и для всей экономики каждого государства.

В нашей стране традиционный круг проблем социально развитых стран дополняется макроэкономическими и демографическими рисками, связанными с затянувшимся переходом к рыночным трудовым отношениям. Несмотря на провозглашенный переход на страховые принципы пенсионного обеспечения (реформа 2002 г.), до сих пор практически большинство институциональных факторов пенсионной системы носят нестраховой характер.

Это явилось закономерным результатом многочисленных непоследовательных и противоречивых реформ, которые претерпела государственная система пенсионного обеспечения в нашей стране (реформы 1992 г., 1997 г., 2002 г., 2010 г., 2015 г., не считая практически ежегодных лоскутных корректировок отдельных элементов пенсионной системы).

Наиболее противоречивый характер имеет последняя радикальная реформа, запланированная к реализации с 1 января 2015 г., которая, в отличие от предшествующих, переструктурировала все ключевые элементы пенсионной системы, начиная со структуры самой трудовой пенсии и заканчивая тарифной политикой и межбюджетными отношениями. Все это было бы оправданно при одном-единственном условии: если хотя бы часть из этих изменений достигала заданных целей. А цели любой пенсионной реформы непосредственно должны вытекать из выполняемых государственных функций по материальному обеспечению граждан, утративших трудоспособность.

Таковыми целями общепризнаны две: обеспечение достойного (с точки зрения национальных традиций) уровня жизни пенсионеров, исходя из трудового участия каждого в пенсионной системе, и устойчивость финансовых источников для поддержания заданного уровня жизни пенсионеров.

Для нашей страны обе задачи имеют конкретные качественные и даже количественные параметры: в настоящее время единственным социальным нормативом уровня жизни можно принять прожиточный минимум пенсионера (сейчас он составляет — 1,8 ПМП к средней трудовой пенсии). Хотя этот показатель не отражает трудового участия застрахованного лица в пенсионной системе — для этого применяется в международной практике показатель коэффициента замещения (сейчас он составляет около 35 %).

Альтернативным количественным критерием оценки эффективности пенсионной системы следует считать бюджетозависимость от нестраховых трансфертов на пенсионное обеспечение. В нашей стране такие трансферты составляют практически половину пенсионного бюджета (около 3 % ВВП). Однако основная часть этих трансфертов направлена на выполнение непенсионных функций, «возложенных» на пенсионную систему и обременяющих межбюджетные отношения.

Учитывая данные обстоятельства, пенсионная реформа в соответствии со Стратегией долгосрочного развития пенсионной системы должна была решить обе выделенные задачи. Однако конкретные формы и методы их реализации оказались весьма далеки от целевых ориентиров, о чём наглядно свидетельствует проект государственного бюджета на предстоящую трехлетку.

Одним из ключевых направлений реализации Стратегии является доведение уровня замещения трудовой пенсии по старости до 40 % от утраченного заработка, что является прямым следствием требований Конвенции № 102 Международной организации труда «О минимальных нормах социального обеспечения».

С позиций бюджетного процесса проблема экономической эффективности пенсионной системы сопряжена с переходом на программно-целевой метод долгосрочного планирования, исходя из необходимости достижения ее конечных — целевых — результатов.

В связи с этим в течение нескольких лет в России ведется разработка проекта государственной программы «Развитие пенсионной системы», для которой определяющее значение имеет выработка целевых показателей (индикаторов) развития системы пенсионного обеспечения. Отсутствие общепризнанных и научно обоснованных критериев и показателей для комплексного анализа и оценки эффективности пенсионной системы стало существенной проблемой, с которой столкну-

лись разработчики госпрограммы, что не могло не сказаться на сроке ее разработки.

Таким образом, в настоящее время для российских органов государственной власти приоритетным направлением в рамках данного проекта должна стать разработка и конкретизация критериев и параметров для оценки эффективности пенсионной системы и последствий реализации пенсионной реформы.

Теоретически оценка эффективности страховой пенсионной системы в России определяется соотношением страхового возмещения при наступлении установленного страхового случая к размеру уплаченной страховой премии.

Однако наиболее распространенным в настоящее время является так называемый «солидарный коэффициент замещения», отражающий соотношение среднего размера пенсии к средней заработной плате в экономике. Для распределительной пенсионной системы этот показатель лишь формально отражает нагрузку пенсионной системы на занятное население. На практике на его динамику также оказывают влияние такие факторы, как изменение тарифа и объема трансфертов федерального бюджета.

Расчет коэффициента замещения для типовых получателей различных видов трудовых пенсий, выходящих на пенсию в 2015 г. и в долгосрочной перспективе – в 2030 г., в соответствии с требованиями Конвенции № 102. Расчет производился для гипотетического типового получателя каждого вида пенсии по нормам пенсионного законодательства, действующего до 1 января 2015 г., и законодательства, вступающего в 2015 г., на основании статистических данных и прогнозных параметров развития пенсионной системы.

Для расчета коэффициента замещения типового получателя страховой пенсии применяется заработная плата наемного работника мужского пола, занятого квалифицированным ручным трудом.

Как показали проведенные расчеты, брутто-коэффициент замещения трудовой пенсии по старости к 2015 г. составит 59 %, нетто-показатель – 51 %, что выше минимальных норм, установленных Конвенцией № 102 для данного вида выплат. При этом к 2030 г. прогнозируется снижение брутто- и нетто-показателей до уровня 43 и 49 % соответственно.

Страховая пенсия (страховая часть пенсии без фиксированного базового размера пенсии, ФБР) по старости обеспечивает только половину (21 %) от установленного уровня коэффициента замещения. Даже вместе с ФБР в 2015 г. она не достигает требуемых 40 % (нетто-коэффициент замещения страховой пенсии по старости составит 38 %).

Таким образом, условие включения в суммарный размер обеспечения типового получателя социальной пенсии его жены является необходимым для выполнения минимальных норм Конвенции № 102.

Сравнительный анализ полученных результатов позволяет выявить ряд закономерностей.

Во-первых, для трудовых пенсий в краткосрочной перспективе брутто-коэффициент замещения достигается для всех видов пенсий. При полном наборе выплат, включенных в состав обеспечения, в 2015 г. составит по старости – 51 %, по инвалидности – 58 %, по СПК – 54 %. Только для пенсии по СПК брутто-коэффициент замещения составит менее 40 % после 2025 г. Нетто-коэффициент замещения в течение всего прогнозного периода будет превышать 40 %. В 2015 г. он составит для пенсий по старости – 59 %, по инвалидности – 67 %, по СПК – 62 %.

Во-вторых, при неизменности выбранных характеристик типового получателя для каждого вида трудовой пенсии на протяжении всего прогнозного периода уровень замещения имеет устойчивую тенденцию к снижению. Расчеты показывают, что за 15 лет с 2015 г. оно ожидается на уровне 10 п.п. для пенсий по старости и инвалидности и 18 п.п. для пенсии по СПК.

Эти выводы обусловлены следующими причинами:

- замедлением темпов индексации пенсионных прав в связи с ростом численности пенсионеров;
- увеличением доли пенсионных прав, сформированных в накопительном компоненте, и вызванным этим фактом сокращением размеров назначаемых пенсий – уровень доходности от инвестирования ниже темпов индексации расчетного пенсионного капитала. Возврат накопительного тарифа (полностью или частично) в распределительную систему или существенное повышение доходности от инвестирования пенсионных накоплений, возможно, могли бы способствовать увеличению уровня замещения утраченного дохода.

Последняя причина оказывает влияние на все виды пенсии, а не только на выплаты по старости, поскольку тариф страховых взносов, направленных на страховую часть, выходящих на пенсию в 2030 г. ниже, чем у тех застрахованных лиц, пенсия которым будет назначена в 2015 г.

В настоящее время Россия соответствует нормативным требованиям, предусмотренным для ратификации Конвенции № 102, выбирая в качестве круга защищенных лиц как работающих по найму, так и все население страны. При этом 40 % коэффициента замещения достигается только в пенсионном наборе, из которого нельзя исключить выплаты, не являющиеся пенсиями.

Расчеты показывают, что в 2015 г. размер пенсии мужчины при стаже 30 лет и заработной плате, равной средней по экономике, без других дополнительных условий составит лишь 30 % заработка (нетто КЗ – 34 %). Для достижения 40 % уровня нетто-КЗ необходимо иметь стаж более 36 лет либо выходить на пенсию по старости не ранее четырех лет после достижения общеустановленного нетрудоспособного возраста.

Литература

1. Соловьев А.К., Герман Ю.А. Коэффициент замещения трудовой пенсии: методы исчисления и проблемы применения // Уровень жизни населения регионов России. – 2013. – № 5.
2. Пенсионный фонд Российской Федерации. Годовой отчет-2013. – М.: Пенсионный фонд Российской Федерации, 2014. – 47 с.
3. Соловьев А.К. Резервы повышения эффективности пенсионной системы в условиях новой пенсионной реформы // Экономическая политика. – 2013. – № 3.
4. Соловьев А.К. Макроанализ пенсионной системы России // Вопросы экономики – 2013 – № 4.
5. База статистических данных МОТ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ilo.org/ilostat/faces/home/statisticaldata>

Мигда М.В., Иванов Ю.И.

Финансовые пузыри как фактор нестабильности современных экономических систем

В последнее время наблюдаются качественные и количественные изменения в развитии такого экономического явления, как кризис. Это связано с тем, что все большее количество отраслей в национальной экономике испытывают на себе его последствия, а масштабы и формы проявления самого кризиса становятся все более непредсказуемыми и специфическими. Вся информация для исследования данного явления собрана нами преимущественно эмпирическим путем, что позволяет рассматривать кризис как явление, которое подвержено постоянной изменчивости, а это, в свою очередь, требует также соответствующего теоретического обоснования. В связи с этим необходимо не только проанализировать историю развития кризисов, но также обобщить и переосмыслить ряд теоретических исследований, сделать определенные выводы, а также представить соответствующие рекомендации по разрешению данной проблемы.

Возникновение кризиса в любой стране может быть связано как с внутренними, так и с внешними факторами. К внутренним факторам можно отнести наличие спекулятивных действий на внутренних рынках. Чаще всего подвергаются фондовый и рынок недвижимости. А к внешним – влияние со стороны других стран в условиях их интеграции и глобализации. Россия как одна из крупнейших стран мира не является исключением.

Для начала рассмотрим экономическую ситуацию внутри страны. Фондовый рынок, как уже было сказано ранее, является одним из ключевых факторов развития экономического кризиса в стране. В результате того, что акции компаний из-за массовых действий спекулянтов со временем становятся сильно переоцененными, на фондовом рынке раздувается финансовый пузырь. Можно предположить, что рыночные цены акций напрямую зависят от количества денег в обращении, на которое, в свою очередь, оказывает влияние объем кредитования в стране. Но под влиянием каких факторов происходит расширение или сужение самого объема кредитования?

Проследив динамику изменения основных макро- и микроэкономических факторов и проанализировав полученные результаты, мы пришли к следующим выводам.

1. На развитие объема кредитования в России оказывают влияние следующие факторы:

- повышение или снижение ставки рефинансирования;
- увеличение или снижение уровня безработицы;
- увеличение или снижение уровня инфляции;
- ужесточение или смягчение условий кредитования;
- увеличение или снижение уровня средней процентной ставки по кредитам.

Среди них лишь при увеличении уровня инфляции происходит увеличение объема кредитования, в то время как увеличение всех остальных факторов приводит к обратному результату.

2. Наиболее благоприятные условия для развития кредитования наблюдались в 2012 г.

Но так ли оно на самом деле? При обращении к базе данных ЦБ РФ были получены следующие данные по объему предоставленных кредитов: 2010 г. – 101,7 млрд руб.; 2011 г. – 141,4 млрд руб.; 2012 г. – 163,5 млрд руб.; 2013 г. – 185,3 млрд руб. Среди них примерно 30 % составляли денежные средства, выданные ЦБ РФ различным кредитным учреждениям. Отсюда можно сделать вывод, что наибольший темп роста по объему кредитования наблюдался в 2012 г. и составлял 37,5 %. То есть наши теоретические предположения подтвердились, факторы, оказывающие влияние на рост объема кредитования, были установлены верно.

Вернемся к фондовому рынку. Необходимо установить, оказывает ли влияние темп роста объема кредитования на динамику изменения цен на акции. Для этого была проанализирована экономическая деятельность 23 крупнейших российских компаний, чьи акции обращаются на фондовом рынке. Основным критерием наличия спекулятивных действий является расхождение темпа роста акций компаний с их реальной прибылью. Исходя из этого, сравнивая, насколько быстрее росли акции относительно прибыли на протяжении 2010–2013 гг., были сделаны следующие выводы:

1. Максимальные темпы роста акций наблюдались в 2012 г. и составили 35,4 %. Это значение в сравнении с предыдущим годом увеличилось более чем в три раза, однако уже в 2013 г. темпы роста акций снизились до 9,7 %;

2. Динамика изменения темпов роста акций и объемы кредитования находятся в прямой зависимости;

3. Наличие спекулятивных действий на фондовом рынке наблюдалось в 2012 и 2013 гг. (отношение темпа роста акций к прибыли составило 291,8 и 233,5 % соответственно).

Таким образом, можно сделать вывод, что между объемом кредитования и раздуванием финансовых пузырей на фондовом рынке действительно существует связь. В результате проведенных исследований становится понятно, что темпы роста спекулятивных действий в последний год начали снижаться, так как произошло снижение темпов роста объема кредитования. Такая ситуация наблюдается впервые после кризиса в 2008 г. Следовательно, можно предположить, что в ближайшем будущем снижение этих темпов продолжится, что приведет к обвалу фондового рынка, который, в свою очередь, повлечет за собой экономический кризис.

Теперь становится целесообразным рассмотрение внешних факторов. Как уже было сказано ранее, в условиях глобализации и взаимной интеграции стран возможно влияние на Россию извне. Одной из крупнейших стран с высокоразвитой экономикой является Америка. В связи с этим становится целесообразным рассмотреть и проанализировать состояние экономики Америки.

На протяжении последних лет с целью восстановления своей экономики государство совместно с ФРС проводило политику количественного смягчения на фоне нулевой процентной ставки (QE). В основе этой политики лежит идея стимулирования экономики за счет вливания в нее денег, однако логичным умозаключением является инфляция в результате действия этой политики. Следовательно, возникает вопрос, как за счет увеличения темпов инфляции можно «вылечить заболевшую» экономику? Для ответа на этот вопрос необходимо более подробно рассмотреть действие QE.

Данная политика реализуется по двум основным направлениям:

- ФРС выкупает финансовые активы у КБ, как «проблемные», так и нет, для улучшения их финансового состояния и впрыска денег в экономику через предоставленные в будущем кредиты;
- ФРС выкупает долгосрочные финансовые облигации у КБ.

В результате этих действий КБ избавляются от своих проблемных активов, получая взамен большое количество денежных средств, которые в будущем будут предоставлены населению. В свою очередь, получив доступ к большому объему денежных средств, экономические субъекты, в теории, должны использовать их для инвестиций в предприятия реального сектора экономики, а также покупать их продукцию, что, в свою очередь, должно увеличить спрос на товары, производимые этими предприятиями, что также увеличит предложение последних. Однако все не так просто! Проблема заключается в том, что большинство экономических субъектов, руководствуясь желанием получения большей прибыли, не хотят тратить эти деньги на продукцию, в которой они не нуждаются. Вместо этого более радужной перспективой является вложение этих денежных средств в активы, которые де-

монстрируются высокие темпы роста. В качестве таких активов выступают недвижимость и акции на фондовом рынке. В результате этого данные активы оказываются сильно переоцененными, иными словами, раздуваются финансовые пузыри. Таким образом, мы теоретически проанализировали данную политику. Но так ли происходило на самом деле?

Начиная с 2008 г. ФРС начала практиковать политику QE. На протяжении шести лет наблюдался явный экономический рост, который усиливался с каждым последующим годом, однако он не был реальным. Все денежные средства, которые были стимулированы в экономику ФРС, были потрачены не по назначению. Они были инвестированы в фондовый рынок, в результате чего акции начали резко расти, и этот рост наблюдался на протяжении всех шести лет. Все было бы хорошо, но реальные прибыли компаний, в акции которых инвестировали, зачастую не увеличивались, а наоборот, снижались. То есть люди вкладывали свои деньги не с целью получения прибыли в долгосрочном периоде, а с целью быстрой перепродажи за счет того, что акции постоянно растут. Иными словами, акции растут за счет того, что люди хотят их покупать, а покупать они их хотят за счет того, что акции растут. Данная схема является схемой раздувания пузыря в чистом виде.

Таким образом, за последние шесть лет на фондовом рынке образовался огромный по своим масштабам финансовый пузырь, если остановить его раздувание, то произойдет взрыв на фондовом рынке. В результате чего экономика столкнется с рецессией, по своим масштабам превосходящей ту, которая была в 2008 г.

Америка. Наши дни. 29 октября 2014 г. Джанет Йеллен объявила о прекращении ведения политики количественного смягчения, тем самым объявив всему миру, что экономика Америки восстановилась после кризиса 2008 г. Иными словами, президент ФРС сказала, что теперь они не будут способствовать росту финансового пузыря, этот рост экономика сможет обеспечить самостоятельно. Но самом деле, это не так. Без стимулирования экономики с помощью «печатного станка», а впоследствии и с повышением ставки рефинансирования, денежных средств в обращении со временем станет недостаточно для того, чтобы поддерживать рост акций. И они вынуждены будут упасть, т.е. произойдет их коррекция. Все это будет сопровождаться рецессией.

На данный момент мы наблюдаем следующую «картину». Начиная с середины лета курс доллара стабильно растет, это объясняется тем, что люди с того периода времени начали ожидать то, что политику количественного смягчения отменят, со временем поднимут ставку рефинансирования, так как существование нулевой процентной ставки невозможно в условиях здорового функционирования экономики, все это приведет к объективному росту доллара. На основании этого люди

знают, что доллар растет, и поэтому хотят купить его сейчас, пока он не достиг своего максимума. Отменив QE 29 октября, ФРС частично оправдала их ожидания, после чего темпы роста доллара резко увеличились. Все это сопровождалось ростом акций, так как денег в экономике на данный момент еще достаточно, чтобы поддержать этот рост, и подорожание доллара еще больше усугубляет ситуацию. Дело в том, что стоимость акции оцениваются в долларах, а следовательно, на фоне роста последнего их стоимость увеличивается. Если оценивать ситуацию в реальности, данный темп роста акций не может продолжаться до бесконечности. Отсюда следует, что существует несколько вариантов развития событий:

1. ФРС повышает ставку рефинансирования. В результате чего кредитование становится более дорогим и менее доступным. Все это приведет к тому, что денег в обращении станет недостаточно для поддержания роста акций и они вынуждены будут упасть, что приведет к рецессии;

2. ФРС не повышает ставку рефинансирования. В результате чего доллар продолжает расти, то же самое происходит с ценами на акции. Однако со временем денег станет недостаточно для поддержания их роста, и их цены начнут падать. Возможны два пути развития событий:

2.1. ФРС не вмешивается в сложившуюся ситуацию, и цены на акции продолжают свое падение. В последствии все это приведет к рецессии;

2.2. ФРС вмешивается в сложившуюся ситуацию, а именно решает предотвратить падение цен на акции. Единственный способ сделать это – в очередной раз прибегнуть к политике количественного смягчения. Однако это действие приведет к тому, что все надежды на то, что экономика наконец восстановилась – умрут. Ожидания людей не оправдаются. Следовательно, вновь напечатанными dólaresами никто не захочет пользоваться. Более того, на валютном рынке начнется продажа доллара, что снизит его стоимость. Таким образом, мы имеем следующее: в стране сосредоточилось большое количество денег, которыми никто не хочет пользоваться, а следовательно, они не простилируют рост акций, которые продолжат свое падение. В результате цены на акции и курс доллара упадут, и в дальнейшем начнется глобальный экономический кризис, предотвратить который никак невозможно.

Как уже было сказано ранее, мы живем в мире, где экономики всех стран влияют друг на друга, иными словами, можно сказать, что если кризис начнется в одной стране, то он «перекинется» на все остальные страны. Конкретно для нас интерес представляет Россия. В условиях экономической рецессии, в которой окажется Америка, курс доллара относительно всех остальных валют упадет. Это приведет к тому, что

цены на нефть также начнут падать. Россия является крупнейшим экспортёром нефти, газа и многих других природных ресурсов. Следовательно, снижение цен на эти ресурсы, в частности на нефть, повлечет за собой отрицательные последствия для нашей экономики. Прибыли предприятий, занимающихся добычей нефти, снизятся, и это отрицательно скажется на заработной плате работников этих предприятий. Уровень безработицы начнет расти.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что в ближайшем будущем в нашей стране будет наблюдаться сильнейший экономический кризис. Он будет вызван сначала внутренними, а потом и внешними факторами. К первым относится снижение темпов объема кредитования, которое впоследствии повлечет падение цен на акции, а ко вторым – экономический кризис в Америке, который повлечет за собой обвал доллара, что, в свою очередь, приведет к падению цен на нефть.

На экономический кризис, так же как на любое экономическое явление, оказывают влияние некоторые факторы, которые можно выявить. Эмпирическим путем был выявлен ряд факторов, которые оказывают влияние на развитие экономического кризиса в России. Таковыми являются:

- динамика изменения роста цен на нефть;
- динамика изменения роста ставки рефинансирования;
- динамика изменения роста ВВП;
- динамика изменения роста объема кредитования;
- динамика изменения роста средней процентной ставки по кредитам;
- динамика изменения роста уровня безработицы;
- динамика изменения роста инфляции;
- динамика изменения роста индекса ММВБ;
- динамика изменения отношения стоимости доллара к рублю.

В дальнейшем, воспользовавшись знаниями из области математики, мы составили формулу, используя реальные данные по этим факторам. Она имеет следующий вид:

$$C = \frac{\sum_{i=1}^n \alpha \left(\frac{x_2}{x_1} - 1 \right)}{n}, \quad (1)$$

где x_1 – первоначальное значение фактора; x_2 – конечное значение фактора; α – влияние фактора; n – количество факторов; C – изменения уровня развития кризиса.

Значение α для каждого из факторов было выявлено чисто эмпирическим путем с использованием логики. И эти значения приведены в табл. 1.

Таблица 1

Фактор	α
Динамика изменения роста цен на нефть	-1
Динамика изменения роста ставки рефинансирования	+1
Динамика изменения роста ВВП	-1
Динамика изменения роста объема кредитования	-1
Динамика изменения роста средней процентной ставки по кредитам	+1
Динамика изменения роста уровня безработицы	+1
Динамика изменения роста инфляции	+1
Динамика изменения роста индекса ММВБ	-1
Динамика изменения отношения стоимости доллара к рублю	+1

Используя значения α для формулы (1), удалось составить график развития кризиса для России в 1999–2013 гг. (рис. 1).

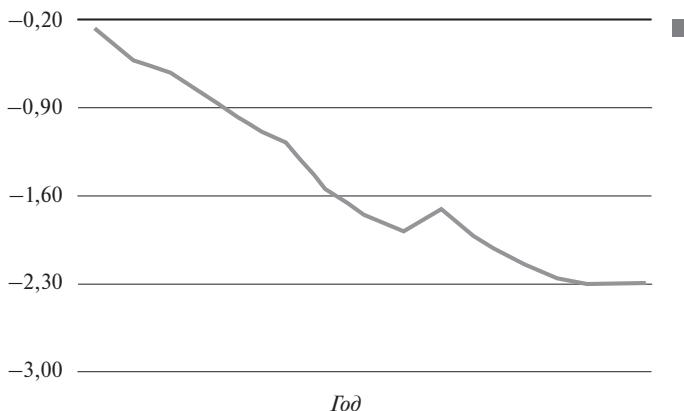


Рис. 1. Уровень развития кризиса

Из графика видно, что первый раз, когда показатель C принимал положительное значение, – 2008 г. Именно в этот год в нашей стране произошел экономический кризис. Следовательно, факторы, влияющие на него, были выявлены верно. Интересным является тот факт, что следующее положительное значение этого показателя наблюдается в 2013 г. (0,01). Номинальное изменение этого показателя по сравнению с предыдущим годом невелико, однако его положительное значение показывает, что кривая развития кризиса уже начала свое дви-

жение в положительном направлении. Следовательно, можно сделать следующий вывод: наличие и взаимосвязь внутренних и внешних факторов существует, и она отражена на графике.

Обобщив выводы, сделанные на каждом этапе нашей работы, можно с уверенностью сказать, что в России в ближайшем будущем будет наблюдаться экономический кризис, который частично будет перенесен в нее из Америки, а частично станет результатом развития ее собственной экономики.

Финансовые аспекты политического взаимодействия государства и политических партий

Любой современный демократический режим немыслим без политических партий, выступающих связующим звеном между гражданами и государством. В отличие от представляющего интересы всего общества государства политические партии отстаивают позиции и взгляды определенных групп внутри социума. Взаимоотношения политических партий с государством предопределяются тем, что партии нацелены на обретение своего политического представительства в органах государственной власти и участие через своих представителей в управлении государством. В свою очередь, взаимоотношения государства с политическими партиями предопределяются всеобъемлющим характером государства как организации, объединяющей всех членов общества, верховенством государственной власти по отношению к иной политической власти. Таким образом, процессы взаимодействия государства с политическими партиями призваны обеспечить целостность и устойчивость политической системы общества [2].

Для осуществления своей деятельности и достижения вышеуказанных целей политические партии нуждаются в финансовых средствах, покрывающих расходы на текущую деятельность и периодическое участие в выборах. Вопросы, связанные с государственным регулированием финансирования политических партий, являются актуальными ввиду того, что финансовое воздействие на политический процесс может воспрепятствовать свободному и осмысленному волеизъявлению граждан.

В расходах политической партии принято выделять два блока: периодические расходы и постоянные. К первому блоку относятся расходы партий, связанные с участием в выборах. Ко второму блоку относятся «повседневные» расходы, необходимые для осуществления текущей деятельности партий: оплата труда партийных функционеров, наем помещений, издательские расходы и т.д. [5].

Согласно российскому законодательству, политическая партия в качестве своих источников финансирования имеет: вступительные и членские взносы; пожертвования; средства федерального бюджета; поступления от мероприятий, проводимых политической партией, ее

региональным отделением или иными структурными подразделениями, а также от предпринимательской деятельности; поступления от гражданско-правовых сделок; другие, не запрещенные законом поступления [7]. Классифицируя данные источники финансирования партий, можно говорить об источниках самофинансирования и финансирования «извне». К первой группе относятся вступительные и членские взносы и предпринимательская деятельность. Остальные источники, перечисленные выше, – ко второму виду [6].

Как видно, в нормативно-правовой базе Российской Федерации предусмотрено несколько источников финансирования для партий. Однако в рамках данной статьи исследовательское внимание будет посвящено государственному финансированию политических партий.

Вопросы, касающиеся государственного финансирования, выделены в отдельную главу в Федеральном законе «О политических партиях», что свидетельствует об их особой значимости [3]. Финансовая поддержка политических партий, оказываемая государством, способствует деятельности политических партий, развитию партийной системы в целом. Стоит заметить, что государство участвует в бюджетном финансировании избирательных блоков, объединений, кандидатов через избирательные комиссии.

Согласно Федеральному закону «О политических партиях», государственное финансирование политических партий осуществляется в двух следующих случаях. В первом случае, если федеральный список кандидатов, предложенный политической партией на выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, получил по результатам выборов не менее 3 % голосов избирателей, которые принимали участие в голосовании в данном федеральном избирательном округе. Во втором случае, если зарегистрированный кандидат на должность Президента Российской Федерации, который выдвинут политической партией, набрал по результатам выборов не менее 3 % голосов избирателей, участвующих в голосовании.

В федеральном бюджете средства, предоставляемые государством партиям, прописаны отдельной строкой. Выплаты производятся в первом случае – не позже чем через три месяца со дня официального опубликования результатов выборов депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации. После этого ежегодно в течение всего срока полномочий Государственной Думы определенного созыва. Во втором случае выплаты производятся единовременно, не позднее чем через год со дня официального опубликования результатов выборов, т.е. по результатам выборов Президента Российской Федерации. Отдельного внимания достоин тот факт, что государственное финансирование партий по результатам выборов Президента Российской Федерации – это есть компенсация потраченных на раз-

работку и проведение предвыборной компании, а также иных расходов, которые понесла определенная партия в ходе проведения выборов. Поэтому подобные выплаты являются единовременными. Другая ситуация складывается при финансировании государством партий по результатам выборов в Государственную Думу. Стоит подчеркнуть, что в рассматриваемом Федеральном законе «О политических партиях» впервые было предусмотрено общее финансирование, т.е. без целевой направленности. Политическая партия, получая определенный размер государственных средств в первом квартале каждого следующего после выборов года, имела право расходовать эти средства по своему усмотрению на деятельность, которая предусмотрена уставом партии и разрешена законодательством.

Согласно ныне действующему российскому законодательству, «общий объем средств федерального бюджета, выделяемых для государственного финансирования политических партий, не может быть менее двадцати рублей, умноженных на число избирателей, включенных в списки избирателей на ближайших предыдущих выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации либо выборах Президента Российской Федерации». Однако данная формула, закрепляющая объемы государственного финансирования политических партий, установлена поправкой в Федеральный закон о политических партиях от 22 июля 2008 г. № 144-ФЗ, вносящий изменения в пункт 3 статьи 33 настоящего Федерального закона, вступающие в силу с 1 января 2009 г. Обратившись к предыдущим редакциям, можно проследить увеличение роли государства в формировании бюджета политической партии. Так, до 1 января 2006 г. денежная сумма, выделяемая партии за каждого проголосовавшего за нее, определялась как 0,005 минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на 1 марта года, предшествующего году выделения этих средств. Исходя из минимального размера оплаты труда, равного 100 руб., партия получала 50 копеек за каждого проголосовавшего за нее на соответствующих выборах. Затем, после принятия поправок, данная сумма была увеличена в 10 раз и составила 5 руб.

Согласно вышеизложенному, общий объем выделяемых средств федерального бюджета не может составлять менее двадцати рублей, умноженных на число избирателей, которые включены в списки избирателей на ближайшие предыдущие выборы депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации или выборы Президента Российской Федерации [7]. Стоит также отметить, что впервые в законе была зафиксирована точная сумма выплат, без привязки к минимальному размеру оплаты труда. Однако законодательно предусмотрена обязательная индексация величины государ-

ственного финансирования политических партий с учетом прогнозируемого уровня инфляции на соответствующий год. Таким образом, как подмечает Н.И. Платонова, можно говорить об увеличении роли государства в формировании бюджета политических партий. Если в 2008 г., до вступления указанных поправок в силу, доля участия государства в бюджетах четырех парламентских партий составляла от 10 до 25 % от общих доходов партий за год, то в 2010 г. – от 42 до 98 % [4].

Необходимо все же сказать, что увеличение влияния государства на формирование бюджетов партий частично связано и с сокращением поступления финансовых средств на счета партий от иных разрешенных законом источников финансирования их деятельности. Безусловно, увеличение расходов государства на поддержку партий необходимо, но основную выгоду от увеличения финансирования все же получает «партия власти», доходы которой в 7–9 раз больше, нежели у трех остальных политических партий, представленных в Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации. Что позволяет делать вывод о монополизации политического рынка.

Именно этот факт и лежит в основе одного из доводов, приводимых против существования государственного финансирования политических партий государством. Также сторонники отмены данного института говорят о недопустимости безнравственности, подчеркивая, что существует нехватка бюджетных средств для решения более острых социальных проблем. Еще одним доводом против существования государственного финансирования может служить позиция В.В. Лапаева, который в своей статье высказывает мысль о преждевременности ввода такого института, так как он обеспечивает дополнительные преимущества тем, кто уже и так имеет позиции на политической арене [1]. Таким образом, можно говорить о нарушении принципов равенства политических партий. Представителями негативного подхода отмечено, что государственное финансирование политических партий противоречит природе этих организаций. Так как, например, в случае если избиратель «Справедливой России» готов финансировать лично данную партию, то скорее всего он не согласится, чтобы из суммы уплаченных им налогов государство оказывало финансовую поддержку «Единой России» или какой-нибудь другой партии.

Однако сегодня существуют и сторонники существования государственного финансирования политических партий, которые считают, что, напротив, введение данного института способствует уменьшению политической коррупции. Также приводится довод о том, что финансирование предоставляется партиям, как было отмечено выше, набравшим на выборах в Государственную Думу три и более процента, что свидетельствует о поддержке такой партии значительной частью населения. Что, в свою очередь, позволяет таким партиям развиваться и

в дальнейшем составить конкуренцию парламентским партиям в будущем.

В завершение стоит также сказать, что политическая партия всегда имеет право отказаться от государственного финансирования, в таком случае все денежные средства сохранятся в федеральном бюджете.

Литература

1. *Лапаева В.В.* Политическая партия: понятие и цели. К принятию Закона о партиях // Журнал российского права. – 2002. – № 1.
2. *Левченко А.А.* Взаимодействие государства и политических партий в официальном дискурсе власти (на материалах президентских посланий 1994–2012 гг.) // Вестник Поволжской академии государственной службы. – 2013. – № 3 (36). С. 117–125; 117–118.
3. *Платонова Н.И.* Государственное финансирование политических партий в Российской Федерации // Право и управление. XXI век. – 2012. – № 1. – С. 89–92; 89.
4. *Платонова Н.И.* Государственное финансирование политических партий в Российской Федерации // Право и управление. XXI век. – 2012. – № 1. – С. 89–92; 90–91.
5. *Платонова Н.И.* Государственное финансирование политических партий в Российской Федерации // Право и управление. XXI век. – 2012. – № 1. – С. 89–92; 91.
6. *Платонова Н.И.* Источники финансирования политических партий в Российской Федерации // Право и управление. XXI век. – 2011. – № 1. – С. 70–78.
7. Федеральный закон от 11 июля 2001 г. № 95-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О политических партиях» [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «Консультант Плюс».

РАЗДЕЛ 8

МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Тарануха Ю.В.

Эволюция современной микроконкуренции

Микроконкуренция – это конкурентное соперничество, ведущееся на уровне отраслевых рынков посредством реализации определенных поведенческих стратегий [12]. *Современное состояние микроконкуренции* определяют как гиперконкуренцию, выделяя в качестве ее особенностей: 1) динамизм перемен, 2) многоаспектность интересов соперников и 3) усиление агрессивности борьбы [1; 18]. Принципиально нового качества эти характеристики не несут, так как отвечают признакам развития конкуренции, вскрытым еще К. Марксом: усиление неравномерности и скачкообразности, обострение борьбы. Поэтому если гиперконкуренцию и следует выделять как новое явление, то не в качестве особого вида конкуренции, а как ее особый этап, отличающийся состоянием борьбы.

Отличительная черта нынешнего состояния конкуренции – быстрота и непредсказуемость перемен. Перемены в структуре рыночного спроса происходят столь быстро, что оставляют мало времени для эксплуатации завоеванного преимущества. Высокая скорость изменений порождает неопределенность, а изменения в среде становятся все более непредсказуемыми. Устойчивость созданного конкурентного преимущества существенно снижается, и фирмы вынуждены постоянно их обновлять. Находясь под постоянным давлением, конкурентная рациональность рушится, что ведет к серьезным изменениям структуры рынка [19, 72].

Это не могло не привести к обострению конкуренции. Выделяя этот признак, обычно указывают на растущую *агрессивность* поведения конкурентов, которая проявляется в меньшей склонности к ком-

промиссам и соответственно в большей враждебности, выражающейся в применении прямых атак для ослабления соперников, в использовании наступательной ценовой политики и недобросовестных методов борьбы [1, 2]. Присутствие агрессии в конкурентной борьбе не является чем-то новым. Суть проблемы не в поведении, а в тех последствиях, которыми оно сопровождается. На предыдущих этапах независимо от интенсивности конкуренции любой соперник мог защищаться от нее посредством дифференциации продукта, ухода в менее привлекательный сегмент рынка и т.п. В условиях гиперконкуренции процветание и смертность конкурентов регулируются изменениями не в объеме, а в структуре спроса. Выведение на рынок нового продукта не просто подрывает позиции конкурентов, а обесценивает все имеющиеся у них преимущества. Навязывая рынку потребительский стандарт, конкурент лишает соперников шансов на успех, а иногда и на выживание. Именно по этой причине обострилась борьба за рыночное лидерство, ставшее критерием выживаемости. Мы имеем дело с конкуренцией, где участники поставлены перед дилеммой: победить или умереть.

Произошли определенные *перемены и в движущих силах конкуренции*. Однако, несмотря на кажущийся радикализм, все они являются вполне ожидаемыми. Более того, это те же силы, которые действовали на протяжении всего исторического периода существования конкуренции. Но в настоящее время они получили новую форму выражения и степень своего действия. Глобализация, несомненно, повлияла на динамику конкурентного процесса, усилив ее за счет преодоления обособленности рынков и универсализации действия конкурентного принципа. Вместе с тем глобальная конкуренция — это всего лишь очередной этап процесса экспансионизма, присущего конкуренции.

Современная конкурентная борьба все больше разворачивается вокруг персоны покупателя. Причина проста — рост доходов покупателей и, как следствие, рост требовательности к удовлетворению своих предпочтений. Происходит *индивидуализация спроса*. На смену массовому выпуску стандартизированной продукции приходит производство продуктов, ориентированных на запросы отдельных групп и отдельных покупателей. Происходит переход от маркетинга «сделай и продай» к маркетингу «услышь и откликнись». Это заставляет конкурентов вступить в диалог с потребителем. Но это не соперничество за поиск лучшего способа удовлетворения потребностей покупателей. На самом деле выявление предпочтений потребителей интересует продавцов в качестве параметра, который может быть использован при продвижении продукта. Если продавцы вступают в диалог с потребителем, то в первую очередь из-за стремления выявить возможности для пере-

ориентации предпочтений потребителя в выгодном для себя направлении.

Конкуренция, как и прежде, приводит структуру рыночного предложения в соответствие со структурой рыночного спроса. Вопрос в том, как она это делает. Когда удовлетворение жизненно важных потребностей перерастает быть первостепенной заботой покупателя, открываются широкие возможности для воздействия на потребительский выбор. И конкуренты не преминули воспользоваться этим, стремясь сформировать у потребителя выгодное для себя восприятие ценностей. Под их влиянием рациональность в поведении потребителя все больше уступает место спонтанным покупкам. В результате конструктивное воздействие конкуренции на производство угасает. «Невидимая рука» все реже действует в интересах потребителя и все чаще служит инструментом реализации эгоистических интересов продавцов. Внедрение информационных технологий и интернета облегчает покупателю доступ к информации о продавцах, ценах и характеристиках продуктов. Но нельзя упускать из виду то важное обстоятельство, что они же могут способствовать и ее усилению. Главное состоит в том, что в условиях усиления роли информационных технологий происходит смещение акцентов конкурентной борьбы. Соперники концентрируют свои усилия не на продукте, а на информационном обеспечении его продвижения к покупателю. В выигрыше оказывается не тот соперник, чей продукт обладает более ценными потребительскими свойствами, а тот, который обеспечил продукту лучшее информационное сопровождение, нередко способствующее внедрению «ложных потребностей».

Мнение о том, что внедрение информационных технологий способствует развитию конкуренции, является общепризнанным. То, что они вызвали обострение конкуренции, – факт. Однако относительно их влияния на ее развитие мы не можем разделить столь однозначную оценку. Специфика информационных технологий состоит в том, что они способствуют углублению дифференциации фирм в возможности эффективного применения этого ресурса. Даже если технология находится в рыночном обороте, она может оказаться недоступной по цене всем соперникам. Такая технология – сложный продукт, и далеко не всякая фирма обладает возможностями для ее эффективной эксплуатации. Внедрение информационных технологий создает лишь иллюзию о содействии конкурентности рынков. На самом деле, предоставляемые преимущества одним соперникам, они лишают этого других. Закрывая или ограничивая доступ на информационное поле, такие технологии становятся причиной нарушения главного принципа конкуренции – равного доступа. Некоторые соперники изначально обретают монопольные преимущества.

Был период, когда источником развития конкуренции служила отраслевая специализация. В настоящее время движущей силой конкуренции является *размывание отраслевых границ*. С одной стороны, происходит срастание отраслей, а с другой — многоотраслевой становится деятельность самих фирм. Конкуренция становится многоаспектной и непредсказуемой. Многоаспектность выражается в том, что фирма, во-первых, вынуждена вести соперничество по многим направлениям одновременно: по издержкам, по качеству, по инновациям и по укреплению конкурентной позиции. Во-вторых, она не позволяет фирме сосредоточиться на каком-то одном из конкурентных параметров и сконцентрировать усилия на достижении одного конкурентного преимущества. В то же самое время многоаспектность конкуренции требует от фирмы разных типов конкурентного поведения на разных рынках и в различных областях.

Что касается непредсказуемости конкурентных изменений, то речь идет не об изменениях, которые обусловлены рыночной неопределенностью, присутствующей всегда. В данном случае непредсказуемость рассматривается в качестве следствия, вытекающего из многопрофильной деятельности многоотраслевой фирмы. А суть ее заключается в том, что конкурентам все более сложно становится прогнозировать источники конкурентных угроз, которые могут исходить оттуда, откуда их вовсе не ждали, в том числе из отраслей, казалось бы, далеких от данного отраслевого рынка. Конкуренция среди фирм, действующих в разных отраслях, становится нормой конкурентного процесса. В этой связи возникает еще один аспект проблемы, связанный с отраслевыми барьерами.

Является ли обострение межотраслевой конкуренции свидетельством понижения входных отраслевых барьеров и что служит причиной этому? Принято считать, что высота отраслевых барьеров понижается и причиной этого является переход к экономике знаний. Позволим себе не согласиться с этим и как раз потому, что знания начинают играть ключевую роль в конкурентном процессе. Дело в том, что в современной конкуренции значение имеют не знания вообще, а особые — неявные знания. Такие знания нельзя купить и даже передать. Это означает, что усиление роли знаний способствует повышению отраслевых барьеров, так как преодоление «компетентностного» барьера требует наиболее дефицитного в условиях гиперконкуренции ресурса — времени. Тот факт, что некоторые рынки демонстрируют активное замещение конкурентов, свидетельствует не о низком уровне барьеров, а о быстром устаревании знаний. Именно применение нового, более совершенного знания дает возможность устранять соперников. Причем чаще всего такое событие следует квалифицировать не как проникновение на рынок, а как преобразование рынка, поскольку такое

проникновение сопровождается качественными переменами в технологии производства продукта, свойствах продукта, способах его использования. Если высота отраслевых барьеров входа действительно понижается, то это всегда будет следствием именно размывания отраслевых границ, принимающего форму «безграничного» предприятия. Предприятие – индустриальная сеть, интегрирующая в себе множество специализированных знаний и компетенций, может безболезненно мигрировать с одного отраслевого рынка на другой. Расширение присутствия небольших фирм в экономике, а на глобальных рынках особенно, является непосредственным следствием развития и формой проявления указанного процесса, но никак не свидетельством понижения отраслевых барьеров и роста конкурентоспособности мелких фирм, как иногда полагают.

Существенное влияние на изменение конкурентной среды оказалось внедрение информационных и сетевых технологий, ставшее движущей силой современной конкуренции. Эти технологии позволили, во-первых, снизить затраты по продвижению продукта за счет автоматизации учета движения товарных запасов, процессов продажи и доставки. Во-вторых, они значительно упростили систему обратной рыночной связи, что повысило эффективность работ по совершенствованию продуктов с учетом пожеланий покупателей. В-третьих, они повысили эффективность коммуникаций между участниками бизнес-процесса: поставщиками, производителями и продавцами. Рост *техницизации* в форме быстрого распространения информационной и коммуникационной технологий, несомненно, играет большую роль. Но мы в отличие от М. Брауна [1] полагаем, что не она выступает движущей силой конкуренции. Существо дела не в техницизации процессов, а в тех переменах конкурентных условий, которые она вызвала. С этой точки зрения определяющим последствием внедрения информационных технологий является размывание степени обособленности конкурентов. Интернет и системы электронных платежей создали возможности для электронной коммерции. Покупатели получили простой и дешевый способ доступа к продавцам независимо от их территориального расположения. С другой стороны, продавцы перестали быть привязанными к местам концентрации покупателей. Продажи и покупки могут осуществляться вне зависимости от местоположения покупателей и продавцов. Территориальная локализация рынков устраняется, а значит, размывается и обособление конкурентов. Благодаря этому повышается эффективность действия ограничительного принципа конкуренции, а также выравниваются условия конкурентной борьбы. Именно эти обстоятельства являются главной движущей силой современной конкуренции. Активизируя конкурентное соперничество, они превращаются в факторы снижения цен, повышения качества продуктов и предостав-

ления покупателям дополнительных услуг. Указанные обстоятельства, собственно, и составляют содержание понятия «глобальная конкуренция»: все борются со всеми и на одних и тех же условиях.

В числе движущих сил гиперконкуренции Манфред Браун выделяет *дерегулирование рынков*, причем в качестве главной силы. С этим вряд ли можно согласиться. Если дерегулирование рассматривать в таком качестве, то это, во-первых, противоречит исторической тенденции развития конкуренции, характеризующейся переходом от свободной конкуренции к регулируемой. Во-вторых, это означало бы необходимость постоянного ослабления регулирующих ограничений, что также не отвечает практике. Тот факт, что либерализация в некоторых отраслях, прежде всего относимых к естественным монополиям (по-чта, железные дороги, электроснабжение), может способствовать активизации конкуренции в них, не вызывает возражений. Однако в данном случае имеет место смешение разных типов экономической политики – политики, связанной с ослаблением государственного контроля над деятельностью хозяйствующих субъектов, и конкурентной политики, связанной с воздействием на условия и результаты конкурентного процесса. Что касается дерегулирования рынков, то, как показала практика, такая политика, принося краткосрочный выигрыш, оборачивается деструктивными последствиями для рынков и конкуренции, что наглядно продемонстрировал финансовый кризис 2008 г.

Между тем с точки зрения развития микроконкуренции главный интерес представляет вопрос не о происходящих в ней изменениях, а об их направленности и необратимости. Высокая степень динамиза и непредсказуемости изменений, которыми характеризуется современная экономика, может склонить к мысли о том, что мы имеем дело с эпохой, лишенной закономерностей. Билл Гейтс, например, назвал сложившуюся ситуацию «прерывистым хаосом» [3, 417], а Питер Друкер – «эпохой без закономерностей» [20]. Но это не так. Закономерности, конечно, есть. Причем те, которые имеют непосредственное отношение к действию конкуренции, проявляются достаточно явственно и поддаются фиксации. Характерно то, что они обнаруживают себя именно как закономерности, учитывая устойчивость их проявления. Эти закономерности были вскрыты еще К. Марксом, который выделил три связанные с действием конкуренции закономерности: 1) углубление разделения труда [6, 411–412; 17, 287–288], 2) усиление концентрации производства и капитала и 3) обострение конкурентной борьбы. Формы проявления этих закономерностей, естественно, трансформировались, но их суть осталась без изменений.

Углубление разделения труда проявляется в специализации, которая еще А. Смитом рассматривалась в качестве главного фактора захвата конкурентных преимуществ. В условиях высокой скорости

и непредсказуемости изменений конкурентной среды специализация становится не просто главным, а единственным способом завоевания таких преимуществ. Специфика современного этапа развития этого процесса состоит в том, что углубление разделения труда внутри производства (фирмы) выражается не только в специализации производственных операций, но и дополняется специализацией знаний, которая приводит к распыленности предпринимательской функции. Обретение конкурентного преимущества становится предметом кооперации различных видов знания.

Парадокс ситуации состоит в том, что чем глубже специализация, тем дальше отстоит ее результат от той формы, в которой он может использоваться в качестве конкурентного преимущества. Воспользовавшись подходом М. Портера к формированию конкурентных преимуществ [10, 67–72], можно сказать, что углубление разделения труда обусловливает дробление цепочки ценностей, а создание каждой ее части требует большей специализации. Фирмы специализируются ради создания преимуществ, но в результате сталкиваются с ситуацией, когда обретаемые в результате специализации преимущества невозможно оформить в виде конкурентного превосходства, которое может быть реализовано на рынке. Единственный способ разрешения этого противоречия – вступление в кооперацию с владельцами недостающих элементов цепочки ценностей.

Завоевание конкурентных преимуществ чаще всего является следствием неявного знания, жестко связанного с его носителем, а потому не выступающего объектом купли-продажи. В этих условиях мотив к сотрудничеству становится еще более весомым. Вывод достаточно очевиден: конкуренция, обусловливая углубление разделения труда, порождает стимулы для перехода к кооперации между видами специализированного труда. Но за ним скрывается более глубокий процесс – трансформация обмена. Было время, когда разделение труда в обществе вызвало переход от обмена деятельностью к обмену продуктами труда, а его углубление в производстве способствовало обособлению производителей. Сейчас наметился обратный процесс. Разделение труда внутри производства достигает такой степени дробности, что требует перехода к типу обмена, где обмен результатами разных производств принимает форму обмена деятельностью. Можно сказать, производство конкурентоспособного продукта выходит за рамки отдельной экономически обособленной хозяйственной единицы. Но как бы то ни было, кооперация между разными производствами и соответственно между осуществляющими их хозяйствующими субъектами, становится потребностью, обеспечивающей выживание в конкурентной борьбе. Объяснить феномен межфирменной кооперации можно по-разному [11]. Но при этом важно понимать, что, в сущности, он

представляет собой форму разрешения заключенного в конкуренции противоречия и потому выступает непосредственным следствием ее развития на базе развития процесса обмена.

Нельзя сказать, что при новой форме взаимодействия конкурентная природа отношений устраивается. Тем не менее характер этого отношения видоизменяется. Мы определяем его как *конкурентное партнерство*, в процессе которого фирмы сотрудничают на стадии создания ценности, но соперничают на стадии ее реализации (распределения), а форму конкуренции между ними — как *соревновательную конкуренцию*, которая представляет собой соперничество, ведущееся на основе добровольного ограничения эгоистических притязаний ради повышения совместной конкурентоспособности. Специфика здесь заключается в качественно иной мотивации: соперники взаимодействуют не только по принуждению, но и к обоюдной выгоде — ради производства ценности большего размера, что обеспечивает устойчивость взаимосвязи между соперниками. Подобная форма взаимодействия требует новых отношений между партнерами. Задачей конкурентного поведения фирмы становится не противодействие конкурентным силам, как предписывает теория пяти сил конкуренции [9, 37–39], а формирование предпринимательской экосистемы.

Понятие «предпринимательская экосистема», которым пользуется Джеймс Мур [21], отражает более масштабное явление, включающее, кроме членов кооперации, потребителей, государственные ведомства и ассоциации предпринимателей. Но оно представляется нам удачным в том смысле, что подчеркивает важность наличия у участников «экологического сознания», т. е. осознания ими того, что сотрудничество между ними — это и есть конкурентное преимущество.

Тенденция к установлению партнерских отношений, а затем и к кооперации усиливается и сугубо экономическими причинами. Специализация увеличивает количество и плотность трансакций. Это ведет к росту трансакционных издержек. Единственный способ решения проблемы — усиление взаимодействия с партнерами. На смену атомистическому устройству рынка приходит сетевая организация. Эта тенденция подпитывается и из другого источника. Сталкиваясь с издержками контроля, да и по ряду других причин (снижение риска, гибкость реагирования, поддержка инноваций), крупные фирмы все чаще предпочитают интеграции децентрализованные формы контроля, а нередко сами становятся инициаторами выделения отдельных звеньев своей структуры в качестве самостоятельных хозяйственных единиц. Не скрят, что в настоящее время каждая крупная фирма выступает центром притяжения индустриальной сети, включающей тысячи, а то и десятки тысяч юридически самостоятельных фирм. Поэтому, говоря о *концентрации производства*, капитала и рынков, мы должны учитывать

и наличие межфирменной кооперации. Помимо общей причины роста концентрации – конкурентной селекции, все явственней действует дополнительная – конкурентная мотивация, усиливающая первую и ускоряющая динамику процесса концентрации.

Распространение межфирменной кооперации и укоренение партнерских отношений в виде разнообразных альянсов могут создать ложное впечатление об ослаблении напряженности конкурентной борьбы. Что касается индустриальных сетей, то так оно и есть, но относится это исключительно к взаимодействиям внутри сети. Хотя и в этом случае соперничество не исчезает, а лишь трансформируется заложенный в нем принцип. Что касается характера рыночных взаимодействий, то они, напротив, демонстрируют обострение конкурентной борьбы. Динамизм и непредсказуемость изменений конкурентной среды вносят свою, и притом немалую, лепту в усиление напряженности конкуренции. Но главной движущей силой обострения микроконкуренции является все же растущая концентрация производства и капитала. Конкурентная борьба между крупными соперниками всегда идет более напряженно. Причин тому несколько: мера амбиций соперников, наличие у них ресурсов и уровень ставок, которые поставлены на кон. Суть процесса заключается в том, что обострение конкуренции подталкивает к расширению межфирменной кооперации, а она, в свою очередь, способствует обострению конкуренции.

Происходящие в конкурентной среде изменения вызывают изменения в поведении конкурентов. Между тем специфика экономической конкуренции заключается в том, что перемены в поведении фирм нельзя рассматривать только в качестве последствий рыночных изменений. Фирма способна преобразовывать среду посредством своих действий. Суть диалектической взаимосвязи между фирмой и конкуренцией состоит в том, что хотя изменения в конкуренции генерируют активность фирмы, перемены в поведении фирмы могут быть вызваны изменениями самой фирмы. Вместе с тем качественная трансформация фирм – это следствие не только внутренних преобразований, но и результат развития производительных сил общества. Фирмы редко являются авторами технологических инноваций. Да и вообще подавляющую часть новой информации черпают извне. Они выступают скорее имитаторами, чем новаторами. Новаторская функция фирм по большей части сводится к инновационному применению технологических, организационных и других нововведений. Главное, однако, заключается в том, что фирмы изменяются.

За последние 80 лет теория фирмы претерпела существенные изменения. Итогом этих перемен стало то, что «фирма перестала быть *типовой* – она стала *индивидуальной*» [2, 77]. Вместе с тем новые исследовательские подходы фокусировались на изучении специфики вну-

тренного устройства фирмы и источников ее предпринимательских способностей. Фирмы исследовались преимущественно как иерархии. В результате экономическая составляющая проблемы постепенно была вытеснена управленческой, а исследование самой проблемы все больше осуществлялось в ракурсе задач стратегического управления. Вопрос об экономической природе фирмы — о выделении элемента, объединяющего все многообразие фирм, незаметно ушел в тень. Между тем это ключевой вопрос, так как от его решения зависит понимание причин существования фирмы и механизма ее эволюции.

Способом решения указанного вопроса является подход К. Маркса, в соответствии с которым развитие организационной формы производства является следствием развития производственной кооперации [7]. Поэтому трансформация организационной формы производства — это следствие изменений, происходящих внутри кооперации. Эволюция кооперации обусловлена изменениями в технике — в орудиях труда и в способе включения работников в процесс труда. Перемена в последнем — критерий перехода к новому типу внутрипроизводственной кооперации.

Фабрика, как известно, представляет форму кооперации, где опорной точкой выступает орудие труда, а работник включается в процесс труда как приладок этого орудия: орудия применяют работника [7, 434]. Способ включения работника в процесс труда определяет качественную составляющую кооперации. Он определяет не только организационную форму, в которой реализуется кооперация, но также систему стимулов и контроля.

Тип индустриальной кооперации, превратившей работника в приладок машины, а также соответствующая ему организационная форма фирмы и в настоящее время остаются господствующими. Но параллельно с ними складывается и другой тип, опирающийся на несколько иной принцип включения работников. Происходящая перемена обусловлена двумя факторами: рассеиванием предпринимательской функции и перепозиционированием в процессе труда ролей вещественного и личного факторов производства.

Рассеивание предпринимательской функции — закономерное следствие развития предпринимательства, которое, усложняясь, вызывало потребность в специализации на выполнении отдельных производственных, управленческих, снабженческих и сбытовых задач. Носителем предпринимательства стала организация [4, 98–99], а реализация новаторского потенциала стала возможной только на основе мобилизации усилий всех участников предпринимательского процесса. Неполнота контрактов становится не только неизбежным, но и необходимым условием осуществления эффективной хозяйственной деятельности. Неопределенность внешней среды зачастую приводит к тому, что

даже наиболее удачно сформулированные стратегии могут терпеть крах из-за расхождения между намеченным планом действий и условиями его реализации. Единственно возможным способом разрешения этой проблемы становится парадигма управления, где вместо четко прописанных действий руководство предпочитает ограничиться лишь обозначением целей, позволяя своим подчиненным самостоятельно интерпретировать события.

Когда достижение предпринимательских целей возможно только посредством мобилизации усилий всех участников, отношения государства капитала над трудом становятся препятствием. Консолидация предпринимательских усилий традиционными управлеченческими методами эффективно достигнута быть не может из-за высоких издержек контроля. Единственным способом решения проблемы становится согласование интересов всех участников предпринимательского процесса, а единственным доступным способом минимизации издержек контроля становится делегирование части властно-распорядительных прав на места. Дробление и рассредоточение прав собственности в качестве метода закрепления властных правомочий и установления зависимости между получением выгод и ответственностью становится объективным процессом. Иначе говоря, само развитие предпринимательской функции является причиной рассредоточения прав собственности и закрепления их части за работниками.

В результате работники обретают часть прав конечного контроля, а делегирующий их ограничивает себя в этих правах. Поскольку право конечного контроля представляет собой одну из важнейших составляющих пучка прав собственности, то владельцы хотя бы и части этих прав обретают атрибут собственника, внешней формой проявления чего становится «производственная демократия», выражаяющаяся в участии в принятии производственных решений лицами, не наделенными титулами собственности. Но это не следствие распространения акций среди населения и работников, давшего основания говорить о «демократизации собственности» [15, 35]. Производственная демократия вырастает не из формы участия, подобно «участию в прибылях», а из нового принципа участия: «один человек – один голос», что позволяет квалифицировать ее как новое явление.

Необходимость в демократизации управления вряд ли была бы реализована, если бы отсутствовали условия, обеспечивающие их материализацию в конкурентные преимущества. Такие условия действительно сложились и были обусловлены переменой в типе кооперации, вызванной развертыванием НТП вообще и информационных технологий в частности. Внешне это проявляется в переходе от тейлоровской системы организации производства, опиравшейся на кооперацию детализированных, последовательно выполняемых операций, к гибкой

системе производства, опирающейся на многостороннюю кооперацию труда работников разных специальностей и разных уровней производственной системы. Но суть перемен следует усматривать не в технической базе – внедрении комплексной механизации, автоматизации и информационных технологий, как иногда полагают [8, 51]. Происходящая в производстве качественная перемена состоит в ином – в изменении способа включения работников в процесс труда, переменившего их место в производстве. Именно в этом есть поворотный момент смены технологического уклада.

Применение гибких систем производства привносит принципиально новый элемент во взаимоотношения «человек–машина». Во-первых, функции определения важнейших параметров производственного процесса (наладка оборудования) переходят от машины к работнику. Во-вторых, в условиях гибкого производства значительно возрастает роль субъективного фактора (контроль над производственным процессом), а обеспечение эффективности использования материальных факторов становится важнейшей функцией рабочей силы. Формируется принципиально новый способ организации производства, при котором *работник перестает быть придатком машины*. Именно это обстоятельство, а не усложнение технологии предъявляет к работнику новые требования – быть творчески мыслящей личностью – и одновременно повышает статус рабочей силы от «частичного рабочего» до уровня «человеческого капитала». С точки зрения реализации предпринимательской функции особую ценность имеет не столько изменение качества рабочей силы, сколько расширение возможности применения знаний, навыков и опыта в кооперативной форме, создающей высокий синергетический эффект. Способность реализовать заложенные в человеческом капитале знания и навыки в кооперативной форме становится специфическим активом, позволяющим достигать более высоких результатов. В такой ситуации включение работников в управленческий процесс становится просто неизбежным. Следовательно, причиной участия работников в управлении является связанный с качественными изменениями в материальной базе переворот в технологическом строе производства, выразившийся в изменении положения работника в производственном процессе, а именно в переходе к нему части контрольных функций над производством.

Изменение положения работника в производстве выдвигает неизмеримо большие, нежели ранее, требования к его ответственности. Теперь от его поведения зависит и сохранность, и эффективность использования материально-вещественных активов. Требования, предъявляемые к качеству рабочей силы, резко возрастают. Пришло время, когда работник должен стать менеджером, чтобы мыслить и действовать

вать, как руководитель высшего уровня [5, 251]. Главной задачей становится не создание эффективных систем управления, а систем, где работники сами собой управляют. Это требует больших инвестиций в человеческий капитал, особенно в той части, которая связана с развитием специфических для фирмы навыков. Многие приобретаемые в процессе труда навыки и опыт не передаются. Их владельцы становились субъектами прав собственности на них как особый ресурс. Рабочая сила перестает быть простым орудием капитала.

Суть произошедшей перемены находит свое выражение в изменении модели осуществления предпринимательства. Лейф Эдвинссон определил эту перемену как переход от корпоративной широты к корпоративной долготе [16, 19–21]. Корпоративная широта – это конкурентный потенциал фирмы, определяемый ее финансовыми ресурсами. Корпоративная долгота – это интеллектуальный капитал фирмы, который «представляет собой особое соединение человеческого капитала (реальные и потенциальные интеллектуальные способности, а также соответствующие практические навыки работников компаний) и структурного капитала (составляющие капитала компании, задаваемые такими специфическими факторами, как связи с потребителями, бизнес-процессы, базы данных, бренды и ИТ-системы). Это способность трансформировать знания и нематериальные активы, которые создают богатство за счет эффекта, возникающего от «умножения» человеческого капитала на структурный». В этой части мы полностью солидарны с ним. Однако в отличие от Эдвинсона, который отдает приоритет структурному капиталу, поскольку он «сохраняется даже тогда, когда конкретные работники выходят из конкретного бизнеса компании», мы отаем приоритет человеческому капиталу. Дело в том, что какой бы ценностью ни обладал структурный капитал, превращение его в источник конкурентоспособности обеспечивается работниками. Конкурентные преимущества – результат не рутин и не знаний, а их эффективного применения, что всецело зависит от способностей работников.

В условиях, где компетенции являются определяющим фактором создания конкурентных преимуществ, обладание такими свойствами, притом не отчуждаемыми от самой личности, нивелирует монопольное положение капитала. Капиталист лишается возможности производить замещение работников без риска потерь конкурентоспособности и без угрозы передачи компетенций конкурентам. Работники обретают статус специфического ресурса в том смысле, что он обеспечивает конкурентоспособность фирмы и не может быть куплен на рынке. По мере того как компетенция, воплощая в себе совокупность знаний и умений, превращается в центр притяжения производственных ресурсов и становится осью, вокруг которой происходит накопление и развитие

конкурентных преимуществ, обеспечивающих выживание фирмы, будет укрепляться и положение работников. Образно говоря, наложенная на рабочего прежним типом кооперации печать собственности капитала [7, 373] постепенно стирается. Это не означает, что капитал лишился своей объединительной функции. Но конкурентная сила капитала определяются уже не только его размером, но и готовностью к компромиссу с трудом, т.е. способностью обеспечить условия для реализации заложенного в нем потенциала. Только за счет управления конфликтами и развития организационной культуры эту проблему не решить. Такая задача может быть решена только одним способом – объединением права окончательного решения и права на остаточный доход, которое обеспечит реализацию главного содержательного аспекта собственности, выражющегося в полноте ответственности за принимаемые решения.

Фирма меняется не только технологически, но и институционально. Подчеркнем, что изменение внутрифирменных институтов или рутин – это результат не эндогенного их развития и не нового договора между заинтересованными сторонами. Это следствие перемен в материальной базе производства: применения новых технологий и орудий труда, а также вызванного этим изменения места работника в производстве. Суть всей перемены заключается в том, что фирма превращается из способа комбинации ресурсов в способ кооперации владельцев компетенций. При этом каждый из участников такой кооперации понимает уязвимость своего положения, обусловленную, с одной стороны, неполнотой каждой отдельной компетенции, которая ограничивает ее автономную ценность, а с другой – устареванием компетенций и, как следствие, их обесценением. Это ведет к двум важнейшим последствиям в изменении рутин. Одно из них состоит в смене рутин, поддерживавших соперничество среди работников, рутинами сотрудничества, развивающими умение работать командой. Второе следствие связано с обучением. Основанная на знаниях кооперация способствует преодолению косности, так как создает сильные стимулы для обновления знаний на постоянной основе. А благодаря отношениям партнерства она снимает препятствия для обмена знаниями и навыками, что делает процесс обучения более легким и эффективным. Обеспечивая непрерывность обучения, фирма получит так необходимый ей инкрементализм. Фирма становится не только более восприимчивой к новым тенденциям, но и способной к преобразованиям окружающей среды. Компетенция, обеспечивающая непрерывность обучения, может быть определена как динамическая, а фирма, способная изменяться и изменять среду, – названа динамической [13]. Поскольку способность учиться – единственное устойчивое конкурентное преимущество, то обладающая такими качествами фирма будет отвечать

требованиям селекционного механизма современной конкуренции, отбирающего не лучших и не сильных, а способных быстро обучаться. В условиях гиперконкуренции важно не то, что фирма знает, а то, как быстро она умеет узнавать новое знание. Конкурентоспособными окажутся те фирмы, которые окажутся более способными к интерпретации знаний.

Что дает новый тип кооперации фирме? Прежде всего более широкие возможности для обучения за счет обмена знаниями. Ценность работника для фирмы определяется неявными знаниями, которыми он располагает. Конкуренция среди работников подрывает стимулы для обмена этими знаниями. В условиях сотрудничества если барьеры для подобного обмена и не устраняются вовсе, то они по меньшей мере становятся ниже. В результате технологические возможности расширяются не только за счет участия в исследовательских проектах, но и благодаря (а возможно, в первую очередь) более интенсивному обмену знаниями и опытом. Но знание несет с собой не только благо. Оно может стать и препятствием развития. Так как обучение фирмы привязано к предыдущим действиям, то рутинны налагают ограничения на будущее поведение фирмы [14, 162]. Поэтому при резких, многоаспектных изменениях среды ценность накопленного знания резко падает, а темп обучения снижается. Причем чем более жесткой является система взаимоотношений в фирме, тем сильнее проявляется эта закономерность. В этом смысле история фирмы – это степень ее подверженности бюрократизации. Косность распорядка и функциональная окаменелость [19, 72] – главные причины, ограничивающие возможности фирм для инноваций, имитаций и внедрения новых идей. Функциональная окаменелость может быть психологической, внутриорганизационной и межорганизационной. Субъектам психологически трудно отказаться от привычных, прежде успешно применявшимся правил и процедур принятия решений, которые в новых условиях хозяйствования стали не только неэффективными, но и мешают «увидеть» новые пути решения проблемы. «Ментальная инерция», справедливо подчеркивает П. Диксон, больше, чем вопрос привычки. Проблема заключается в смене распорядка внутри организации, которая порождает конфликт полномочий и провоцирует сопротивление. «Демократическая» форма кооперации, опинаясь на активный обмен мнениями и предполагая включение в процесс принятия решений более широкий круг лиц, позволяет смягчить эту проблему. Такая фирма легче преодолевает косность рутин и обладает более обширным набором альтернативных решений.

Смысл сказанного заключается не в обосновании преимуществ данного типа фирмы над другими, а в выдвижении тезиса о том, что в принципиальном плане траектория развития фирмы определяется

уровнем зрелости технологического уклада, на который она опирается. При этом, что крайне важно для понимания природы конкуренции, речь идет не о предопределении какой-то траектории развития. Напротив, чем более зрелым технологическим укладом располагает фирма, тем шире ее доступных для нее стратегических поведенческих альтернатив и соответственно тем большего разнообразия конкурентных стратегий можно ожидать на рынке, где действуют такие фирмы.

Новизна заключается в том, что в конкурентном поле возникают лакуны, где действие конкурентного принципа реализуется в трансформированном виде – в форме соревновательной конкуренции. Размер лакун определяется рамками межфирменной кооперации. Пока они невелики относительно общего поля конкуренции. Существенно, однако, то, что внутренняя кооперация, ранее не выходившая за границы фирмы, теперь становится условием их выживания в конкурентной борьбе. Чем сильнее такое объединение подвергается внешним воздействиям, тем крепче и тем выше становится уровень его самоорганизации. Поэтому возникновение лакун, опирающихся на новый принцип взаимодействия, – это не случайное и не временное явление. Такие лакуны множатся, а их устойчивость растет, свидетельствуя о необратимости этого процесса. Даже та часть конкурентного поля, где конкурентный принцип действует в полную силу, подвергается воздействию новой тенденции, о чем свидетельствует распространение межфирменных альянсов.

Новая тенденция в микроконкуренции – следствие перемен в двух важнейших ее составляющих: в конкурентной среде и самих конкурентах. Перемен, находящихся в тесной обратной связи между собой. Направленность этих перемен одна и та же – замещение элементов со-перничества элементами сотрудничества, находящее свое выражение в развитии внутренней кооперации. Эти перемены обусловлены действием двух, хотя и тесно связанных между собой, но в то же время разных процессов. Один из них связан с изменением типа внутрипроизводственной кооперации. Вызванный изменениями технологического уклада, этот процесс имеет однонаправленный и необратимый характер. Его отличительный признак – коллективный способ осуществления предпринимательства посредством демократизации отношений собственности и управления. Параллельно с ним идет другой процесс: развитие межфирменной кооперации, выступающей в качестве новой формы реализации конкурентного отношения – соревновательной конкуренции. Он отличается тем, что отражает изменения, происходящие не в рамках отдельной фирмы, а в конкурентной среде. Как и предыдущий процесс, он характеризуется необратимостью, которая, однако, обладает тем своеобразием, что проявляется в виде приливов и отливов: возникшие формы кооперации могут распадаться, а вместо

них возникать новые. Но общая тенденция будет неизменной – умножение численности таких форм и расширение их масштаба.

Литература

1. *Браун М.* Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 3.
2. *Бухвалов А.В., Катыкало В.С.* Эволюция теории фирмы и ее значение для исследований менеджмента // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. – № 1.
3. *Гейтс Б.* Бизнес со скоростью мысли. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001.
4. *Гэлбрейт Дж.К.* Новое индустриальное общество. – М.: Прогресс, 1969.
5. *Друкер П.* Задачи менеджмента в XXI веке. – М., 2001.
6. *Маркс К.* Речь о свободе торговли // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 4.
7. *Маркс К.* Капитал. Т. I. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23.
8. *Надель С.* Рыночная экономика и экономическая демократия // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 1.
9. *Порттер М.* Конкурентная стратегия. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
10. *Порттер М.* Конкурентное преимущество. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
11. *Румянцева М., Третьяк О.* Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена // Российский журнал менеджмента. 2003. – Т. 1. – № 2.
12. *Тарануха Ю.В.* Конкуренция: система и процесс. – М.: Дело и Сервис, 2012.
13. *Тис Д.Дж.* Выявление динамических способностей: природа и микрооснования (устойчивых) результатов компаний // Российский журнал менеджмента. – 2009. – Т. 7. – № 4.
14. *Тис Д.Дж., Пизано Г., Шуен Э.* Динамические способности фирмы и стратегическое управление // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 8. – 2003. – Вып. 4 (№ 32).
15. *Хаттон У.* Капитализм участия // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 1.
16. *Эдванссон Л.* Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. – М.: Инфра-М, 2005.
17. *Энгельс Ф.* Конспект первого тома «Капитала» К. Маркса // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 16.
18. *Aveni d'.R.A.* Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering. – N.Y.: The Free Press, 1994.
19. *Dickson P.R.* Toward a general theory of competitive rationality // The Journal of Marketing. – Vol. 56. – No. 1 (Jan., 1992).
20. *Drucker P.F.* Post-Capitalist Society. – N.Y.: Harper Business. 1993.
21. *Moore J.F.* The Death of Competition: Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems. – N.Y.: Harper Business, 1996.

Концепция общих ценностей как конкурентное преимущество фирмы в информационной экономике

Задача компании на отраслевом рынке – создать конкурентную стратегию, позволяющую получить преимущество перед другими фирмами.

Значительный вклад в разработку концепции формирования конкурентных преимуществ внес И. Ансофф, американский математик и экономист российского происхождения.

И. Ансофф отмечает, что «в индустриальную эпоху импульсы, радикально менявшие обстановку, исходили главным образом от фирм, бравших на себя ведущую роль и задававших как стиль, так и темп прогресса. Таким образом, бизнес не без оснований мог считать, что он держит свою судьбу в собственных руках» [1]. В постиндустриальную эпоху положение фирм на рынке меняется, перед ними встают новые задачи.

«Понятие «новая экономика» связано с технологической революцией, включающей информационные и коммуникационные технологии, которые затрагивают практически все стороны экономики, бизнеса и частной жизни людей» [6]. Новая экономика усиливает неопределенность положения фирмы на рынке. Это обусловлено не только растущими ограничениями со стороны государства, неустойчивостью экономической конъюнктуры, увеличивающейся конкуренцией со стороны иностранных компаний, технологическими прорывами, изменением положения работника на рынке труда, но и изменением отношения общества к поведению фирмы и появлением идеи «общих ценностей». В новой экономике становится очевидным, что фирма должна не только создавать продукт, поддерживая благосостояние общества, но и нести перед ним ответ за отрицательные внешние эффекты.

Потребители становятся более требовательными к информации о товаре, к уровню его полезности, требуют от фирмы-производителя послепродажной ответственности и не желают мириться с загрязнением окружающей среды. От работы они ждут творческой реализации и высокого удовлетворения личностных запросов. Потребители

требуют от государства усиления контроля над действиями фирмы. Фирмы обязаны, во-первых, воздерживаться от деятельности, которая приводит к загрязнению окружающей среды, во-вторых, осуществлять позитивные шаги в направлении общественного прогресса. Спрос населения на общественные услуги создает новые потенциальные рынки.

И. Ансофф отмечает, что «в последние 20 лет произошло значительное нарастание изменчивости условий, в которых протекает предпринимательская деятельность. Для фирмы это означает, что ее роль в обществе стала проблематичной, что привычный мир маркетинга и производства сменился непривычным миром незнакомых технологий, неожиданных конкурентов, новых запросов потребителей и новых рамок социального контроля» [1].

Следующей концепцией формирования конкурентных преимуществ является теория позиционирования фирмы на отраслевом рынке М. Портера. Задача фирмы – определить позицию в отрасли, которая позволит ей получить конкурентное преимущество. Позиция зависит от выбора продукта, уровня его дифференциации, масштаба производства, а также от потребителей. Положение фирмы на рынке зависит от пяти конкурентных сил, которые могут повлиять на ее прибыль: отраслевые конкуренты (соперничество между фирмами), потенциальные конкуренты (угроза появления), угроза появления товаров-субститутов, рыночная власть поставщиков, рыночная власть потребителей [3].

М. Портер предложил стратегии, которые могут улучшить положение компаний: преимущество в издержках производства, дифференциация продукта, работа на определенный тип и сегмент потребителей.

В конце 1980-х гг. появилась ресурсная концепция формирования конкурентных преимуществ фирмы. Фирма может создавать невоспроизводимые уникальные *наборы ценных ресурсов*. В качестве таких ресурсов могут быть технология, квалификация работников, местоположение фирмы, бренд, доступ к сырью и т.п. Например, «уникальная способность Toyota – производить качественные автомобили очень быстро и с очень низкими затратами» [5].

Стратегическая концепция формирования конкурентных преимуществ фирмы предложена Ричардом Румельтом, доктором Гарвардской школы бизнеса [7]. Конкурентные преимущества сводятся к одному из трех достоинств: 1) превосходство в навыках, умении, опыте; 2) превосходство в ресурсах; 3) позиционное превосходство.

Фирма может создать уникальную комбинацию конкурентных преимуществ, но рано или поздно конкуренты скопируют эти преимущества. В 1990-е гг. появилась концепция динамических способностей фирмы, суть которой состоит в умении фирмы постоянно воспроизводить новые эффективные комбинации ресурсов.

На наш взгляд, особый интерес в информационной экономике представляет концепция, основанная на идее общих ценностей, и концепция динамических способностей.

Конкурентоспособность компании и благополучие общества тесно взаимосвязаны. Компания нуждается в благополучном обществе, так как благополучное общество состоит из благополучных потребителей, предъявляющих спрос на продукцию компании, а также из грамотных и квалифицированных работников. В свою очередь, обществу нужны успешные фирмы, так как они предоставляют высокооплачиваемую работу и повышают благосостояние граждан. Поэтому компании должны оценивать свои стратегии с точки зрения концепции общих ценностей. Это продиктовано по крайней мере двумя обстоятельствами:

1. Не только экономические, но и социальные потребности формируют спрос на рынке;
2. Потери энергии и сырья, дополнительные расходы на переобучение выпускников учебных заведений снижают эффективность производства.

Решая проблемы общества, компании снижают свои издержки, разрабатывают новые технологии, применяют более совершенные методы управления и в итоге работают эффективнее и расширяют свои рынки.

Фирмы могут получать прибыль, работая на благо общества. У компаний есть три взаимосвязанных варианта действий:

- 1) оценка продукции с точки зрения интересов общества;
- 2) построение новой цепочки создания стоимости;
- 3) формирование производственных кластеров.

1. Новая оценка товаров и услуг с точки зрения благополучия общества

Общество нуждается в чистой окружающей среде, качественном медицинском обслуживании, здоровом питании, комфортном жилье. До недавнего времени капитал не задумывался над вопросом, как относятся люди к его продукции. Сейчас многие компании уже понимают, что за счет более совершенных технологий, применение которых требует незначительных затрат, можно обеспечить соответствие экологическим стандартам. При этом экономятся ресурсы благодаря их более полному использованию, повышается эффективность производства и качество товаров.

В США компании долгое время не обращали внимания на такой сегмент рынка, как бедное население городов и сел. Однако не так

давно они поняли, что «если предоставлять малоимущим и нуждающимся адекватную продукцию, это будет выгодно обществу и принесет хорошую прибыль компаниям. В частности, благодаря дешевым мобильным телефонам с функцией мобильного банкинга бедные могут надежно хранить деньги и совершать банковские операции, что очень удобно мелким фермерам – у них появляется больше возможностей, чтобы заниматься сельским хозяйством и продавать выращенное ими» [4].

Огромные перспективы есть у компаний, которые стали рассматривать развивающиеся страны и неблагополучные регионы как выгодные потенциальные рынки. Например, в Кении за три года 10 млн человек стали пользоваться услугой мобильной платежной системы M-PESA оператора Vodafone. Стоимость операций M-PESA составляет 11 % ВВП Кении [4]. Компания Thomson Reuters в Индии предложила фермерам с доходом до 2 тыс. долл. в год получать информацию о погоде, ценах на сельхозпродукцию и агрономические советы за 5 долл. в квартал. Этой услугой уже пользуются 2 млн человек. У 60 % подписчиков услуги доходы выросли [4].

Таким образом, компания, которая признала идею общих ценностей и постоянно изучает потребности людей, сможет выделиться на фоне конкурентов, найти новые возможности на «старых» рынках и выйти на новые рынки. Так, компания Revolution Foods поставляет ежедневно 60 тыс. полезных завтраков в американские школы и получает более высокую прибыль, чем ее конкуренты. Компания Waste Concern, действующая в Бангладеш, каждый день перерабатывает 700 тонн отходов в органические удобрения, не только улучшая условия жизни людей, но и получая прибыль от продажи удобрений [4].

В информационной экономике благодаря использованию телекоммуникаций активно развиваются дистанционные трудовые отношения. Работник может находиться на большом расстоянии от своего работодателя, например, в другой стране. «Компьютерные и телекоммуникационные технологии позволяют обеспечить выполнение задания менее образованными людьми, находящимися на значительном расстоянии от места работы и требующими за свой труд меньшей заработной платы» [2].

Идея общих ценностей основана таким образом на том, что компании увеличивают прибыль, работая на благо общества, предоставляя рабочее место и создавая продукт или услугу, которые полезны людям, будь то здоровые, экологически чистые продукты питания или энергосберегающие технологии.

2. Новая цепочка создания ценностей

Согласно теории М. Портера, позиции компании на рынке зависят от пяти конкурентных сил. От того, как фирмы организуют поиск и обеспечение ресурсами, разработку товара, его производство, доставку и продажу своей продукции, зависит их положение на рынке и в конечном счете прибыль.

Концепция общих ценностей включает в эту традиционную цепочку благополучие сотрудников компании и всего общества, а именно качественное здравоохранение, обеспечивающее, в том числе, и здоровье работников конкретной фирмы, полезное питание, чистую окружающую среду.

Создавая цепочку ценностей, компания в своей деятельности сталкивается с такими проблемами, как использование ресурсов, воды, здоровье и безопасность работников, комфортные условия труда. Если эти проблемы оставить без решения, они рано или поздно повысят издержки компании в ее цепочке создания ценностей. Например, избыточная упаковка и выброс в атмосферу вредных веществ наносят вред не только окружающей среде, но и самому предприятию. Осознав это, компания Wal-Mart Stores в 2009 г. начала экономить упаковку и сократила на 150 млн км маршрут своего транспорта для перевозки грузов. Несмотря на то что это решение увеличило объем морских перевозок, компания дополнительно получила 200 млн долл. Используя новый способ утилизации полиэтиленовых упаковочных пакетов, она сократила затраты на транспортировку отходов на несколько миллионов [4].

Если компания начинает выделять средства на развитие здравоохранения, финансировать оздоровительные программы для своих работников и членов их семей, общество выигрывает, поскольку укрепляется здоровье его граждан, а компания получает выигрыш от того, что ее сотрудники меньше болеют и, следовательно, работают производительнее.

Таким образом, новая концепция производства стоимости обнаруживает тесную связь между социальным прогрессом и каждым звеном в цепочке ее создания. Раньше считалось, что если компания сокращает выбросы вредных веществ в атмосферу, она увеличивает свои издержки, но вынуждена это делать согласно законодательству. Сейчас многие фирмы начинают понимать, что соответствовать экологическим стандартам можно, используя более совершенные технологии, которые нередко требуют не очень больших затрат, но позволяют экономить ресурсы благодаря их более полному использованию, повышать производительность и качество продукции. Иными словами, возрастает синергетический эффект, если компания подходит к решению

своих задач с точки зрения общих ценностей и находит для их решения новые методы работы.

По аналогии с идеей М. Портера о пяти конкурентных силах, влияющих на позицию фирмы на рынке, можно составить **схему формирования конкурентных преимуществ компании**, которая принимает концепцию общих ценностей в своей деятельности.

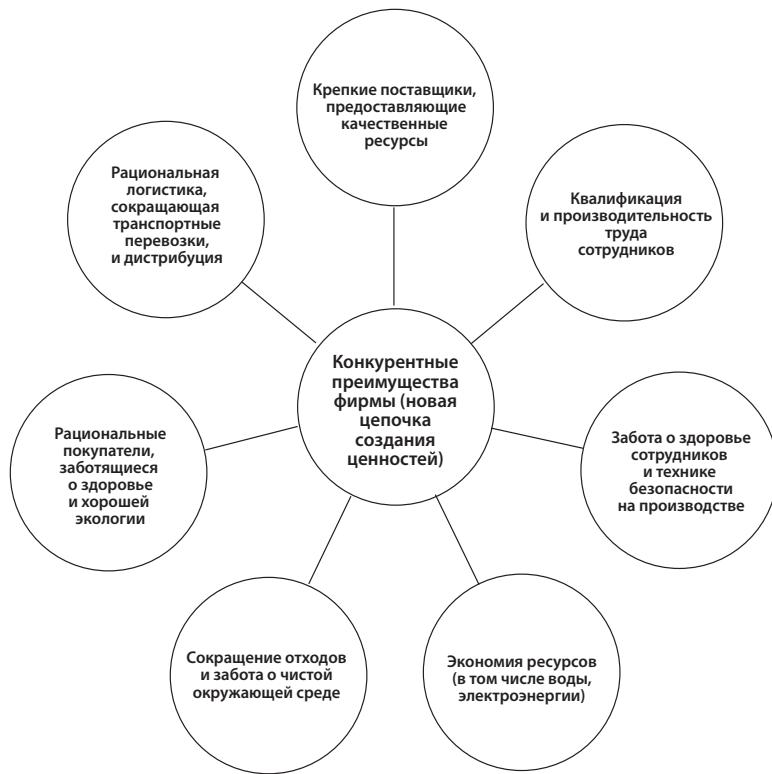


Рис. 1¹. Схема формирования конкурентных преимуществ компании

Рассмотрим подробнее каждый элемент данной схемы.

Экономия энергии. Рост цен на электроэнергию заставил компании экономить потребление энергии в каждом звене цепочки создания стоимости – эксплуатация зданий, производство продукции, ее транспортировка, поставки конечным потребителям, каналы дистрибуции. Появились новые технологии, которые предлагают усовершенствования в области использования электроэнергии и утилизации отходов.

¹ Рис. составлен автором статьи Бойцовой Е.Ю.

Эти технологии, с одной стороны, снижают издержки производства в компании и обеспечивают ей новые конкурентные преимущества, а с другой – как нельзя лучше вписываются в концепцию общих ценностей.

Логистика. Компании сокращают маршруты перевозок продукции, рационально перестраивая систему поставок. Тем самым они снижают собственные затраты на организацию грузоперевозок и вместе с тем создают общие ценности. Например, британская компания Marks and Spencer перестроила схему поставок, перестав закупать товары в одном полушарии и везти их на другой конец света. Это позволило ей сэкономить значительные средства и в то же время уменьшить выбросы углекислого газа в атмосферу.

Экономия ресурсов, в том числе, воды, сырья. В мире распространяются идеи «зеленой» технологии, общество начинает внимательно относиться к таким вопросам, как потребление воды, сырья, экономные упаковки, утилизация доходов. Например, компания Dow Chemical снизила потребление воды и при этом сэкономила 4 млрд долл.

Поставка ресурсов. Компании – потребители ресурсов начинают понимать, что чем сильнее поставщики ресурсов, тем меньше отрицательное воздействие их производства на окружающую среду и тем качественнее их продукция. Поэтому имеет смысл предоставить партнерам – поставщикам ресурсов новые технологии и финансирование, и от такой деятельности выигрывают все участники цепочки создания ценностей. Часто выгоднее покупать ресурсы у местных надежных и сильных поставщиков, чем искать их в других регионах. Поиск увеличивает транзакционные издержки и сводит к нулю экономию на более дешевых ресурсах.

Например, компания Nespresso (подразделение Nestle) стала предоставлять мелким фермерам в сельских районах Африки и Латинской Америки агрономические консультации, гарантии банковских ссуд, технику, удобрения, создала лабораторию для определения качества закупаемого кофе. За качественное кофе компания начала платить им надбавку. У фермеров появился стимул работать лучше. Выиграли общество (улучшилось состояние окружающей среды), фермеры (рост их доходов) и Nespresso (большая надежность поставок и качественная продукция).

Производительность труда сотрудников. Многие компании осознают, что хорошая зарплата, безопасность туда, забота о здоровье сотрудников и финансирование оздоровительных и спортивных программ, возможность профессионального роста обеспечивают увеличение производительности труда работников. Расходы на эти мероприятия окупаются за счет сокращения издержек, вызванных невозможностью людей на работу из-за болезни. Например, многие компании

финансируют программы, помогающие сотрудникам бросить курить, в итоге они добиваются повышения общей эффективности работы за счет сокращения затрат времени на «перекуры» и болезни работников.

Дистрибуция. Компании разрабатывают новые прибыльные модели дистрибуции, например, микрофинансирование мелких предприятий и отдельных предпринимателей. Например, компания Hindustan Unilever в Индии создала для мелких деревень систему доставки продукции. Доставку обеспечивают местные женщины, которые обучаются и финансируются за счет компании. В итоге женщины получают работу, а продажа предметов гигиены в индийских деревнях сокращает распространение инфекционных заболеваний. Таким образом, компания расширила свой рынок сбыта, обеспечила увеличение прибыли и вместе с тем принесла пользу обществу.

Разумные покупатели. Потребители все больше заинтересованы в продуктах, не только вкусных, но и полезных, в чистой окружающей среде, в доступе к квалифицированным медицинским услугам, к здоровому отдыху. Все больше людей отказываются от чрезмерных развлечений в пользу здорового питания и рационального отдыха. Уже десять лет, как в Европе и США развивается производство «органических», био- и экопродуктов. Сначала покупать эти продукты было модно. Сейчас это уже не мода, а результат социокультурных изменений в образе жизни, революция в сознании людей. В России производство органических продуктов на базе фермерских хозяйств только начинается. По данным опроса, проведенного сайтом <http://lavkalavka.com>, в Москве 56 % опрошенных граждан согласны отказаться от покупки традиционных продуктов питания в обычных магазинах в пользу фермерской экологически чистой и здоровой продукции. Потребительские предпочтения россиян меняются в пользу продуктов, составляющих общие ценности.

3. Формирование кластеров предприятий

Кластер – группа предприятий – производителей готовой продукции, фирм – поставщиков сырья, торговых ассоциаций, учебных учреждений, научно-исследовательских организаций, которые сосредоточены в одной местности и опираются на поддержку государства.

Компании начинают понимать, что производство, которое рассредоточено по всему миру, становится менее эффективным, так как цены на энергоносители и соответственно издержки на транспортные расходы; фирмам все дороже обходятся выбросы углекислого газа в атмосферу. С точки зрения логистики и организации закупок эффективнее работать с надежными местными поставщиками. Компания Wal-Mart Stores сократила транспортные расходы, закупая сельскохо-

зяйственную продукцию на фермах, расположенных недалеко от ее магазинов. Это обеспечило ей увеличение прибыли за счет экономии на транспортных расходах.

Чем больше в том или ином регионе возможностей получить хорошее образование, чем более развит транспорт, чем лучше работают поставщики, тем выше общая эффективность, и наоборот.

Создавая кластеры как сосредоточение производственных предприятий, поставщиков, научных сообществ, университетов в одной местности, компании создают общие ценности и одновременно увеличивают свою прибыль. Так, они могут формировать надежных поставщиков на местах и, следовательно, способствуют созданию новых рабочих мест в смежных отраслях и повышению доходов местных жителей. Образовательные проекты в рамках кластера обеспечивают компании грамотными сотрудниками.

Компания Nespresso Nestle, как уже отмечалось выше, создала кластер, организуя сельскохозяйственные, финансовые предприятия в районах, где выращивают кофе, предоставляя фермерам удобрения, технику, финансируя программу повышения их квалификации.

В заключение подведем итоги:

1. Новая (информационная) экономика усиливает неопределенность положения фирмы на рынке. Это обусловлено, прежде всего, изменением отношения общества к поведению фирмы и появлением концепции общих ценностей. В новой экономике общество требует от нее не только создавать продукт, но и отвечать за отрицательные внешние эффекты, а также поддерживать общественное благосостояние;

2. Концепция общих ценностей перестраивает всю цепочку создания стоимости, обеспечивая рост прибыли компаний и вместе с тем решение задач, в которых заинтересовано все общество;

3. Концепция общих ценностей принципиально отличается от идеи социальной ответственности бизнеса, так как, во-первых, обеспечивает компании новые конкурентные преимущества. Идея же социальной ответственности бизнеса не создает преимущества на рынке и осуществляется, как правило, в ответ на давление со стороны государства и общества. Во-вторых, одновременно решает проблемы общества и обеспечивает максимизацию прибыли компаний. Программы социальной ответственности прямо не связаны с бизнесом компаний и независимы от максимизации прибыли.

Литература

1. *Ансофф И.* Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – С. 10–11; 13–14.

2. *Бойцова Е.Ю., Воцикова Н.К.* Занятость в условиях кризиса: современные подходы к регулированию на микро- и макроуровнях. – М.: МАКС Пресс, 2012. – С. 87.
3. *Портер Е. Майкл.* Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – С. 38.
4. *Портер М., Креймер М.* Отличная идея – капитализм для всех // Harvard Business Review. – 2011, март. – С. 40–41.
5. *Сторчевой М.* Теория фирмы и стратегический менеджмент // Вопросы экономики. – 2013. – № 1. – С. 136.
6. *Argandona A.* The New Economy: ethical issues // Journal of Business Ethics. – 2003. – 44. – P. 3.
7. *Rumelt R.* Good strategy. Bad strategy. – Crown Business, 2011.

Бренд как фактор конкурентоспособности в эпоху информационной экономики

Создание новой парадигмы экономического развития требует глубокого осмысления новейших явлений в экономике, изменений в ее координационном механизме и факторах роста, восприятия и обобщения достижений различных направлений экономической науки, в том числе теории управления и маркетинга. Без понимания причин и последствий новых трендов в современной экономике невозможно эффективно оперировать, ею невозможно успешно управлять. Решение актуальной для России задачи импортозамещения, а в конечном итоге обеспечение структурной перестройки хозяйства и изменение лица страны в системе международного разделения труда требуют осознания сегодняшних особенностей конкуренции, овладения инструментами влияния на потребительский выбор и формирования устойчивых покупательских предпочтений.

Современную экономическую эпоху называют постиндустриальной или информационной, фиксируя факт превращения информации в ключевой ресурс. В условиях индустриального общества владение материальными ценностями, физическим капиталом выводило компании в рыночные лидеры, делало их фаворитами фондового рынка. Одним из признаков наступления эры информационной экономики является существенное возрастание значимости нематериальных активов. Последние определяются как «ценности, имеющие стоимостную оценку и не являющиеся физическими объектами» [9, 242]. Четко и однозначно их составляющие не определены. П. Дойль, например, классифицирует нематериальные активы следующим образом:

- *технологические активы*. Собственная технология в форме патентов, авторских прав и производственных секретов, специальных ноу-хау;
- *стратегические активы*. Лицензии, естественные монополии и другие преимущественные права, ограничивающие конкуренцию;
- *репутационные активы*. Название компании и ее торговые марки (репутация ее товаров, услуг и честных отношений с потребителями, поставщиками, государством);

- *человеческие ресурсы*. Умения, навыки и способности сотрудников фирмы к адаптации;
- *организация и культура*. Ценности и принятые в фирме социальные нормы, способствующие формированию лояльности сотрудников [5, 295–296].

В контексте рассматриваемой темы весьма удачной представляется характеристика современного этапа экономического развития как «экономики впечатлений». По мнению авторов термина Дж.Б. Пайна и Дж.Х. Гилмора, в этой экономике преобладают впечатления как четвертый тип экономического предложения (предыдущие три – сырье, товары, услуги). Бизнес превращается в производство впечатлений. Впечатления рассматриваются как добавленная потребительская ценность. Они в отличие от предыдущих экономических предложений затрагивают человека на эмоциональном, интеллектуальном и даже духовном уровнях. На смену ценовому соперничеству пришла конкуренция впечатлений, за более яркие впечатления покупатель готов платить больше [10].

Речь идет о брендах, которые в наши дни служат важнейшим аргументом в борьбе за покупательские предпочтения на все большем числе рынков, что свидетельствует о серьезных трансформационных изменениях в рыночном механизме.

Приступая к изучению феномена бренда, мы сталкиваемся с несколькими проблемами. Одна из них – терминологическая. В практической деятельности и специальных публикациях употребляются термины «торговая марка», «бренд», «товарный знак». Их трактуют и относят по-разному, иногда употребляют как синонимы. Однако существование разных терминов оправданно, если между ними есть смысловые различия. И в случае рассматриваемых терминов они действительно имеют место. Для уяснения понятий и их разграничения следует обратиться к истории.

В древненорвежском языке глагол *«brandr»* означал «клеймить». В переводе с английского *brand* – «выжженное тавро, клеймо, торговая марка». Поэтому часто происхождение бренда как явления связывают с началом клеймления скота, которое практиковалось в Древнем Египте задолго до нашей эры. Но подобие торговых марок можно обнаружить в ином варианте в том же Древнем Египте, где ремесленники ставили свое клеймо на изготовленные кирпичи, чтобы легко было определить мастера. Существуют свидетельства наличия особых опознавательных знаков на греческих и римских светильниках, китайском фарфоре. Идентифицирующие символы использовались мастерами в Древней Индии еще в 1300 г. до н.э. В Средние века европейские ремесленники применяли особую символику для обозначения своих мастерских и выпускаемых товаров. Английский закон от 1266 г. требо-

вал, чтобы булочники отмечали своим знаком каждую буханку хлеба как свидетельство того, что ее вес соответствует заявленному. Некоторые считают историческими предшественниками брендов дворянские гербы. Во всех случаях некая символика служила для того, чтобы:

- выделить товар (или иной объект);
- облегчить его узнавание с точки зрения происхождения;
- свидетельствовать об определенном уровне качества.

Но подлинная история торговых марок началась в конце XIX в. в связи с началом эпохи массового производства. Под *торговой маркой* следует понимать средство индивидуализации и идентификации товара, которое воспринимается нами с помощью органов чувств и включает в себя:

- марочное имя;
- графическую составляющую (символ, рисунок, особенности шрифта, сочетание цветов);
- объемную составляющую (форма самого товара или упаковки);
- звуковую составляющую и т.п.

Понятие бренда, с одной стороны, шире понятия торговой марки. В современных условиях бренды и инструменты брендинга стали универсальными и употребляются не только в случае товаров и услуг, но и в отношении разного рода организаций (например, политических партий), географических объектов, периодически проводимых мероприятий, лиц. С другой стороны, понятие бренда уже понятия торговой марки, поскольку не стоит считать брендом любую марку, в том числе только что появившуюся на рынке. Гордое имя «бренд» марка должна еще заслужить.

Возможно использование определенных критериев разграничения торговых марок и брендов. Так, специалисты американской консалтинговой компании McKinsey предлагают следующую версию.

Торговая марка имеет имя (*name*), если она находится на самой первой ступеньке своего развития, т.е. располагает лишь некоей известностью и некоторой (значимой для этого рынка) долей потребителей. Все, что находится до уровня имени, называется по-*name*.

Второй ступенькой в развитии марки является сам бренд (*brand*). Марка начинает считаться брендом тогда, когда у потребителя возникают стойкие ассоциации названия данного товара с комплексом осозаемых или неосозаемых преимуществ, которые он создает (принесут покупателю). Они считаются как бы дополнительными по отношению к другим товарам в данной товарной категории. Эти уникальные преимущества должны быть как объективными (проистекать из высокого качества этого товара), так и субъективными (возникать уже из самого факта существования бренда, его истории, легенды и т.д.). От бренда требуется уникальность — настоящая или придуманная, а также каче-

ственное и современное обслуживание в соответствии с заявленным предложением. Бренды, отвечающие этим требованиям, в большинстве своем широко распространены и становятся все более интернациональными.

Главные отличия, которые выделяют «сильный бренд» (*power brand*) по отношению к «просто брендам», состоят в его персонификации и представленности. Считается, что «сильные бренды» создают большое нефункциональное, неосознанное и абсолютно субъективное преимущество для потребителя. В силу этого бренд становится уже самостоятельным объектом со своей историей, культурно-экономическим значением и однозначной идентификацией и в результате начинает свою собственную жизнь. Кроме того, сильные бренды повсеместно распространены и встречаются чуть ли не на каждом углу, что повышает уровень отличительного знания и укрепляет специфическое конкурентное преимущество марки. Это накладывает существенное ограничение на «просто бренды»: чтобы перейти в категорию «сильных брендов», они должны стать общемировыми марками или как минимум общенациональными [8, 58–59].

Авторы В. Перция и Л. Мамлеева предлагают количественные критерии выделения брендов из моря торговых марок. По их мнению, товар можно считать брендом, если:

- он физически доступен 75 % потенциальных покупателей из целевой аудитории;
- 75 % целевой аудитории могут точно по названию бренда описать отрасль его деятельности;
- минимум 20 % покупателей целевой аудитории пользуются им регулярно (регулярность определяется циклом покупки бренда);
- минимум 20 % покупателей целевой аудитории могут правильно назвать основные описатели бренда;
- существует на рынке не менее пяти лет. Введение временного параметра позволяет предположить, что если товар существует пять лет и более, то он смог пережить перипетии первых столкновений с конкурентами и достичь вышеупомянутых показателей, а значит, стать брендом;
- покупатели готовы за него платить цену, превышающую среднюю цену за аналогичные товары в категории [20].

Вопрос о возрасте, по достижении которого торговая марка может считаться брендом, один из самых непростых, поскольку история бизнеса знает примеры, когда марки становились звездами в течение двух-трех лет с момента своего появления на рынке и, наоборот, утрачивали свои позиции после многих десятилетий успешного существования. Д. Герман в 2000 г. выдвинул идею «краткосрочных брендов». Но эта

идея плодотворна в отношении особых сфер (например, шоу-бизнеса). Бренды в полном смысле – это нечто устойчивое и долгосрочное, а некоторые из них ассоциируются с вечностью. Так, Kodak существует с 1888 г., а Coca-Cola поддерживается в силе с 1893 г.

В российском законодательстве вместо терминов «торговая марка» и «бренд» используется юридическое понятие «товарный знак», который определяется как «обозначение, служащее для индивидуализации товаров юридических лиц или индивидуальных предпринимателей» [19]. Товарный знак является свидетельством наличия исключительных прав интеллектуальной собственности. Аналог товарного знака в сфере услуг – знак обслуживания.

Вторая проблема, с которой мы сталкиваемся в исследовании феномена бренда, – неоднозначность трактовок его понятия. В разнообразных определениях, которые даются зарубежными и отечественными авторами, акцент делается на:

- идентификации товара и его отличиях от конкурентов;
- восприятии товара потребителем;
- обещаниях производителя потребителю;
- добавленной ценности.

Разнообразие трактовок обусловлено тем, что бренд – сложное явление, многоликое, многогранное и многопластовое. Содержание этого понятия меняется в зависимости от того, с чьей позиции (компании, потребителя, инвестора, сотрудника или представителя иной целевой аудитории) мы его рассматриваем.

Представление о бренде в науке эволюционировало с течением времени. Происходило постепенное обогащение содержания рассматриваемого понятия. На начальном этапе преобладало отождествление брендов с торговыми марками. В дальнейшем пришло понимание, что бренд – это нечто большее. Еще в конце 50-х гг. прошлого века известный американский рекламист Д. Огилви высказал идею об имидже бренда. В определения добавился образ товара (а в более общем виде бизнеса в целом), под которым подразумеваются мысли, чувства, ассоциации, которые связаны с торговой маркой.

В современных трактовках бренда в соответствии с концепцией партнерских отношений, как правило, обращается внимание на формирование на его основе устойчивых долгосрочных отношений компании с потребителями и другими целевыми аудиториями, их лояльности (приверженности) бренду. Наконец, логическим завершением стало понимание бренда как особого рода капитала, способного генерировать дополнительные доходы. Обобщая, можно предложить следующее определение: *бренд – это торговая марка, наделенная неким образом, благодаря которому складываются долгосрочные взаимовыгодные отношения с целевыми аудиториями и данная марка становится специ-*

физическими капиталом. Данное определение применимо к миру товаров и услуг и требует определенных корректировок в зависимости от конкретной области существования бренда.

Из-за сложности рассматриваемого понятия раскрыть его в полной мере можно только через систему определений, фокусирующих внимание на том или ином его аспекте. Бренд называют закодированной информацией, строителем отношений, в терминах институциональной экономики характеризуют как особый марочный контракт, предполагающий совпадение обещаний компании и ожиданий потребителей. Предпочтения бренда обусловлены дополнительными (добавленными) ценностями, которые часто носят иллюзорный характер. Не случайно бренд называют легендой, мифом о товаре. Он – новый фетиш нашего времени, специфическое проявление товарного фетишизма, о котором писал еще К. Маркс. А бренд-капитал – еще одна форма фиктивного капитала. Он существует и развивается по своим законам и при умелом управлении может быть вечен (в отличие от физического капитала, подверженного износу).

Благодаря брендам в обществе постепенно стирается грань между реальным и воображаемым. С помощью различных технологий создается гиперреальность, которая отвечает целям маркетинга. Для описания этих изменений французский социолог и философ-постмодернист Ж. Бодрийяр ввел понятие «симилякр», которое означает муляж действительности, некое подобие реальности. Симилякры способны вытеснить собой оригинал, становясь важнее его [2; 17]. Реклама и прочие коммуникационные инструменты служат не просто способами информирования. Они сегодня выполняют роль средств производства брендов.

При рассмотрении феномена бренда стоит остановиться на соотношении таких понятий, как «образ», «имидж», «репутация», которые по-разному трактуются в специальной литературе. Наиболее логичной представляется следующая позиция. Образ товара – впечатление от его восприятия. В основе любого образа лежит семантический код – эмоциональная метка, которую оставляет в памяти все, с чем сталкивается человек. Когда он сталкивается с тем же объектом вторично, включается эмоциональный эффект первовидения. Понятие образа является родовым для понятий «имидж» и «репутация». Компания на основе разработанной концепции с помощью маркетинговых инструментов создает имидж товара (планируемый образ). В представлении потребителя в результате рекламного воздействия, собственного потребительского опыта, мнения окружающих складывается репутация товара. Она может совпадать или не совпадать с планируемым образом.

В видении соотношения продукта и бренда также существуют две позиции. Согласно первой, продукт является составляющей ча-

стью бренда, согласно второй, бренд есть лишь иллюзорный ореол вокруг продукта. В любом случае основой полноценного бренда, или его ядром, может служить действительно удачный товар.

Структура бренда включает в себя воспринимаемое качество (представление о качестве) продукта и добавленные ценности психологического характера. Иной подход выделяет в бренде элементы внешней (опознавательные средства или атрибуты бренда) и внутренней (предлагаемые идеи-ценности) идентичности. Под *сутью бренда* специалисты понимают его центральную идею, которая обычно выражается несколькими словами и проходит «красной нитью» через все коммуникации, звучит в корпоративных девизах и рекламных слоганах. Известный шведский исследователь и практик в рассматриваемой области назвал исходную программу, с помощью которой создается бренд, бренд-кодом и считает его в современной экономике равнозначным ДНК бизнеса. По его мнению, «бренд-код определяет основные характеристики бизнеса: как он выглядит, как себя чувствует, как себя ведет. Не просто, что это такое, но и кто это – вот, что делает его уникальным» [4, 21].

Появление и возрастание значения феномена бренда обусловила эволюция рыночной экономики и общества в целом, в том числе следующие обстоятельства.

Стремительное расширение выбора товаров. Специалисты по психологии потребителей утверждают, что сегодняшнее богатство выбора товаров может свести людей с ума. Для производителей дифференциация продукта, выявление и констатация его отличий от конкурентов, становится жизненно важным условием существования на рынке. Еще в начале 1960-х гг. американский специалист в области рекламы Р. Ривз предложил концепцию уникального торгового предложения. К началу XXI в. его идея стала намного более актуальной. При этом полсотни лет назад преобладающий способ дифференцирования заключался в акценте на материальных, осозаемых отличиях. Сегодня найти и сохранить реальное функциональное отличие очень сложно. Новинки моментально копируются, и проблему в полной мере не может решить патентная защита. При этом большинство претендующих на новизну товаров представляют собой незначительные доработки уже существующих. Поэтому современный рынок представляет собой рынок псевдоизобилия. На нем особую значимость приобретает дифференцирование и позиционирование с акцентом на нематериальных отличиях [13].

Изменение соотношения значимости способов получения прибыли. Как известно, существует три способа увеличения прибыли предприятия: рост объемов продаж, снижение издержек и повышение цен. Развитие рыночной экономики проходит через стадию наращивания объемов

производства, которая сменяется стадией снижения издержек и выходит на стадию добавленной стоимости (ценности), величину которой определяют как улучшение функциональных характеристик продукта, так и совершенствование его имиджа. Маркетинг имеет отношение ко всем способам увеличения прибыли, но сегодня главное внимание он уделяет добавленной стоимости. При наличии очевидных ограничений первых двух способов основным фактором прибыли становится добавленная стоимость, воплощающаяся в более высоких ценах [1, 168–169]. Потребитель готов платить за любимые бренды премиальную цену. Они, предлагая добавленные ценности, помогают сохранять цены при усилении конкуренции.

Изменение характеристик потребителей. Американский специалист в области брендинга А. Эллвуд отмечает три основные тенденции, присущие современному обществу, которые накладывают свой отпечаток на потребительскую культуру и мотивацию [15, 16]:

- *индивидуализм:* западное общество признает фрагментацию личной и социальной идентичности. Бренды служат средством идентификации: человек определяется тем, что он покупает;
- *глобализация:* индивидуальный потребитель становится лишь мелкой частью огромного мира и должен найти легкий способ жить в этом мире;
- *символический опыт:* потребитель покупает опыт, а не предметы потребления. Он предпочитает что-то будящее воображение, нематериальное, символичное. Как отмечают специалисты, в информационной эпохе «акцент в языке коммерции все более смещается с материального на образы и ощущения» [6, 10];

Итак, современные бренды всегда несут некие идеи, созвучные мыслям и чувствам потребителя, предлагают определенный стиль жизни и систему ценностей. При этом они эволюционируют вместе с развитием общества, экономики, человека. Американцы Х. Прингл и М. Томпсон, авторы книги «Энергия торговой марки», выделяют три волны в брендинге: рациональную (начало – 50-е гг. прошлого века), эмоциональную (начало – 70-е гг.) и духовную, или этическую (начало – 90-е гг.). Во время первой волны реклама, служащая инструментом брендинга или средством производства брендов, обращалась к разуму потенциального покупателя и акцентировала внимание на функциональных выгодах продукта, во время второй волны широкое распространение получили рекламные обращения, играющие на эмоциях, в частности с юмористическими сюжетами. Характеризуя специфику третьей волны, названные авторы отмечают: «Сегодня потребителям уже недостаточно знать, что умеет делать товар или для чего нужна услуга и какой имидж они даруют своему обладателю. Они хотят

понимать, во что «верит» марка, которую они покупают... От довольно прозаического стремления к конкретным выгодам, через эпоху бихевиористской психологии с ее интересом к эмоциям, личности и воображеному ею собственному образу и далее, к взгляду на бренд как на человекоподобное существо – таков путь развития отношения к торговой марке» [11, 68, 75]. Наблюдается развитие антропоморфизма (одушевления) торговой марки, что позволяет формировать ее законченный образ, особо доверительные отношения и сильную эмоциональную связь между брендом и потребителем.

Развитой бренд предлагает одновременно набор различных ценностей. В модели 4D-брендинга Т. Гэд выделил четыре измерения успешной торговой марки: *функциональное* (относится ко всему, что связано с физическими свойствами и реальным качеством товара); *социальное* (представляет собой идентификацию с определенной общественной группой); *ментальное* (позволяет проникнуть в глубь личности, осуществлять ее перенастройку и влиять на решения потребителей на подсознательном уровне, опираясь на эмоции, связанные с обладанием чем-либо), *духовное* (основывается на этических, моральных или религиозных ценностях потребителей) [4, 21]. Соответственно, в зависимости от акцентов можно выделить четыре основных типа брендов: *функциональные, символные, эмоциональные и духовные*. Данное деление условно, поскольку конкретные бренды могут обладать чертами разных типов одновременно.

Духовные бренды называют также «зелеными», социально ответственными или брендами-сэнсэями. Последнее название отражает появление у брендов новой функции – улучшение нашего мира через совершенствование отдельной личности и нравственное возрождение человечества. Компания выступает как духовный наставник, начиная изменения с себя самой на основе восприятия философии и расширения практики корпоративной социальной ответственности. К. Дробо, ученый и журналист, в книге «Секреты сильного бренда: как добиться коммерческой уникальности» отмечает: «В информационном обществе бренды не только владеют определенными долями рынков, но и являются оплотом важнейших товарных и корпоративных ценностей... они в глазах потребителей являются источником сведений о корпоративной этике, политике, поведении и образе жизни, об ответственности за защиту окружающей среды, отношении к работникам» [6; 14, 271]. Бренды транслируют некие позитивные идеи, имеющие отношение к общечеловеческим ценностям, и воспитывают, духовно совершенствуют человека.

Распространение брендов-сэнсэев – одно из проявлений наступления эпохи «Маркетинга 3.0», который представляет собой результат объединения идей маркетинга отношений и социально-этического

маркетинга и призван внести свой вклад в решение социальных и экологических проблем. Основные положения новой теории нашли отражение в книге с выразительным подзаголовком – «Маркетинг 3.0. От продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе» [7]. Ее авторы – гуру маркетинга Ф. Котлер (США), а также специалисты практики Х. Каргаджая и А. Сетиаван (Индонезия). «Маркетинг 3.0» уже получил название инновационной гуманистической философии бизнеса, суть которой заключается в рассмотрении компаний как «сообщества лояльных партнеров» (сотрудников, поставщиков, продавцов), а потребителей как «стратегического исходного пункта». В потребителях компания видит «не просто покупателей или клиентов, но полноценных людей со всеми их потребностями и желаниями». Авторы концепции считают, что в приобретаемых сегодня продуктах люди ищут удовлетворение не только своих функциональных и эмоциональных нужд, но и потребностей человеческой души. Они определяют «Маркетинг 3.0» как «эру ценностей», подразумевая приоритет именно ценностей духовного характера.

Новейший маркетинг органично сочетается с концепцией устойчивого развития, ратующей за отказ от экономического детерминизма, видения темпов роста ВВП как самоцели, эгоистических задач максимизации прибыли и достижения личного материального благосостояния любой ценой. Среди важных общечеловеческих проблем, в решение которых должен внести свой вклад бизнес, в документах ООН фигурируют сохранение экологической среды, поднятие экономики и уровня жизни в слаборазвитых странах, борьба с болезнями и увеличение продолжительности жизни, в том числе в результате пропаганды здорового образа жизни, преодоление гендерной дискриминации в бизнесе и политике и т.п.

Чем корпоративная социальная ответственность выгодна бизнесу? Она создает компании имидж филантропа и тем самым повышает ее привлекательность в глазах общественности, способствует росту степени доверия, лояльности потребителей и других целевых аудиторий корпоративного бренда. К тому же, вступая в отношения с социально ответственной компанией, потребители ощущают себя участниками добрых дел. Специальные маркетинговые исследования наглядно продемонстрировали влияние корпоративной социальной ответственности на объем продаж и прибыльность компаний. Так, подобное исследование, которое было проведено в США, дало следующие результаты:

- вероятность переключения потребителей на марку, связанную с добрым делом, при условии равной цены и качества составила 76 %;

- вероятность переключения на новый розничный магазин, связанный с добрым делом, при условии равной цены и качества – 76 %.

Ту же картину показали и исследования в Великобритании:

- 86 % потребителей имидж компаний, делающих что-либо для улучшения мира, видится более положительным;
- 61 % потребителей переключается на другой розничный магазин, если он будет ассоциироваться с добрым делом;
- 64 % считают, что маркетинг событий социально значимого содержания должен быть стандартной частью бизнеса [11, 138].

Как отмечено выше, бренд в распоряжении компании выступает как особый капитал. Его относят к числу ключевых стратегических активов, обеспечивающих устойчивые конкурентные преимущества. Бренды не только делают предложения компании более привлекательными. Они расширяют границы потребительской толерантности, т.е. увеличивают вероятность того, что потребитель простит любимой компании ее некоторые просчеты. Особую значимость бренд-капитала отметил Дж. Стюарт, председатель совета директоров компании Quaker, когда заявил: «Если бы мы оказались перед необходимостью разделения компании, я бы оставил вам землю, фабрики и оборудование, а себе – только торговые марки. И тогда я был бы абсолютно спокоен за свое будущее» [5, 292]. По мнению журнала Fortune, «если бы Coca-Cola потеряла все, кроме формулы и названия своего напитка, она могла бы начать с нуля, обратившись в любой банк мира и получив кредит на сумму в 100 млрд долл.» [12, 2]. Специалисты единодушны во мнении, что «деньги, затрачиваемые на завоевание рыночной позиции бренда, на самом деле – это инвестиции, вкладываемые в генерирование будущих доходов» [14, 17].

В специальной литературе можно встретить разнообразные определения бренд-капитала. Его отождествляют со степенью привязанности потребителей, с совокупностью впечатлений и ассоциаций, с общей ценностью бренда как обособленного актива, включенного в бухгалтерский баланс и подлежащего продаже. Так, по мнению Б. Ванэкена, «капитал бренда представляет собой коммерческую ценность всех ассоциаций и ожиданий (как позитивных, так и негативных), которые есть у людей относительно вашей организации и ее товаров и услуг и которые возникли у людей вследствие опыта общения с ней, коммуникации с ней и восприятия ее бренда в течение какого-то времени» [3, 26]. П. Дойль определяет марочный капитал как «чистую приведенную стоимость будущих денежных потоков, генерируемых благодаря торговым маркам компаний, своеобразный излишек над ценностью, которую имеют для потребителей немарочные товары» [5, 292]. Д. Аакер видит в бренд-капитале «совокупность активов бренда и

обязательств, связанных с брендом, а также его имени, символа, увеличивающих или уменьшающих ценность, которую имеет продукт или услуга для фирмы и ее клиентов» [16, 5]. Им предложена и структура бренд-капитала, которая включает следующие элементы (*активы бренда*):

- осведомленность о бренде;
- лояльность к бренду;
- воспринимаемое качество;
- ассоциации, связанные с брендом, дополняющие восприятие качества;
- другие запатентованные активы бренда (патенты, товарные знаки и т.п.) [16, 15–20].

Ценность бренда как обобщающий итог производственной и коммуникационной деятельности фирмы определяется на основе оценки силы и стоимости бренда. Сила бренда при наличии некоторых расходований в ее понимании в целом рассматривается как его способность доминировать в данной категории продуктов, сопротивляясь влиянию внешних и внутренних факторов (конкурентам, макроэкономическим и социальным факторам, влиянию поставщиков, изменению организационной структуры и бизнес-процессов и т.д. и т.п.), воздействовать на потребителя, волновать его и порождать желание обладания, готовность потребителя платить больше за определенный бренд.

Стоимость бренда (величина бренд-капитала) – еще один проблемный вопрос в теории и практике брендинга. На сегодняшний день не существует единой методики ее оценки. В случае бренд-капитала применимы три подхода, которые применяются при оценке стоимости активов: *затратный, сравнительный и доходный*.

Согласно затратному методу, бренд должен стоить столько, сколько было потрачено на его создание и развитие. При этом на первый взгляд достаточно простом подходе трудности возникают в случае бренда-долгожителя, когда весьма сложно вычислить суммарные затраты за все время его существования. Вариантом данного метода является подход с использованием экспертных оценок, при котором вычисляются все затраты, связанные с замещением товара-бренда аналогичным продуктом, имеющим сходные характеристики, но не обладающим известным именем. Использование сравнительного подхода в оценке брендов затруднено из-за недостаточной развитости рынка брендов (с полной уступкой прав на товарные знаки) и крайней сложности, а с учетом уникальности каждого бренда невозможности найти бренд-аналог.

Доходный подход в оценке бренд-капитала исходит из того, что, как всякий капитал, бренд генерирует специфические доходы. Источниками доходов на бренд-капитал считаются:

- большие объемы продаж, рыночная доля;
- скорость оборота капитала;
- лояльность потребителей;
- премиальная цена;
- более выгодные условия соглашений с поставщиками ресурсов и сбытовыми посредниками;
- продажа марок и предоставление бренд-капитала в пользование (на основе франчайзинговых соглашений);
- повышение курса акций и рост стоимости компании.

В рамках доходного подхода существует целый ряд оценочных методов. Среди них:

- *метод оценки деловой репутации* («гудвилл») предлагает брать за основу рыночную стоимость компании, из которой последовательно вычитать все идентифицируемые активы. Полученная разница, скорректированная с учетом стоимости остальных нематериальных активов, определяет стоимость бренд-капитала. Проблема состоит в достоверной оценке прочих нематериальных активов;
- *метод дисконтированных денежных потоков*. За отправную точку в данном методе берутся денежные потоки, генерируемые непосредственно брендом. Сложность метода связана с необходимостью корректного выделения в денежных потоках компании той части, которая создается собственно брендом;
- *метод суммарной дисконтированной добавленной стоимости* основан на определении величины ценовой премии, которую покупатель готов заплатить за обладание любимым брендом. Если создаваемую брендом разницу в цене можно подсчитать, то ее умножение на общий объем продаж позволяет рассчитать дополнительную прибыль, которую бренд приносит своему владельцу. Недостаток данного метода заключается в рассмотрении премиальной цены как единственного источника доходов на бренд-капитал;
- *метод освобождения от лицензионных выплат (роялти)*. Роялти – плата за право пользования брендом на основе франчайзинговых договоров. Если компания использует собственный бренд, от подобных выплат она освобождается. Недостаток данного метода обусловлен субъективностью способа определения ставки роялти. На практике величина роялти зависит от стоимости бренда.

В разнообразных практических подходах к оценке бренд-капитала специалисты выделяют также два фундаментальных направления. Первое направление берет свои истоки в концепции активов бренда Д. Аакера и базируется на оценке отдельных составляющих ценности

бренда. Второе направление предполагает определение общей стоимости бренда на основе его характеристик и результативности.

Последнего направления придерживается авторитетная английская консалтинговая компания Interbrand, которая в сотрудничестве с американским деловым еженедельником BusinessWeek ежегодно составляет рейтинг 100 наиболее дорогих мировых брендов. В 2014 г. тройку лидеров составили: Apple (118,863 млрд долл.); Google (107,439 млрд долл.); Coca-Cola (81,563 млрд долл.).

Российские бренды пока не включаются в рейтинг самых ценных мировых брендов, поскольку не соответствуют некоторым критериям, в частности не отвечают требованию глобальности, согласно которому более 30 % общей выручки они должны обеспечивать из-за рубежа. Среди получивших оценку Interbrand в 2013 г. российских брендов лидерами оказались «Газпром» (1261,617 млрд руб.), МТС (192,107 млрд руб.), «Билайн» (155,473 млрд руб.) [23].

Еще одной авторитетной компанией, которая по собственной методике ежегодно оценивает самые дорогие бренды, является Brand Finance, причем данная британская консалтинговая фирма оценивает стоимость не только корпоративных и товарных брендов, но также стоимость брендов стран и ведущих футбольных клубов [21].

Реальная значимость бренд-капитала периодически находит свое отражение в сделках слияний и поглощений. Nestle после ожесточенных баталий с конкурентами получила контроль над Rowentree, материальные чистые активы которой оценивались перед началом баталий приблизительно в 300 млн ф.ст. Цена же сделки составила 2,2 млрд ф.ст. Разница отразила ту ценность, которую, как считала Nestle, она потенциально могла получить от использования ряда сильных брендов Rowentree, среди которых был KitKat. В свое время Philip Morris купила Kraft за 12,9 млрд долл., что в четыре раза превысило стоимость материальных активов Kraft [14, 18, 25].

В условиях экономического кризиса многие компании экономят средства, уменьшая свои маркетинговые бюджеты, в том числе инвестиции в бренды, урезая расходы на продвижение. Однако практика доказывает, что делать это без крайней необходимости не стоит. Генеральный директор Interbrand Дж. Фрэмптон считает, что во времена финансовой нестабильности бренды все же остаются источником доверия для многих, и для некоторых компаний это может оказаться дополнительным источником успеха. Интересно, что в период глобального финансового кризиса 2008–2010 гг. многие известные торговые марки подорожали, несмотря на то что бизнес этих компаний подешевел. Как отметил господин Фрэмптон, это свидетельствует о том, что бренды по своей природе являются менее волатильными, чем стоимость самих бизнесов. Компании, которые не экономили в период кризиса на мар-

кетинге и коммуникациях, сумели значительно увеличить стоимость своих брендов [18].

Сегодня у отечественных производителей вновь появилась возможность занять прочное место не только на полках российских магазинах, но и в системе предпочтений потенциальных потребителей. Для этого необходимо не только предлагать реально конкурентоспособные по соотношению цены и качества товары, но и умело их продвигать. Определенный опыт успешного брендинга у наших компаний имеется, однако его неиспользованный потенциал огромен. Проблема заключается, в частности, в недостатке средств, особенно у малого и среднего бизнеса. Коммуникационную поддержку отечественных товаров должно оказать государство в виде комплекса мер по пропаганде товарного патриотизма. Среди них: поддержка выставочно-ярмарочной деятельности, организация национальных и региональных конкурсов лучших отечественных товаров, активное использование СМИ и сети Интернет для формирования этических мотивов потребления отечественных товаров, создание единого зонтичного бренда, объединяющего разнообразную продукцию отечественных товаропроизводителей.

Роль последнего может сыграть российский «Знак качества». Соответствующая программа была разработана и запущена Минпромторгом РФ. Выбранный на конкурсной основе знак (буква «К» в пятиугольнике) по своей конфигурации напоминает аналогичный знак советского периода и явно подчеркивает преемственность традиций нашей страны. Существующие в настоящее время в России конкурсы нацелены в основном на продвижение компаний. «Знак качества» будет выдаваться на конкретный продукт, который должен соответствовать требованиям, предъявляемым сегодня как российскими, так и международными потребителями. Соответственно, знак поможет сформировать как у россиян, так и у иностранцев ассоциацию: российское – значит лучшее. Выдавать его будет автономная некоммерческая организация «Российская система качества», которую планируется учредить при участии государства и бизнеса. Чтобы получить право маркировать свою продукцию «Знаком качества», предприятиям придется выпускать товары, соответствующие стандартам, которые разработают научные институты по заказу государства при участии отраслевых ассоциаций.

Литература

1. Амблер Т. Практический маркетинг. – СПб.: Питер, 1999.
2. Бодрийяр Ж. Система вещей / Пер. с фр. С.Н. Зенкина. – М.: РУДОМИНО, 2001.

3. *Ванэкен Б.* Бренд-помощь: простое руководство, которое поможет решить проблемы брендинга. – СПб.: Питер, 2005.
4. *Гэд Т.* 4D-БРЕНДИНГ: взламывая корпоративный код сетевой экономики. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2001.
5. *Дойль П.* Маркетинг, ориентированный на стоимость. – СПб.: Питер, 2001.
6. *Дробо К.* Секреты сильного бренда: как добиться коммерческой уникальности / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2011.
7. *Котлер Ф., Картаджайя Х., Сетиаван А.* Маркетинг 3.0. От продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе / Пер. с англ. А. Заякина. – М.: Эксмо, 2012.
8. *Кутлалиев А., Попов А.* Эффективность рекламы. 2-е изд. – М.: Эксмо, 2006.
9. *Островская О.М.* Банковское дело: Толковый словарь. 2-е изд. – М.: Гелиос АРВ, 2001.
10. *Пайн Б.Дж., Гилмор Дж.Х.* Экономика впечатлений. Работа – это театр, а каждый бизнес – сцена. – М.: Вильямс, 2005.
11. *Прингл Х., Томпсон М.* Энергия торговой марки. – СПб.: Питер, 2001.
12. *Семенова А.* Бренд как бизнес-актив, или Создание альтернативы ценовой конкуренции // Экономические стратегии. – 2003. – № 5. – С. 2–6.
13. *Траут Дж., Ривкин С.* Дифференцируйся или умриай! Выживание в эпоху убийственной конкуренции. – СПб.: Питер, 2007.
14. *Чернатони Л., МакДональд М.* Брендинг. Как создать мощный бренд: Учебник для студентов вузов. – М.: Юнити-Дана, 2006.
15. *Элловуд А.* Основы брендинга: 100 приемов повышения ценности товарной марки. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003.
16. *Aaker D.* Managing Brand Equity: Capitalizing on the Value of a Brand Name. – N.Y.: The Free Press, 1991.
17. *Бодрийяр Ж.* Симулякры и симулляция, http://lit.lib.ru/k/kachalow_a/simulacres_et_simulation.shtml (29.12.2014).
18. Бренды проиграли кризису, <http://www.interfax.ru/business/txt.asp?id=101129> (29.12.2014).
19. Гражданский кодекс РФ от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ. Часть 4, гл. 76. http://www.consultant.ru/popular/gkrf4/79_32.html.
20. Перция В., Мамлеева Л. Анатомия бренда. Главы из книги. 2006, <http://book.pertsiya.com> (29.12.2014).
21. <http://www.brandfinance.com/offices/russia>
22. <http://www.belreklama.by/news/4896> (29.12.2014)
23. <http://www.interbrand.com/en>
24. <http://newsft.ru/4750-dorogie-rossijskie-brendy-zhdut-udara-krizisa.html> (29.12.2014).

Поведенческая экономика и предпринимательство

Поведенческая экономика – это научная область, которая использует эмоциональные, социальные и когнитивные факторы в экономическом и финансовом анализе и изучает влияние этих факторов на принятие экономических решений, осуществляемое как отдельным человеком, так и организациями и корпорациями в целом.

Одним из основных элементов поведенческой экономики является теория эмоций, которая исследует влияние эмоционального состояния человека на его экономический выбор.

Исследования в области поведенческой экономики становятся в настоящее время актуальным направлением современной экономической науки. Интерес к поведенческой экономике проявляют не только ученые, но и правительства многих государств, а также владельцы корпораций.

Целью данного исследования являются изучение принципов и методов поведенческой экономики; анализ факторов, влияющих на принятие экономических решений субъектами рынка; определение перспектив дальнейшего развития поведенческой экономики на основе объединения научных интересов ученых экономического, управлеченского и психологического направлений.

Люди редко делают свой выбор, руководствуясь абсолютными категориями. Внутри нас нет встроенного инструмента, измеряющего абсолютную ценность той или иной вещи. Мы концентрируемся на преимуществах одного варианта над другим и в соответствии с ними сравниваем ценность каждого из вариантов. Большинство людей не знают, что им нужно на самом деле, пока не увидят вещи в определенном контексте. Мы всегда смотрим на вещи с учетом их окружения и связи с другими вещами.

Отличительная особенность поведенческой экономики как научного направления с методологической точки зрения – это использование экспериментальных методов в лабораторных и полевых условиях.

Если же говорить о содержательной стороне поведенческой экономики, то ее важнейшей предпосылкой является отказ от признания такого постулата традиционного экономического анализа, как рациональный выбор.

Объяснить, почему люди делают тот или иной выбор, пытался еще экономический классик Адам Смит в труде «Теория нравственных чувств». Но в современном ключе поведенческую экономику начали изучать после распространения неоклассической экономической теории, которая исходит из принципа экономического либерализма и принципа свободной конкуренции и исследует поведение так называемого экономического человека. *Homo economicus* – это любой из нас, стремящийся к выгоде и обогащению: потребитель, наемный сотрудник, предприниматель.

В XX в. популярными стали модели ожидаемой и межвременной полезности, после чего появилось множество гипотез о принятии решений в условиях неопределенности и выборе, растянутом во времени. При проверке этих гипотез обнаружились аномалии выбора, которыми также занялась поведенческая экономика.

В 1968 г. была опубликована работа лауреата Нобелевской премии Гэри Беккера «Преступление и наказание: экономический подход», где психологические факторы были включены в принятие экономических решений.

В 1979 г. исследователи в области когнитивной психологии Да-ниэль Канеман и Амос Тверски опубликовали труд «Теория перспектива: изучение процесса принятия решений в условиях риска», который обобщил эмпирические наблюдения ученых.

С 1980 г. активно развивается поведенческая теория игр. В 2002 году Даниэлю Канеману вручили Нобелевскую премию за включение данных психологических исследований в экономическую науку.

Поведенческая экономика исследует аномалии в межвременных предпочтениях, изучает систематические ошибки: не регрессивные предсказания (например, люди не учитывают, что после экстремальных значений обычно вероятны менее экстремальные значения случайной величины – у очень высокого отца сын, скорее всего, будет высоким, но ниже), разнообразные модели (модель с точкой отсчета; с изменяющимися вкусами; модель, учитываяшая полезность предвкушения, и др.). Поведенческая экономика обращается к множеству психологических явлений, объясняет любые экономические явления через призму психологии.

Поведенческая экономика специализируется: на аномалии в экономическом поведении (это эффект предпочтений, эффект обладания/владения: люди хотят значительно больше денег за то, чтобы расстаться с тем, что у них есть, нежели сами готовы заплатить за то, чего у них еще нет); на аномалии в рыночных ценах и доходах (это загадка доходности акций, гипотеза эффективного уровня оплаты труда, жесткость цен, лимит на арбитражные операции, ловушка дивидендов, склонность к крайностям, календарный эффект); на связи событий с

коллективным выбором; на влиянии на экономику через общественное восприятие слухов, медиаматериалов, публичных высказываний экспертов и политиков. Есть точка зрения, что экономический кризис и сокращение штата в компаниях наступают быстрее, если об этом начинают говорить, причем на разном уровне: сначала политик обронит фразу, окутанную недосказанностью и полутонаами, далее формируется слух, который разносится по кухням и офисам. Топ-менеджмент и предприниматели психологически настраиваются на кризисный режим, что незамедлительно проявляется в их реальных финансово-экономических и кадровых решениях.

Поведенческая экономика исследует и такие феномены, как «стадное поведение», «заражение идеями», «огрупленное мышление», «коллективная эйфория» и «коллективный страх». В рамках поведенческой экономики также активно изучается нейроэкономика — междисциплинарное направление в науке, которое интересуется тем, какие процессы протекают в мозгу при принятии экономических и финансовых решений.

Основными в поведенческой экономике являются три направления:

- эвристика. Суть ее в том, что люди зачастую принимают решения исходя из практического правила, не обязательно логичного;
- фрейм. Фрейминг — это формулировка проблемы, и она существенно влияет на предпочтения людей. Эффект фрейминга заключается в том, что люди чувствительны к нюансам формулировок. По этой причине эксперты, политики и media могут значительно влиять на общественное мнение, даже без искажения и замалчивания фактов;
- рыночная неэффективность. Это направление изучает ошибки принятия решений на рынке. Они проявляются в нерациональном принятии решений, установке неверной цены и аномалиях расчета прибыли.

Есть точка зрения, что поведенческая экономика нуждается в обобщающей базовой теории с четкой архитектурой, а пока это группа разрозненных моделей и теорий.

- Теория перспектив создана в 1979 г. Даниэлем Канеманом и Амосом Тверски. Суть ее заключается в том, люди избегают риска в лотереях с положительными исходами и предпочитают рисковать в случае проигрышей. Основной элемент теории перспектив — функция ценности.
- Парадокс Алле. Его обнаружил французский экономист, лауреат Нобелевской премии Морис Алле. Суть этого парадокса:

реальный агент видит рациональность в поведении достижения абсолютной надежности/достоверности, а не получения максимальной ожидаемой полезности.

- Теория ограниченной рациональности разработана лауреатом Нобелевской премии Гербертом Саймоном. Он установил, что люди стремятся к удовлетворению, вместо того чтобы максимизировать полезность. Частью этой теории являются психологические феномены, такие как чрезмерная самоуверенность, проекция и эффекты ограниченности внимания.
- Теория поведенческих финансов. Она объясняет, почему участники рыночных отношений систематически совершают ошибки, влияющие на цены и прибыль и приводящие к неэффективности рынка.
- Поведенческая теория игр. Теория развивается с 1980 г. и изучает, как реальные люди ведут себя в ситуации принятия стратегического решения, когда успех индивида зависит от решений других участников игры. В поле ее интереса — репутация, гонка патентов, стратегические решения о купле-продаже, забастовки и др.

Предпринимательство — основной элемент поведенческой экономики. Это инициативная самостоятельная деятельность людей, осуществляющаяся от своего имени, на свой риск и направленная на получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, оказания услуг. Мы можем считать предпринимательство одним из элементов поведенческой экономики, так как эта деятельность связана с риском предпринимателя, его инициативой, предприимчивостью, самостоятельностью принятия решений и активным поиском, чем, по сути, и занимается поведенческая экономика.

Таблица 1

Виды предпринимательства

Масштаб	Малое предпринимательство (до 50 чел.)	Франчайзинг – система мелких частных фирм, которые заключают контракт на право пользования фабричной маркой крупной фирмы в своей деятельности на определенной территории и в определенной форме. Венчурная фирма – коммерческая организация, занимающаяся разработкой научных исследований для их дальнейшего развития и завершения. Венчурные предприятия делают бизнес на нововведениях и рисуют «прогореть», если новая продукция не будет соответствовать требованиям рынка
---------	--	---

Масштаб	Среднее предпринимательство (от 50 до 500 чел.)	Оно непрочно, так как ему приходится конкурировать как с мелкими, так и с крупными предприятиями
	Крупное предпринимательство (от 500 чел.)	Большая прочность. Его монопольное положение дает ему возможность производить, как правило, дешевую и массовую продукцию
Тип фирм	Индивидуальное (частное предпринимательство)	Бизнес, владельцем которого является один человек. Он несет неограниченную имущественную ответственность
	Товарищество (партнерство)	Бизнес, которым владеют два и более человек. Они принимают совместные решения и несут личную имущественную ответственность за ведение дела
	Корпорация	Совокупность лиц, объединенных для совместной деятельности. Право на собственность корпорации разделено на части по акциям
Форма собственности и методы хозяйствования	Государственное предпринимательство в рамках государственной собственности	Деятельность государственных предприятий на коммерческой (некоммерческой) основе по производству товаров и услуг, необходимых для развития национальной экономики
	Индивидуальная трудовая деятельность в рамках частной собственности	Общественно полезная деятельность физических лиц по производству товаров и услуг, не связанных с их трудовыми правоотношениями с предприятиями любого типа
	Совместное предпринимательство в рамках акционерной собственности	Общая предпринимательская деятельность нескольких партнеров, в том числе, возможно, и из разных стран
	Международное предпринимательство	Предпринимательская деятельность, в которой совместно участвуют фирмы разных стран и используется международный капитал

К функциям предпринимательства отнесем ресурсную (соединение естественных, инвестиционных, трудовых ресурсов в единое целое), организационную (использование предпринимателями своих способностей для получения высокого дохода) и творческую (применение новаторства в деятельности, субъективная сторона, т.е. принятие личных решений и ответственность за них).

Поведенческая экономика показала, насколько сильно отклоняется поведение людей от принципа рациональности. Традиционные экономические модели, в которых действуют рациональные эгоистич-

ные агенты, часто дают систематические искажения реального поведения. Важность изучения поведенческой экономики и заключается в улучшении этих моделей, если учитывать накопленные в психологии, социологии знания. Она помогает понимать природу явлений, а не просто добавлять нерациональные черты экономическим агентам на основе наблюдений. Иначе полностью потеряем содержательный, предсказательный смысл моделей. А строгий экономический (в частности, теоретико-игровой анализ) поведенческой экономики часто позволяет найти причины, объяснить механизм на первый взгляд не-понятного, нерационального поведения. Другая важная особенность экономики: позволяет оценивать последствия тех или иных действий, политики с точки зрения благосостояния различных участников.

Рынок сетевых благ: особенности функционирования и роль в современной экономике

Особенность развития мировой экономики во второй половине XX – начале XXI в. – это прогресс информационно-коммуникационных технологий. Он был обусловлен возрастающей ролью знаний для осуществления инноваций и возникшей в связи с этим потребностью в быстрой обработке и передаче больших массивов информации. Появилась возможность ведения дел на основе прямых равноправных связей между всеми участниками рынка. Такой способ организации взаимодействия можно назвать сетью. Сеть охватывает все виды отношений между людьми: семейные сети, предпринимательские сети, иерархические сети.

Сетевой способ ведения дел позволяет действовать, во-первых, без учета социального статуса участника, во-вторых, без обязательного участия бюрократических структур и, наконец, в-третьих, с большей скоростью, чем при опоре на систему традиционных опосредованных отношений между участниками рынка.

В новом информационном обществе практически все объекты принимают виртуальную форму: факторы производства, деньги, даже человеческие эмоции и чувства.

Сетевая экономика – состояние экономики, которое возникает, когда инфраструктура, обслуживающая функционирование экономики некоторой страны или группы стран, основывается на использовании интернет-технологий. Сетевая экономика связана с производством и распределением сетевых благ.

Сетевыми благами называют информационные продукты и средства коммуникаций, т.е. товары новой эпохи, которые обладают особыми свойствами по сравнению с традиционными товарами, а именно:

- комплементарность и стандартность;
- экономия на масштабе производства;
- сетевые внешние эффекты;
- эффекты ловушки.

Рассмотрим поподробнее эти свойства.

1. Комплémentарность и стандартность. Комплémentарность означает, что потребители на рынках сетевых благ осуществляют покупку блага, которое должно обладать характеристиками, позволяющими использовать его совместно с другими благами в сети. Поскольку такие блага в силу своей сущности являются частями системы, они должны быть комплементарны и соответственно стандартны.

2. Экономия на масштабе производства. Поскольку основная часть издержек приходится на начальный период их производства. Издержки изготовления первого экземпляра непропорционально велики по отношению к издержкам последующих экземпляров.

3. Особенность потребления сетевых благ связана также с сетевыми внешними эффектами. Так, каждый дополнительный пользователь услуги увеличивает полезность блага для других индивидов.

4. Существуют также эффекты ловушки — это эффекты перемещения издержек из одной отрасли в другую, что связано с технологической взаимозависимостью отраслей.

Основные причины возникновения эффектов ловушки — это существующие контракты и соглашения; обучение; конверсия информации; издержки подключения; издержки потери лояльности.

Рынки сетевых благ возникают повсюду, где создается сеть. Это телефонные услуги, услуги интернета, программное обеспечение, банковские услуги, услуги воздушных перевозок и многие другие. К сетевым услугам относятся также услуги телевизионных и радиовещательных компаний, поскольку одни и те же передачи, программы могут транслироваться одновременно во многих географических точках. Местные власти, опасаясь сетевого воздействия таких компаний на сознание и мнение граждан, даже часто устанавливают лимиты относительно того, какое максимальное количество телевизионных и радиостанций может находиться под контролем одного владельца. Примером сетевых услуг являются также услуги бронирования билетов в сфере авиационных перевозок.

В современной экономике бывает достаточно создать сеть или стать участником сети, чтобы получать сверхприбыли. Так, рост количества психоаналитиков и адвокатов способствует не снижению, а увеличению стоимости их услуг, поскольку в обществе становится модным иметь своего психоаналитика или юриста. Лица подобных профессий создают спрос на самих себя, выступая от имени сети.

Сетевые эффекты применяются во время предпраздничных продаж. Даже создаются новые праздники и специальные подарки. Традиция обмениваться подарками делает их сетевыми благами.

Распространяется сетевой маркетинг, сетевая реклама. Важным становится не создание блага как такового, а создание сети, распространяющей данное благо.

Таким образом, особенности сетевых благ и сетевой экономики создают необходимость особых подходов к деятельности фирмы, занимающейся их производством, а также к регулирующей роли государства на рынках этих благ. Это обстоятельство определяет научный и практический интерес к проблеме сетевых благ.

Гасанова М.Р., Канаева Д.С.

Антимонопольное регулирование в условиях современной конкуренции

Эффективное антимонопольное регулирование является важнейшим направлением экономической политики государства. В современных условиях антимонопольное законодательство является мощным инструментом решения актуальных экономических, социальных и политических проблем. Основной задачей антимонопольного законодательства является защита конкуренции и создание условий для эффективного функционирования товарных рынков.

В настоящее время антимонопольное законодательство Российской Федерации находится на определенном рубеже своего развития. С одной стороны, за последние 20 лет был проделан огромный путь по созданию системы антимонопольного регулирования. С другой – оно нуждается в дальнейшем совершенствовании. При общей благосклонной оценке усиления значимости антимонопольного регулирования специалисты отмечают комплекс проблем в этой области.

По моему мнению, основной ошибкой при создании антимонопольного законодательства Российской Федерации было то, что оно разрабатывалось по аналогии с законодательством США, несмотря на то что экономические реалии этих двух стран существенно отличаются.

В частности, антимонопольное законодательство США разрабатывалось в условиях, когда существовавшая система классической свободной конкуренции стремилась законсервировать себя, остановив естественный процесс укрупнения капитала.

Российские условия в период принятия антимонопольного законодательства были совсем другими. Российская экономика представляла собой разновидность монополистической рыночной структуры, в которой носителями монопольной власти были отраслевые министерства и различные главки.

В странах, экономика которых длительное время развивалась в рамках плановой системы, степень монополизации рынка выше, чем в государствах с исторически сложившимся рыночным хозяйством. Это связано прежде всего с различиями путей формирования предпринимательских монополий.

В рыночном хозяйстве монополистические объединения формировались «снизу»; они являются следствием развития конкуренции, приводящей к росту концентрации и централизации производства и капитала. Государственные органы, опираясь на антимонопольное законодательство, пытались в той или иной мере препятствовать значительному повышению степени монополизации.

В плановой экономике монополистические структуры формировались «сверху». Государственные органы не только не препятствовали, а, наоборот, активно способствовали повышению степени монополизации хозяйства. Государственные министерства и ведомства пытались соединить в производственных объединениях производителей одинаковой и аналогичной продукции. В результате складывалась высокомонополизированная экономика. Именно в данных условиях формировалось российское антимонопольное законодательство.

Поэтому, даже несмотря на сходство в характере основных антимонопольных законодательных актов России и США, они имеют разные направленности. Законодательные акты США направлены на предотвращение чрезмерной концентрации предприятий, а законодательные акты Российской Федерации – на разукрупнение уже сложившихся предпринимательских монополий. Другими словами, антимонопольное законодательство Российской Федерации никак не отражает специфику условий российской экономики, в корне отличную от экономики США, и, следовательно, не решает задачи, стоящие перед экономикой.

В настоящее время антимонопольное законодательство находится на определенном рубеже своего развития, когда необходимо пересмотреть сам подход к реформированию. Россия должна пойти по собственному, самобытному пути развития, а не пытаться подстроить мировые наработки в области антимонопольного регулирования под реалии нашей экономики.

Литература

1. *Пепеляев С.* Правила для бизнеса-2013: уроки судебных дел.
2. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика (ECONOMICS).

Исследование неэкономических факторов, влияющих на экономическое поведение индивида, и комплексное влияние этих факторов на развитие экономики

Вот уже больше полугода автор живет в Москве один и пытается понять смысл. Ведь, согласно Кришне, мужчиной движут: власть, половое влечение и поиск смысла.

Автор искал смысл экономического поведения человека. Смысл. Автор считает, что именно в современных «лайках», как ни странно, и заложен смысл экономического поведения индивида. Почему нам нравятся определенные вещи, а другие нет? Почему мы ставим «лайк»? Очень много людей курят, употребляют алкоголь, наркотики и вообще стимулируют теневой сектор экономики, хотя в детстве всем нам говорили, что это плохо. А что тогда хорошо? Это, наверное, один из самых важных и сложных вопросов, которые задает себе человечество. С возрастом люди понимают, что и алкоголь и сигареты не так уж и плохи (скорее вредны, только и всего): два прекраснейших инструмента ведения бизнеса с определенным контингентом людей, например. Все в мире относительно. Самое главное, что важно Тебе. Вот и все. Все индивидуальны, и поэтому автор считает, что абсолютно бессмысленно разрабатывать стандартизированную модель поведения человека. Бред. НО. Есть что-то, что объединяет всех людей. Запах, вкус, слух, обоняние, визуальное восприятие – основные помощники, чтобы воспринимать все, что творится вокруг. Автор полагает, что человек получает полное удовлетворение, только когда работают сразу несколько его рецепторов. В детстве мы получаем огромное количество эмоций: вдыхая запах цветов, маминых духов, брускатки, соленой воды, родного дома (у всех же есть определенный «свой запах» в квартире, не так ли?), пробуя на вкус лимонад, коктейль или конфеты, получая удовлетворение от вдоха ранним утром... У всех нас есть любимые запахи, вкусы, звуки. Те, которые вызывают у нас определенные ассоциации.

Рецепторы. Давайте рассмотрим эти «передатчики» наслаждения и удовольствия подробнее с точки зрения биологических единиц. Стимулами для разных рецепторов могут служить свет, механическая де-

формация, химические вещества, изменения температуры, а также изменения электрического и магнитного поля. В рецепторных клетках (будь то непосредственно нервные окончания или специализированные клетки) соответствующий сигнал изменяет конформацию чувствительных молекул – клеточных рецепторов, что приводит к изменению активности мембранных ионных рецепторов и изменению мембранного потенциала клетки. Если воспринимающей клеткой является непосредственно нервное окончание (так называемые первичные рецепторы), то обычно происходит деполяризация мембранны с последующей генерацией нервного импульса. Специализированные рецепторные клетки вторичных рецепторов могут как де-, так и гиперполяризоваться. В последнем случае изменение мембранного потенциала ведет к уменьшению секреции тормозного медиатора, действующего на нервное окончание, и в конечном счете все равно к генерации нервного импульса. Такой механизм реализован, в частности, в чувствительных элементах сетчатки.

В качестве клеточных рецепторных молекул могут выступать либо механо-, термо- и хемочувствительные ионные каналы, либо специализированные G-белки (как в клетках сетчатки). В первом случае открытие каналов непосредственно изменяет мембранный потенциал (механочувствительные каналы в тельцах Пачини), во втором случае запускается каскад внутриклеточных реакций трансдукции сигнала, что ведет в конечном счете к открытию каналов и изменению потенциала на мемbrane. У человека имеются первые шесть типов рецепторов. На хеморецепции основаны вкус и обоняние, на механорецепции – осязание, слух и равновесие, а также ощущения положения тела в пространстве, на фоторецепции – зрение. Терморецепторы есть в коже и некоторых внутренних органах. Большая часть интерорецепторов запускает непроизвольные и в большинстве случаев неосознаваемые, вегетативные рефлексы. Так, осморецепторы включены в регуляцию деятельности почек, хеморецепторы, воспринимающие pH, концентрации углекислого газа и кислорода в крови, включены в регуляцию дыхания. В результате работы нескольких групп рецепторов появляются вкусы. А вкусы, как известно, – это один из важнейших видов хеморецепции. Информация от внешних рецепторов передается по афферентным волокнам лицевого, языковоглоточного и блуждающего черепных нервов к ядру одиночного тракта продолговатого мозга, затем переключение происходит в ядрах таламуса, и далее в постцентральную извилину в островок коры больших полушарий, где, собственно, и формируются вкусовые ощущения. А на основе этих ощущений и складываются некие психологические стереотипы, заставляющие нас покупать.

Например, опираясь на положения данной работы о внешних и внутренних рецепторах, можно предположить, что идеальным отдыхом

для человека, который обожает лежать целыми днями на пляже, было бы: стать одним целым с шезлонгом на Мальдивах, наслаждаться изумительным видом на океан из окна собственной виллы, пить любимый коктейль, напоминающий ранее забытые вкусы детства, и вдыхать теплый соленый бриз (внешние рецепторы)... И все это было бы дешево (внутренние рецепторы)... Рай, вы не считаете? Любой рациональный экономист скажет, что мы ошибаемся: если отдых в принципе будет дешевым и всего лишь несколько условий будут удовлетворять человеческим желаниям, то это уже идеальный отдых, потому что в основе рациональности лежат скорее экономические мотивы, чем психологические. Но полного удовлетворения человек от такого отдыха не получит. Тут автор и подошел к одному очень сложному заключению. В данной работе автор считает, что Госсен ошибался, будучи столь категоричным в своем первом законе. Он был не прав: получать удовлетворение от каждой следующей единицы блага на самом деле возможно, если это благо нематериально.

Мы рассматривали пример с водой, и там закон работал безукоризненно. В работе рассматриваются постиндустриальное общество и инновационная экономика. Если взять «лайк» как очень дорогой товар на рынке, в лице которого выступает социальная сеть (а дорогой он потому, что «внимание» очень дорого стоит в наши дни), то получается, что полезность «лайков» для однокурсницы автора Алины не только не снижается с каждым последующим, но, наоборот, с каждым последующим стремительно растет. То есть для большинства нематериальных благ закон Госсена не действует. Зависимость потребления и блага становится прямо пропорциональна. Автор, долго размышляя над природой полезности, придумал свой закон, или, выражаясь юридическим языком, подзаконный акт, где раскрыл смысл закона Великого Германа Генриха Госсена для нематериальных благ: с каждым последующим благом в большинстве случаев его полезность растет или остается прежней на значительный период времени, пока полезность не начнет снижаться, что в любом случае произойдет. Это происходит по тому, что мы не можем ощутить физическое насыщение от музыки, игры в компьютерные игры или «залипания Вконтакте». Мы получаем эмоциональное насыщение, которое априори мнимо. Его нет. И это бесконечная и в то же время очень маленькая величина: если у Алины хорошее настроение, каждый «лайк» будет заставлять ее снова и снова открывать Instagram, а если плохое, то ей будет все равно (полезность осталась прежней). Это говорит о том, что, рассматривая классификацию факторов, влияющих на экономическое поведение человека, нужно обязательно учитывать, на какие рецепторы будет воздействовать товар или услуга в первую очередь. Внутренние или внешние. Требуют ли они физической или эмоциональной отдачи. Потому что товар

нам нравится только тогда, когда он в состоянии удовлетворить наши потребности или хотя бы наши надежды. В этом и состоит суть нашей классификации, при анализе потребительского поведения выявлять не столько психоэкономические особенности человека, сколько классифицировать товары на материальные и нематериальные блага; классифицировать товары относительно различных групп человеческих рецепторов (хеморецепторы, механорецепторы, фоторецепторы), соотнося различные факторы, влияющие на них.

А теперь задумайтесь, что производители могли бы создавать такие товары специально, чтобы вызвать у вас определенные ассоциации... Специально, чтобы они стали вашими любимыми. Потому что они будут стараться прививать каждому товару определенные признаки, которые и будут являться факторами, терроризирующими ваше сознание. Так они и создают спрос.

При разговоре с человеком важно все: как он говорит, как жестикулирует, что на нем надето, как он контактирует визуально, где расположены его руки, его интонация. Социальный анализ возможен, если отталкиваться от экономической модели рационального потребителя. Существуют различные модели философского рассмотрения рациональности. Так, Макс Вебер различает формальную и субстантивную рациональность. Первая состоит в способности осуществлять калькуляцию и расчет в рамках принятия экономического решения. Субстантивная рациональность относится к более обобщенной системе ценностей и стандартов, которые интегрированы в мировоззрение. В других моделях рациональности в качестве ее основы рассматривались согласованность, эмпирическая адекватность, способность к росту содержащего знания.

В плуралистических трактовках подчеркивается, что рациональность представляет собой конструкт, выполняющий роль методологического обоснования знания, но не имеющий универсального объективного референта. Применительно к разным культурам и эпохам выделяют свои виды рациональности: рациональность Нового времени, классическая рациональность, неоклассическая рациональность и т.п. Каждой из таких рациональностей свойственен свой стиль мышления, свои проблемы и методы их решения, свой особый тип разума, порождающий такое знание, которое для данной эпохи и культуры считается рациональным. В философии науки проблема рациональности связана с проблемой научности и выделением рациональных методов науки. Эта проблема известна как проблема демаркации и успешного решения не имеет. Гипотеза рационального поведения облегчает структурирование и анализ реального индивидуального поведения. Лежит в основе теории оценки стоимости на основе субъективной полезности.

Так, рациональный выбор агента удовлетворяет двум условиям:

- полнота – выбор можно ранжировать (при этом допускается индифферентность между двумя и более исходами);
- транзитивность – из того, что один исход предпочтительнее второго, который, в свою очередь, предпочтительнее третьего, следует, что первый также предпочтительнее третьего.

Социальный анализ включает в себя различные аспекты наблюдения за человеком. Давайте представим салон Ferrari. Приходя в это злополучное пристанище, индивид автоматически может попасть под влияние опытных продавцов. Автор придумал целую стратегию общения с потребителями. Анализируя определенный психотип клиента-потребителя, анализируя его внешний вид, жестикуляцию, речь, реакции на определенные слова-индикаторы продавца, можно выстроить целую стратегию разговора с потребителем, предварительно вычислив вероятность его определенных ответов. Это и есть метод индуктивного синтезирования. Вернемся в салон Ferrari. Человек, зашедший туда, либо точно знает, чего хочет; либо зашел позаниматься window-shopping; либо есть определенная сумма, но он колеблется: можно купить маленькую квартиру в Люблине своей любовнице, а можно, подобно Аль Пачино в фильме «Запах женщины», рассекать по убогим дорогам на красной легенде. И именно третий психотип и будет являться некоторым «core consumer» для продавца-консультанта, способного убедить Зевса устроить войну против титанов за гору Олимп. Изучая каждую деталь, можно точно определить подход к покупателю и выделить несколько событий самых вероятных исходов его поведения.

Имея представление о том, что микро- и макроуровень взаимосвязаны, можно предположить, что, развивая определенные маркетинговые стратегии в русле неэкономических факторов, можно более детально улавливать спрос на определенную группу товаров. И соответственно, покупательная способность потребителей будет расти по мере внедрения данных видов анализа производителями. А развитие спроса очень хорошо оказывается на развитии экономики, вызывая экономический рост.

Вещи стали индивидуальными. Свобода – новый всепроникающий вирус. Среди нас все больше и больше тех, кто скидывает с себя ментальные кандалы. Всем правит выбор. Европа, Азия и обе Америки отказались от старого образа жизни. Традиционные институты уже не берут на себя ответственность за нашу судьбу. Отвечавшие за наше благодеяние – разрушены из-за пренебрежения ими или по политическим причинам. Упадок этих институтов – факт жизни, и даже повышение налогов не сможет навести порядок.

Большая свобода равняется большей ответственности. Если вы не сделаете выбор, кто-то другой в каком-то другом месте сделает его за

vas. И уж можете быть уверены: этого кого-то не особенно-то будет заботить ваше благополучие.

Наша жизнь состоит из постоянного выбора. Мы делаем один шаг. Затем второй. Поднимаем глаза навстречу улыбке или оскалу окружающего мира. Думаем, действуем, чувствуем. Добавляем свои скромные усилия к приливам и отливам добра и зла, затопляющим планету и вновь отступающим. Несем сквозь крест в надежду следующей ночи. Бросаем наши сердца в обещание нового дня. С любовью — страстным поиском истины вне самих себя — и с надеждой — чистым невыразимым желанием быть спасенными. Ибо пока судьба ждет нас, наша жизнь продолжается.

Экономическая теория кризиса: проблемы построения фундамента

Введение

Мировой финансово-экономический кризис 2007–2010 гг. явно и четко показал, что в последние годы во всем мире сложилась в целом порочная модель корпоративного управления, а в ней антикризисному управлению отводится роль своеобразного буфера, реактивного компенсатора возникающих оперативных негативов. Но даже ускоренные оперативно-реактивные меры зачастую оказываются слабоэффективными и нерациональными. Ведь надо быть реалистами: большинство организаций не готовятся к кризисной ситуации, когда дела идут удовлетворительно. А в среде российского предпринимательства, особенно малого, также имеет место особый национальный феномен – надежда на самобытный «русский авось» (очень верно кем-то из экономистов подмечено, что «русский авось» состоит из завышенного ожидания благоприятного состояния природы, удачного стечения обстоятельств и желательного поведения людей).

В повсеместном распространении такого положения дел как в родном отечестве, так и по миру имеется немало причин – и общих, и конкретных. К тому же специальное кризис-ориентированное знание (и его современное результативное отражение – *crisis management*, антикризисное управление) является относительно молодой областью познания развития сложноорганизованных и крупномасштабных (социально-экономических) систем. Логико-концептуальный аппарат исследований кризисов таких систем и соответственно управления в условиях их предвосхищения, предвидения или явного, острого формата не только не вполне разработан, но более того: Человек как Исследователь и Ученый не только испытывает ряд значительных проблем в построении фундамента здания под названием *Общая Теория Кризиса*, но в отдельных аспектах находится еще только «на пути к котловану под тот фундамент». Содержится достаточное число дискуссионных и крайне непроработанных положений; в частности, к наиболее «любимым» можно отнести разномастное объяснение причин социально-экономических кризисов. Более того, понимание антикри-

зисного управления только как управления экономикой в условиях наступившего и явного кризиса финансов, по глубокому убеждению автора, вообще выглядит примитивно.

Популярная кризис-ориентированная литература, а подчас и специальные источники не только воздвигли понятийно и терминологически неустойчивый фундамент толкования кризисов, но сверх меры «засорили территорию» экономической теории и смежных, пересекающихся сегментов научного знания в вопросах освещения кризисной проблематики. Наиболее явные последствия проявляются не только в мыслительных задворках конкретных руководителей, но также в избирательном и отсталом внимании к факультетской теоретической экономической науке в стенах того или иного вуз; к тому же не может не настораживать слабо прикрытое пустословие отдельных учебных материалов и научных статей или, например, трансляция отдельными экономистами (!) своего понимания политической экономии как науки об экономике политики и в целом сокращение кафедр политической экономии; и уж совсем не объяснимое здравым смыслом повсеместное отсутствие на экономических факультетах вузов лабораторий по теоретическим исследованиям кризисов (как для привлечения студентов, так и под эгидой соответствующих диссертационных советов). Но также проявление низкого КПД экономических разработок, падение фундаментальности мы наблюдаем в том сознательном и социально значимом результате, который выпускник-экономист выносит из процесса кризис-ориентированного обучения в вузе и затем – в ранге работающего специалиста – внедряет в профессиональные методы как сложившийся опыт. Говоря обычным языком, молодой специалист-экономист, прия на производство, слышит от своего руководителя примерно следующее: «Забудь все, чему тебя учили, так как это была теория, а сейчас начинается практика».

Причин кратко описанного регуляционно-управленческого «экстремизма» немало, что нашло соответствующее освещение в различных публикациях автора. В данной статье обратимся к одной из причин, по мнению автора, наиболее важной и весомой: само наличие вышеописанной научно-практической ситуации, и ее основой является обидная роль экономической теории в целом в современном мире, а конкретно – крайне низкая цена и полезность теоретического экономического мышления в целом и в антикризисных вопросах в частности.

Автор глубоко убежден: пришла пора бифуркационного скачка, т.е. необходим и – главное – возможен резкий подъем эффективности аналитического и синтетического процессов разработки оптимально и/или рационально доказуемых антикризисных решений в реальной производственно-хозяйственной деятельности. Но для этого надо менять образовательно-познавательную парадигму обучения антикризис-

ному управлению, а именно: нужно уходить от разностороннего и слабосвязанного набора руководств и принципов для топ-менеджмента компаний и внедрять, прививать *кризис-ориентированный способ мышления*; такому способу нужно специально обучать, мышление нужно специально развивать, но не с помощью разрозненных антикризисных педагогов-инноваторов и адептов модернизации образования, а в стенах специальных вузовских лабораторий или центров.

Таким образом, нельзя сказать, что теоретические основы кризисного знания представляют собой обширный и выверенный информационный массив со сложной, разветвленной структурой. Далее неудовлетворительное базовое теоретическое знание приводит к ущербным первичным опциям введения экономических гипотез и их конструктивной критики. Без этого реальные, практические бизнес-процессы и множество их обеспечивающих сервисов не имеют необходимой многослойной экономической рефлексии.

Как-то незаметно стало антикризисно-модным говорить и писать о необходимости подъема до высокой степени организационной культуры, проблемах стратегического типа ведения бизнеса, сложностях коэволюции подсистем социально-экономической системы и прочих дефинициях экономической реальности, последовательно повышающихся с уровнем образования заинтересованных субъектов. При этом авторы таких кризис-ориентированных публикаций под лозунгом «здравого смысла» видят цивилизационные рамки бытия любой страны лишь в виде финансово-экономической основы, соотнося обоснования прочих авторов (правовые, технологические, демографические и т.д.) как «лабораторные» инициативы, а порой и как зоны аналитической наивности и дилетантизма. Верно подметил американский экономист проф. Джозеф Салерно (*Pace University*): кто-то «ослеплен своей концептуальной моделью», кто-то «развлекается риторическими крайностями, предрекая мир ужаса», кто-то «академично формулирует свои утверждения на научном жаргоне».

«Не дождавшись» усиленных, теоретически-подкованных специалистов, кризисы в XX–XXI вв. стали более частыми, глубокими, с длительно протекающими последствиями. Как отражение появилась целая серия публикаций примерно с такими темами: «Закат века науки», «Упадок экономической теории», «Конец экономической науки» и даже «Смерть экономической теории». На этом фоне объявляются следующие признаки кризисных процессов в современной экономической теории [9], [15]: а) разочарование ведущих экономистов, политиков и бизнесменов в итогах развития мировой экономической теории к концу XX – началу XXI в. и особенно в ее практических рекомендациях; б) острые критика представителями конкурирующих течений теории монетаризма, новой классической школы (школы «националь-

ных ожиданий»), других ультралиберальных направлений; в) невозможность для господствующих течений, входящих в так называемый «мейнстрим экономикс», объяснить ряд неблагоприятных феноменов и конфликтов реальной жизни; г) нарастание алармистских настроений относительно перспектив развития мировой экономической теории.

Платон – ученик *Сократа*, основатель объективного идеализма и автор свыше 30 философских диалогов – считал реальность мира материальных вещей неустойчивой, а мир идей подлинно существующим [14]. Выходит, что негативные констатации относительно экономической теории не беспочвенны, и прежде всего по той причине, что в последнее время ей пришлось столкнуться с ухудшением хозяйственной конъюнктуры, объяснить которое она часто не в состоянии как раз своим идейным основаниям.

Проблемы познания: что строим

Акцент соотносится с тем, что чаще всего специалисты-антикризисники подходят к познанию кризиса социально-экономической системы с позиций процессной управляемческой концепции. Ее основные идеи состоят в представлении управления крупномасштабной системой как единого, постоянного процесса воздействия на систему в целом, ту или иную ее внутреннюю структуру, а также на фирму (компанию, предприятие) как ячейку популяции в рамках крупномасштабной системы. Кажущаяся масштабность и глубина в вопросах реактивной антикризисной оптимизации поставили процессный подход в разряд наиболее предпочтительных. В то же время указанное понимание кризиса – в рамках монохронного процесса и/или монотемпорального состояния – играет против же процессного подхода, указывая на его некоторую поверхность в сравнении с иными теоретико-практическими возможностями. Напомним, что ко второй половине XX в. окончательно сформировались и получили большое распространение следующие концептуальные подходы к управлению (в свете проблематики статьи под управлением мы понимаем функцию организованных систем, обеспечивающую сохранение их структуры, поддержание режима деятельности, реализацию программы, цели): процессный подход (с конца 50-х гг. XX в.); системный подход (с середины 70-х гг.); ситуационный подход (80-е гг.).

Здесь важно отметить, теоретическая таксономия элементного состава кризиса не притягивает такого пристального внимания ученых и исследователей в противовес собственно кризису, точнее – его описаниям. Думается, что идеям последовательной элементной таксономии не способствует довлеющее сугубо процессное представление о кризисе. Толкователям кризисной проблематики как бы все ясно: по

какой-либо причине зарождается кризисный процесс, далее он развивается во времени и на определенных пространствах, затем сам процесс затухает, но еще какое-то время ощущаются последствия кризиса. Причины кризиса и его последствия – это те два элемента любого кризиса, которые активно обсуждаются и практиками, и теоретиками, однако в большинстве комментариев они не называются таковыми, т.е. элементами кризиса как системного явления. Могут иметь место обозначения типа «характеристики кризисного процесса», «важные стороны развития кризиса»; очень часто сущность кризиса сводится к его причинам.

Вне сомнения, современный кризис – явно драматичное, многофункциональное и всепроникающее явление общественной жизни, и незамысловатая трактовка экономической статики кризиса (элементного состава, структуры) и его экономической динамики сегодня однозначно недопустима. По мнению автора, говоря о кризис-ориентированном знании, более верным и научно продвинутым является понимание его проблематики с позиций системного подхода, т.е. оптимально и актуально представление о кризисе как системном явлении и соответственно об управлении кризисными экономическими процессами и отношениями как управлении сложной системой. Конкретные негативные события, выражаясь и выступая как внешние стороны действительности, представляют форму проявления СУЩНОСТИ кризиса. Поэтому описания кризисных явлений и эмпирический уровень познания его сущности должны сопровождаться переходом от описаний к объяснению кризисных явлений, к раскрытию их основания. Этим – переходом от описания к объяснению – явление связано со своей сущностью, и продолжение лишь описательной линии не приведет к качественному скачку в науке о кризисах.

Еще добавим. Немало научных исследователей и авторов учебных пособий предлагают сосредоточиться на таком первостепенном шаге, как освещение природы кризиса. Однако действительно в таком качестве сущность кризиса, его закон подаются нечасто, и обычно встречаешься с завуалированной и экономически красивой риторикой и вновь описаниями. Вдумайтесь. Кризисные воздействия при применении новых технологий, связь структурных элементов кризиса и технических процессов, рекомендации по преодолению финансово-экономических последствий кризиса в национальных экономиках, кризисы как перманентная жизненная реальность современного социума – все перечисленное составляет описательную основу теорий *любых* публичных взаимодействий в случае возникновения проблем. В то же время в биогеосфере кризисов как таковых не существует, в ней все гармонично. И даже если насиливо назвать кризисами происходящие где-то природные катаклизмы или стихийные бедствия, то все равно кризисы

в биогеосфере – это дискретный тип системной целостности природы, один из вариантов гармонии в определенный отрезок времени.

Если бы такого умозаключения и понимания было достаточно, то кризисы вообще можно бы не препарировать в рамках отдельных учебных специальностей и относиться к ним как способу преобразования ландшафта (в прямом и переносном смыслах). Но в том-то и дело, что преобразовывая биогеосферу и опираясь на знания, технику и технологии, человек целенаправленно и перманентно изменяет окружающую действительность. Не риторически, а действительно представляя в общем и целом социально-экономическую кризисную проблематику, нельзя говорить о совместной эволюции биогеосферы, человека и созданной им технико-технологической реальности как о простом аддитивном процессе.

В подтверждение превалирования описательной и нередко аддитивно направленной линии проведем семантический и частично морфологический анализ содержательного компонента экономической статики кризиса (данный компонент среди прочих – целевого, функционального, инструментального – считается наиболее развитым, причем на основании количества информационной массы).

Итак. Содержательный компонент элементов кризиса определяется, понятно, содержанием базового понятия «кризис». При всей, поистине громадной, информационной массе определений кризиса их содержание можно разделить на две группы: 1) обыденная трактовка; и 2) научная дефиниция.

Незамысловатая обыденная трактовка кризиса в переводе с греческого языка (*χριστός*) как перелом, поворотный пункт наиболее широко распространена среди современников. Причина: двадцатый век явился Кризисом Для Современного Человечества не только в тривиально-растиражированном понимании, но и в теологическом (религиозном) значении как суд, приговор.

В научной экономической среде в настоящий момент наиболее емким, точным и научно обоснованным большинство специалистов-антикризисников считают следующее определение: «Кризис – это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе, угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде» [1].

Для целей дифференциации обыденных и научных трактовок автором статьи был осуществлен обзор около 150 специальных научных источников, прямо и опосредованно связанных с эконометоретическим знанием. Дополнительной контекстной «линзой» служило отображение в научных источниках экономической динамики кризисных состояний. Обзор выявил, что значительная часть определений в своем семантическом ядре тяготеет, к сожалению, к обыденной трактовке (~38 %) и скорее не к научной, а к обыденной (~24 %).

Приведем несколько доказательных примеров. Как «острое затруднение с чем-либо, тяжелое переходное состояние» трактуется кризис в Большом Российском энциклопедическом словаре [4]. Последнее издание Большой экономической энциклопедии описывает кризис как «глубокое расстройство, резкий перелом, период обострения противоречий в процессе развития какой-либо сферы человеческой деятельности» [3]. И далее там же: «Кризисы подразделяются на экономические, политические, социальные, финансовые, денежно-кредитные, биржевые, аграрные, той или иной экономической, социально-политической системы, мировой валютной системы и др.». Примечательным дополнением послужит определение, содержащееся в Большом словаре иностранных слов: «Кризис – это критическое перепроизводство товаров, ведущее к расстройству экономической жизни, росту безработицы» [5]. В Современном экономическом словаре читаем: «Кризис экономический – резкое ухудшение экономического состояния страны, проявляющееся в значительном спаде производства, нарушении сложившихся производственных связей, банкротстве предприятий, росте безработицы и в итоге – в снижении жизненного уровня, благосостояния населения» [13]. Некоторые исследователи, не приводя общего определения кризиса, переходят сразу к подзаголовочным конструктам. В частности, В.Г. Золотогоров предлагает вниманию только кризис структурный как «разновидность экономического кризиса, вызываемого крупными диспропорциями в развитии народного (национального) хозяйства» [8].

Имеются учебные пособия и учебники, узкоспециальные исследования, в которых без аналитико-синтетической составляющей (погор – одномоментно, в одном параграфе) приводятся до 5–10–20 различных определений; при таком разнообразном «меню» ни опытным исследователям антикризисного управления, ни тем более начинающим пользователям (студентам, практическим специалистам) не представляется возможным отследить логику устремлений авторов.

Частично проведенный автором морфологический анализ содержательной наполненности подвергнутых обзору около 150 определений кризиса выявляет ряд устойчиво-явных семантических корреляций в массиве выборки, а именно:

- не подчеркивается системный характер кризиса, а подчас и отрицается;
- поверхностно либо вообще не отражается структура кризиса и его процессный характер;
- обычно характеризуется кризис либо на макроуровне экономики, либо на микроуровне.

Дополнительное исследование определений микроэкономической направленности (например, «кризис предприятия») обнаруживает те

же феноменально незамысловатые оттенки: от просто «помех в развитии предприятия» через различные «конфликты в организационной среде» до «ликвидации фирмы». Хотя справедливости ради отметим, отдельные исследователи учитывают временную составляющую, например, кризис трактуется как «ограниченный во времени процесс, который в состоянии существенно помешать функционированию предприятия или даже сделать его невозможным» [2], [6]. Тем не менее это, скорее, декларация динамики кризиса, так как внутритекстовые пояснения авторов формулируют его незапланированный либо нежелательный характер. Подобные пояснения можно отнести с большой вероятностью к коммуникативно-психологической трансляции как типичные по тяжести в кризисной проблематике в целом.

Таким образом, содержательный компонент экономического теоретического конструктора кризиса, как ни покажется странным, автор относит к непроработанному и плохо развитому. Дальнейшее развитие кризис-ориентированного знания и, в частности, антикризисного управления как научного и образовательного направления, вне сомнения, позволит исследователям сформулировать и дифференцировать стройные научно обоснованные дефиниции «кризиса как явления общественной жизни человека», «кризиса хозяйствующего субъекта», «кризиса популяций экономических агентов», «кризиса мировой экономической системы» и т.д. с общетеоретических позиций и с учетом прикладных аспектов.

На данном этапе автором статьи предлагается следующая корректирующая формулировка, усиливающая содержательный компонент: «Кризис – это обострение или предел противоречий между функционированием и развитием экономической системы при условии сохранения прежнего, с высоким уровнем неопределенности, режима регуляции».

Но все же, по мнению автора, и данное, и вышеприводимые определения в большей мере отражают позиции экономической *статики кризиса*; также следует отметить, что в кризис-ориентированном знании вопрос об экономической *динамике кризиса* исследован однозначно и крайне слабо. Более того, нужно честно признаться, что ставить сегодня вопрос о теории экономической динамики кризиса как отдельном разделе общей теории кризиса есть непозволительная роскошь.

Судите сами. Разработка и апробация положений экономической теории кризисных проявлений в динамическом срезе имеют почти повсеместный и однобокий уклон в категорию «время», причем «историческое время», да к тому же в ущерб категории «пространство». Последняя категория обычно представлена страновыми кризис-описаниями или отраслевыми аналитическими отчетами. На деле под простран-

ством следует понимать не географию (она может служить основанием), а «пространство состояний» и «пространство инициирования целей»: в таком контексте страновые особенности, отраслевая специфика, область публичного управления, корпоративная власть и взаимодействие подразделений в границах внутрифирменного пространства, специфические и особые пространства (например, банки и их сети, экономическая безопасность, экономическая деловая разведка, антикризисный PR) и т.п. наполняются действительно кризис-динамическим содержанием. Категория «экономическое время» и тем более предлагаемая автором категория «экономическое время кризиса» у кризисных экономтеоретиков не пользуются ни популярностью, ни интересом. Освещение гетерохронности кризиса представлено единичными туманными и усеченными упоминаниями; публикации о стохастическом характере кризисных проявлений отнесем все же к внесистемным; разработки в области энтропогенной гетеротропохронности кризиса, проводимые автором, и представление бифуркации как одного из атрибутивных элементов кризиса вообще не удалось отыскать.

Образовательные проблемы: кто строит

Мы уже упоминали о своеобразном экономико-управленческом «экстремизме» и его последствиях, которые в своей основе также содержат сложившийся опыт нескольких лет «общения» будущих специалистов с механизмом образовательного процесса.

Вариант работы этого механизма представим на примере устойчивого мнения профессора *В. Окорокова* (Украина), согласно которому *Пифагор* вкупе с *Эйнштейном*, связав количество и качество, объединили «мир в единый физико-математический континуум» [12]. Во-первых, придется поправить господина исследователя в том заблуждении, что категории «количество» и «качество» являются не математическими, но философскими, а конкретнее – объединены континуумом диалектического материализма наряду с такими базовыми категориями, как материя и движение, время и пространство, мера, единичное, особенное и всеобщее, противоречие, сущность и явление, содержание и форма, необходимость и случайность, возможность и действительность и др. Во-вторых, своеобразно-математические утверждения доктора ФИЛОСОФСКИХ наук *В. Окорокова*, что «математика – чистая статистическая наука... она никогда не могла описать внешний мир... ей никогда не хватало динамики» [12], вообще не дай бог озвучить где-нибудь на математической тусовке.

Еще приведем пример не раз высказанного мнения специалиста в области ПОЛИТОЛОГИИ *Терри Нордона*: «Математические модели в социальных науках – это замаскированное описание практики» [16].

Подобные разнотечения не идут на пользу появлению и развитию ни новых научных отраслей, ни в целом теоретическому математическому и философскому знанию; к тому же и то и другое массово и настойчиво используется в экономической теории.

Вдобавок образовательная индустрия (во всяком случае, отечественная) вносит свой отрицательный вклад в виде распространенного отсутствия логической, последовательной структуры учебного материала, а подчас в неуместном файловом, клиповом и даже рецептурном формате подачи обучающей антикризисной информации. И здесь причина кроется не только в глубинах экономической теории, но в системе образования: запросы компаний (рынка труда) на экономистов-прагматиков подводят образовательные учреждения к подготовке не инноваторов и кризис-ориентированных мыслителей, а рационально настроенных, сугубо рыночных специалистов, обслуживающих аналогичных потребителей услуг и тождественные корпоративные запросы – круг замкнулся.

Дополним предыдущие примеры из богатой авторской коллекции определениями антикризисного управления и приведем ряд наиболее занятных вариантов (далее в примерах из соображений научной этики не указываем точную навигацию; все совпадения случайны).

Итак. «Антикризисное управление – это система мер, позволяющая восстановить или воссоздать жизнеспособность организации в условиях экстраординарного управления и отсутствия ресурсов силами внешней и внутренней среды организации» (*Synergy Consult*). В приведенном примере ключевые слова – *система мер в условиях отсутствия ресурсов*; но давайте назовем вещи своими именами: это не антикризисное управление, это банкротство либо добровольная ликвидация предприятия, причем в нормативно-правовом (судебном) формате.

Следующие примеры. «Антикризисное управление – это сочетание специальных мероприятий в рамках комплексного управления объектом коммерческой недвижимости, а именно борьба с проявлением кризисных явлений на отдельно взятом объекте» (*В. Стукан*). «Антикризисное управление – это функция, обеспечивающая минимизацию потенциального ущерба от кризиса и помогающая установлению контроля над ситуацией» (*А. Т. Зобов*). В этих двух определениях упрощение семантического ядра просто поражает: получается, что антикризисное управление – это *борьба и это функция*. Причем автор не против борьбы как таковой (на ней «держится» добрая половина эволюционной концепции в экономике) и, разумеется, не против функциональности кризиса, ведь как раз функциональный компонент элементов структуры кризиса наиболее широко представлен в специальной лите-

ратуре и изучен; автор против представленных в определениях нарочитого фокусирования и минимизации.

Два заключительных примера. А) «Сущность антикризисного управления предприятием состоит в способности руководства к анализу и регулированию механизма планирования и распределения прибыли» (*Касьянов В. Антикризисное управление: Учебник*). В ключевых словах «способность руководства к распределению прибыли» невольно наблюдается сходство с неким пособием по криминальному распилу. Б) «- - - -» (*Кукушкин С. Антикризисное управление: Учебник*). Последний пример – это, вне сомнения, «апогей и гордость коллекции», ибо на 220 страницах ни разу не приведена базовая дефиниция антикризисного управления. С таким же успехом учебник можно было бы назвать «Поваренная книга» или «Камасутра», ведь об этом там тоже ничего не говорится...

Как профессиональный антикризисный управляющий, защищая честь мундира, автор статьи утверждает: сегодня понимание и толкование, подобные приведенному выше, недопустимы и даже примитивны. Но в качестве представителя ученого мира поступим толерантно и позиционируем такое положение вещей как субъективность и многозначность однообразных трактовок. Ибо при первом же прочтении видна логика авторов учебных пособий и значительное сужение границ антикризисного управления. Но ведь тогда это уже не базовые дефиниции, а их авторская интерпретация.

Автор статьи, будучи к тому же преподавателем антикризисного управления, полноценно подпадает под вышезаявленную рубрику. Поэтому именно в ней представим несколько кратких строк из обширного исследования автора в области теории кризиса.

Итак. Созданная человеком техногенная среда не имеет аналогов в живой природе. Вместе с тем и процесс техногенеза, и сама возможность существования социума обеспечиваются за счет живой и косной природы. Заложена ли в этом генетическая основа кризисов в деятельности человека? Представляется, что нет. Докажем это и заодно поищем истину.

Биогеосфера (и человек как представитель живой природы) способна к самовоспроизведению (т.е. к прогрессу); техносфера – в отсутствие участия человека и внесения ресурсов живой и косной природы – способна только к разрушению (ретрессу). В результате развитие может проходить как в прогрессивном, так и в регрессивном форматах. Лаг между самовоспроизведением и регрессом составляет в общем и целом область определяемого функционирования и развития природно-техно-социальной системы (и соответственно экономической системы как ее части). За пределами этой области, определяемой с помощью всевозможных показателей и параметров, находится

область так называемой энтропии как меры неопределенности. Автор считает, что возможности и закономерности наступления кризисов находятся на границе обеих областей. Далее, отталкиваясь от идей М.И. Туган-Барановского, А.А. Богданова, Дж.М. Кейнса, мы можем установить, что как между самими процессами функционирования и развития природно-техно-социальной системы, так и между данными процессами в виде бесконечных «повышательных и понижательных тенденций» и энтропией, целью которой является равновесное состояние, заложены разнообразные противоречия.

Из всего этого следует, кризисы есть отражение и – главное – есть часть как процессов функционирования и развития природно-техно-социальной системы (эндогенезис кризиса), так и энтропийных процессов (экзогенезис кризиса).

Проецируя эту мысль на область определенности, получим, что в общем и целом противоречие есть отражение *нарушений* сложившихся пропорций системы. Но, например, экономическая рецессия тоже демонстрирует нарушение пропорций в крупномасштабной системе, тем не менее рецессия не полноценный кризис, а лишь паракризис. Полноценным кризисом следует считать *разрушение* сложившихся пропорций системы в результате эскалации тех или иных противоречий. Соответственно, экономический рост – это целостность и самодвижение сложившихся пропорций в системе как отражение коалиции. Изучению же следует подвергать любые кризисные проявления, включая фазу экономического роста, в том числе и для целей дифференциации.

Таким образом, генетическая природа Кризисов в Деятельности Человека двойственна: во-первых, она обусловлена противоречиями как между функционированием и развитием, так и между ними и энтропией, которые в результате эскалации приводят к нарушению и разрушению сложившейся коалиции пропорций системы; и, во-вторых, энтропией и негэнтропией обусловлены элементы случайности, латентности кризисов, непредсказуемости их последствий как результат неопределенного и даже непознанного. И главное: кризис, будучи частью возможного развития социально-экономической системы в форматах и прогресса, и регресса, а также будучи частью энтропийных процессов, есть гетеротропохронный и стохастический процесс. Справка: обращаем внимание на различие между категориями «обусловленность» и «детерминированность» [11]. Например, географические факторы являются необходимыми, но недостаточными условиями для человеческой деятельности; таким образом, они соответствуют ее обусловленности. Так автор статьи предлагает поступать и в отношении сложившихся пропорций системы ввиду сложности их установления, оценки ошибок, недостаточности массива знаний. Это, возможно, по-

зволит установить предельные пропорции производственных и трансакционных издержек, а также выявить внутреннюю наполненность издержек по принципу «обусловленность/детерминированность».

На взгляд автора статьи, заинтересованные пользователи могут полноценно совместить свое личное отношение к антикризисному управлению путем осознания его важной роли в обеспечении экономической стабильности и безопасности Российской Федерации. Но чтобы достичь такого уровня развития антикризисного управления, отношения к его изучению и внедрению, сначала необходимо обеспечить минимальный формат его функционирования. А здесь добавим, что в учебном плане экономических специальностей антикризисное управление как дисциплина занимает не более 72 часов, и напомним еще раз, что образовательные программы в российских вузах нередко не представляют собой комплексы логически выстроенных дисциплин, целенаправленно формирующих конкретные заданные компетенции.

Педагогические проблемы: для кого строим

Итак, эпистема экономической статики и экономической динамики кризиса как базы нового системологического подхода к кризис-ориентированному управлению в настоящее время крайне скрыта для проницания неудовлетворительным и порой ущербным базовым теоретическим знанием, а также процессами неуверенного либо крайне осторожного введения эмпирических экономических гипотез, в том числе экспериментальной апробации.

Современные же мировые тенденции диктуют необходимость приведения в соответствие качества подготовки выпускников вузов требованиям экономики знаний, заключающимся в том, что выпускник должен не только обладать набором необходимых знаний и навыков, но и умением генерировать их в течение своей профессиональной деятельности. Также нужно честно и четко осознавать уровень иллюзий о степени освоения студентами учебного материала в связи с его повышенной сложностью. Ведь специалисту в области антикризисного управления, помимо экономических, необходимы знания в области права, психологии, конфликтологии и целого ряда других специальных наук, а также важно освоить технологические приемы поведения в экстремальных ситуациях.

Преподавателю важно понимать, что системный мультидисциплинарный подход в обучении антикризисному управлению не есть компилиативная трансляция инструментально-поведенческого набора для топ-менеджмента компаний («а-ля сборная солянка от шеф-повара»); это внедрение в студента, причем с 1-го курса, кризис-

ориентированного объемного способа мышления. В стенах факультетских либо кафедральных лабораторий это вполне возможно реализовать без ущерба учебному плану, например, в качестве зачета курсовых работ, а создав сеть таких лабораторий, уже можно реализовать сфокусированные исследования в рамках грантовых программ и т.д.

С другой стороны, владеющий креативными ресурсами и инновационным знанием преподаватель антикризисного управления ассоциируется у студентов не с наукообразным «разрушителем гранита» и не с «гвардейцем нефилимов», но с большим дбкой и профи, успешным менеджером и удачным на жизненном пути человеком. Ведь в процессе личностного и профессионального самоопределения студентов (особенно активизирующемся на старших курсах) роль регуляторов их поведенческой модели играют субъективные образы будущей профессии и профессионалов, в частности, восприятие образа антикризисного управляющего через преподавателя. Взаимообразно уважение и авторитетность со стороны студентов являются могучим технологическим фактором педагогического процесса для преподавателя. Именно это помогает гармонично сочетать узкоспециальный и общекультурный компоненты в антикризисном образовании. А если кто-то утверждает, что это для него неважно, то возникает сомнение в искренности; и чтобы не возникло серьезного повода к смене профессии преподавателя, будет лучше, если вы просто проверите себя, преподаватели-антикризисники! Применяется ли вами в рамках профессионального образования следующее множество успешно зарекомендовавших себя креативных методик: формирование проблемы наоборот (методика активно развивается в США), заданные комбинации (или метод шаблона), метод фокусирования, техника произвольно выбранных слов, использование метафор, синектика, стратегия разрушения парадигм, KWL-метод, денотатный граф, стратегия IDEAL? О мозговых штурмах, постерных конференциях, экономико-правовых фабулах, кроссвордах, пиктограммах, интеллект-картах, друдлах, студенческом лекционном груминге даже не будем упоминать: для автора и его студентов – это уже давно учебная рутина.

Перечисленные негативы создают общий неблагоприятный фон для образовательной индустрии. Ситуация усугубляется тем, что значительная доля приходящих в вузы молодых людей учится плохо: экс-министр образования А. Фурсенко ранее приводил цифру, что «действительно учатся не более 25 % студентов» [10]; а экс-руководитель Федерального агентства по делам молодежи В. Якеменко считает, что «подавляющее число молодых людей укрылось в вузах и сидит там до окончания «срока»... давая себе возможность ничего не делать... 5,5 млн студентов ничего не делают» [10]. В конечном итоге на ры-

нок труда с его прагматичными запросами приходит молодой специалист, имеющий нелицеприятную оценку (по меткому выражению члена-корреспондента РАН, директора Института социологии РАН М.К. Горшкова): «Выпускник слегка обучен, чуть-чуть воспитан, творчески неразвит» [7].

Понимание педагогом всех вышеописанных и немалых плачевых результатов накладывается на такую неэластичную обязанность преподавателя тире наемного работника, как соответствие занятий учебному плану. Это оплачиваемая и, понятно, регулируемая массой нормативных документов цель. Но все же совпадение с ней креативно-образовательного мотива вполне возможно — в творчестве, т.е. в значительной увлеченности своим предметом и поглощенности педагогической деятельностью. Здесь организация развития любого вуза должна обеспечивать дополнительное время для творчества как обучающихся, так и педагогов посредством полного погружения в образовательный процесс на фоне предоставления неформальных перерывов на отдых и внеобразовательное общение, организации экскурсий на профильные тематике модуля (пула занятий) предприятия, в банки, арбитражные суды, практикования гостевых лекций и мастер-классов признанных специалистов, участия в профильных конференциях и онлайн-форумах, а также введения системы мониторинга и сокращения числа как не подготовленных к веяниям и вызовам эпохи преподавателей, так и студентов, отличающихся явным бездельем и низким уровнем мотивации к освоению знаний и навыков. Однако не скроем, такой «уход в качество» — задача не из легких.

Таким образом, общая ситуационная противоречивость информационных образовательно-педагогических потоков и требования рынка труда ставят перед преподавателями новые и достаточно сложные задачи, которые нередко приводят к снижению качества обучения как на стороне спроса, так и на стороне предложения. Опыт и дерзания автора статьи позволяют представить ряд разумных и оптимальных уставновочных принципов педагога, готовящего специалистов со знаниями в области кризис-ориентированного управления: принцип обучения в формате объемного экономического познания и мышления (приведем своеобразный студенческий перевод — «во всем видеть любимое антикризисное управление»); принцип структурированного мышления (продолжаем студенческую трактовку — «вы есть то, как в вас устроилось антикризисное управление»); принцип структурированного изложения всеми участниками своих мыслей («кто ясно мыслит, тот ясно излагает»); принцип использования новейших методов передачи знаний от педагога обучаемому и успешной реструктуризации зарекомендовавших себя временем традиционных образовательных технологий (об этом частично уже было сказано).

Заключение

Совокупная эмоциональная авторская презентация подкреплена общей недостаточностью и порой несостоительностью экономической теории: во-первых, в вопросах сфокусированных лабораторных научных исследований кризисов и, во-вторых, в позиции образовательной индустрии при подаче и изучении антикризисного управления будущими специалистами.

Сегодня можно и нужно утверждать, что многие проблемы крупномасштабных систем как популяций компаний и предприятий, взаимообразная связь последних с негативами рыночной конъюнктуры имеют межфункциональную природу и мультидисциплинарный научный формат. Применения методик и инструментов одного процессного подхода уже недостаточно.

Это диктует необходимость развертывания изучения кризисов в новом эволюционно-познавательном ключе. При этом достижения экономической мысли в рамках процессного подхода не только не будут умаляться и отрицаться; напротив, они активно подвергаются переосмыслению либо даже переносу на новый уровень познания, в новые координаты. Относительно ситуационного подхода кратко добавим, что он воспитывает у менеджеров умение контролировать нестабильную, критическую ситуацию, подготавливает к действиям в условиях повышенной неопределенности, рисков и грядущих изменений; однако реализация подобных умений требует в целом соответствующих антикризисных регуляционных (институциональных) условий обеспечения и высокой культуры антикризисного программирования экономики на всех ее уровнях (макро-, мезо-, микро-). Ясно, что говорить о создании такой среды сегодня преждевременно, да и само развитие кризис-ориентированного знания пока не соответствует вышеприведенным ситуационным запросам; тем не менее созидание и отдельные удачные попытки исследователей в этом направлении вселяют надежды. И наконец: и процессный, и ситуационный подходы в изучении кризисов более всего «обращены» к производственным издержкам – издержкам развития; при этом трансакционные издержки как издержки функционирования собственно социально-экономической системы не могут быть полноценно подвергнуты с их помощью кризис-ориентированному исследованию; в итоге обоснование заведомо насыщено идеино-фундаментальными пробелами. Системный подход как метод исследования и конструирования сложноорганизованных объектов социально-экономической жизни общества представляет собой своевременный и назревший этап познания кризиса – нередкого и драматичного современного явления. Крайне важно, что именно системный подход, опираясь на накопившуюся научную и эмпирическую

базу, позволяет уже сегодня выявить векторы устранения многих пробелов в теоретическом конструкте кризис-ориентированного знания.

Конечно, молодость антикризисного управления как области знаний (в большей своей сегодняшней части – реактивных) определяет отсутствие не только необходимого объема инструментального и даже терминологического аппарата, но главное – запросов на его мультидисциплинарный высоконаучный оборот. Это, к сожалению, дает жизнь двойственности умозаключений о природе кризиса, таксономической тавтологии, а порой и явной путанице трактовок причин кризисов и их обоснований. Также необходимо в рамках специальных лабораторий, центров, агентств дать «зеленый свет» исследованиям совсем новых областей кризис-ориентированной реальности – возможности объяснения элементных взаимосвязей кризисов как отражения влияния технического прогресса, изучению роли и места трансакционных издержек в эскалации кризисов, кризисного статуса бифуркационных трансформаций в процессах ординарного функционирования, а также в условиях экономического роста и целого ряда других направлений.

А выпускникам-экономистам, мечтающим о вице-президентских и министерских креслах, нужно стойко уяснить, что на сегодняшнем этапе состояния отечественной экономики антикризисное управление – это профессия не для сентиментальных эрудитов. Кризис-ориентированный стиль организации любой деятельности и управления ею оказывает влияние и на интеллект, и на поведение человека, позволяя ему подступаться к резким вызовам и крупным проблемам, не ожидая скорой помощи извне, аргументировать свое мнение, критически оценивать окружение. Разработка подчас жестких решений требует от ЧЕЛОВЕКА моральной смелости, крепкой воли, убежденности в своей правоте, но от РАБОТНИКА – еще и ответственности, и, однозначно, высокого профессионализма. Последнее не мыслится в ситуации, когда молодой специалист-экономист услышит от своего начальника отдела, цеха и тем более руководителя корпорации уже упоминаемое нами: «Забудь все, чему тебя учили, так как это была теория, а сейчас начинается практика». Ибо на самом деле имеют место нежелание или неумение классифицировать кризисные объекты, вскрывать кризисные закономерности, устанавливать связи между эндо- и экзогенными явлениями, отсутствует навык выработки и принятия негэнтропийных решений. Базой, основой является слабость и даже отсутствие теоретических знаний о природе кризисных проявлений и, как следствие, их узкое – оперативно-реактивное – видение и понимание.

Представление о том, что экономика – это арифметическая сумма « заводов и пароходов», безвозвратно кануло в Лету. Перефразируя Джона Хиббена, президента Принстонского университета, скажем:

«Знание основ кризис-ориентированного управления — это умение правильно действовать в любых житейских ситуациях».

Литература

1. Антикризисное управление: Учебное пособие / Под ред. Э.М. Короткова. — М.: ИНФРА-М, 2007. — С. 9.
2. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. — М: ИНФРА-М, 2001. — 320 с.
3. Большая экономическая энциклопедия. — М.: Эксмо, 2008. — С. 323.
4. Большой Российской энциклопедический словарь. — М.: БРЭ, 2006. — С. 766.
5. Булыко А.Н. Большой словарь иностранных слов. — М.: Мартин, 2006. — С. 300.
6. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Изд. дом «Дашков и Ко», 2001. — 308 с.
7. Горшков М.К. Российское образование и развитие человеческого капитала // Человеческий капитал. — 2010. — № 8 (20). — С. 18.
8. Золотогоров В.Г. Экономика: энциклопедический словарь. — Мн.: Интерпресссервис, 2003. — С. 247.
9. К вопросу о так называемом «кризисе» экономической науки // ИМЭМО РАН. — М., 2002. — С. 56.
10. Кампус. — 2009. — № 5 (20). — С. 49.
11. Мартынов А.В. Философия социо(техно)-природной системы: Монография. — М.: МАКС Пресс, 2013. — С. 30.
12. Окороков В. Проблема интерпретации времени (бытие и язык как предметы неклассического мышления) // Докса. Збірник наук. праць з філософії та філології. Вип. 10. — Одеса: ОНУ ім. І. І. Мечникова, 2006. — С. 207–216.
13. Современный экономический словарь / Под общ. ред. Б.А. Райзберга, 2010. — С. 213.
14. Фрагменты ранних философов. Ч. 1. — М.: Наука, 1987.
15. Худокормов А.Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада. — М.: ИНФРА-М, 2009. — С. 365–398.
16. Экономический цикл: анализ австрийской школы: Пер. с англ. / Сост А.В. Куряев. — Челябинск: Социум, 2005. — 220 с.

Касацкий А.А., Никулин С.К.

Конкурентные стратегии фирм в информационной экономике

Информационная экономика означает революционные изменения в области информационных и коммуникационных технологий, которые отражаются на многих сторонах бизнеса и частной жизни людей.

Положение фирмы на рынке в условиях информационной экономики становится все более неопределенным и сложным. Это обусловлено неустойчивой экономической конъюнктурой из-за быстрых технологических изменений, увеличивающейся конкуренцией на рынке, усилением регулирующей роли государства.

Технологические изменения, происходящие в информационной экономике, создают новые условия игры на рынке как для производителей, так и потребителей. В современной экономической среде фирма, оставаясь на рынке, должна постоянно заниматься поиском новых конкурентных стратегий и совершенствовать методы конкуренции.

1. Классические типы конкурентных стратегий

1.1. Стратегия снижения цены является самым простым методом увеличения продаж. Однако в новых условиях конкуренции многие компании, ранее использовавшие этот метод в целях быстрого увеличения прибыли, убедились на собственном опыте, что прямолинейное снижение цен (или массированное применение разного рода скидок) без внесения соответствующих изменений в другие элементы стратегии может привести к быстрому снижению прибыли. Так, компании, владеющие крупными торговыми сетями и применяющие в своей стратегии массовые распродажи, приходят к выводу, что для повышения интенсивности продаж на длительное время снижение цен, применение скидок оказываются недостаточными. Необходимы новые технологии, новые продукты, новые условия продажи, которые необходимо предложить более информированному потребителю.

Снижается цена товара X для противодействия конкурентам, и повышается цена товара Y для компенсации потерь.

1.2. Еще одна конкурентная стратегия предполагает последовательное усовершенствование уже известного на рынке продукта. Возможности этого метода конкуренции как способа увеличения продаж быстро заканчиваются, если ценность товара для потребителя заключается не в самом продукте, а в результатах, связанных с потреблением данного товара. В этом случае компании, которые продолжают совершенствовать сам продукт, во многом ограничивают свои возможности роста, так как осуществляют значительные инвестиции в инновации, которые покупатели вряд ли смогут оценить. В результате эти компании теряют время, на рынке появляются конкуренты, предложившие товары, потребление которых приносит покупателю лучший результат. Рыночные доли у данных компаний уменьшаются, и они подчас вынуждены будут окончательно уйти с рынка.

Основные этапы разработки нового товара:

1. Поиск (генерация) идей нового товара. Источники идей:
 - современные сферы жизнедеятельности;
 - достижения научно-технического прогресса;
 - предложения, исходящие от потребителей;
 - идеи персонала фирмы;
 - копирование или совершенствование товаров-конкурентов;
2. Оценка и отбор идей.

На втором этапе процесса разработки товара происходит отбор части выработанных идей. Идеи, несовместимые с ресурсами или целями фирмы, отсеиваются. Используя мнения менеджеров, потребителей, можно выбирать наиболее перспективные идеи товара;

3. Определение и проверка концепции нового товара.

Концепция товара – описание товара в терминах, которые отражают его полезность для потребителя, совокупность материальных и нематериальных выгод для потенциальных потребителей. После того как сформирована концепция нового товара, ее подвергают тщательной проверке. Для этого концепцию представляют определенным образом подобранный группе целевых потребителей и проводят оценку их реакции;

4. Бизнес-анализ и разработка маркетинговых программ. После того как утверждена концепция товара, необходимо разработать финансовый прогноз, маркетинговую стратегию и программу. Производят анализ экономических, маркетинговых, производственных и юридических аспектов. На этом этапе маркетологи делают количественные оценки возможности рыночного успеха и разрабатывают различные альтернативные маркетинговые программы.

5. Разработка пробных образцов товара.

На этом этапе идет активная работа межфункциональной группы, состоящей из представителей отделов НИОКР, маркетинга, финан-

сов, человеческих ресурсов, производства. Создается прототип товара;

6. Пробный маркетинг, испытание товара.

Для того чтобы снизить вероятность неудачи, маркетологи организуют ограниченную реализацию товара на небольшом участке рынка. Это может быть магазин (один или несколько), город, регион. Цель такой проверки – определить, будут ли потребители покупать данный товар в реальных условиях, а также опробовать маркетинговую программу;

7. Коммерческая реализация.

На этом этапе товар позиционируется на рынке и запускается в полномасштабное производство и продажу.

1.3. Специализация на определенном соотношении качество/цена. Компания фокусирует внимание на производстве либо высококачественной, либо дешевой продукции. Например, компания Hewlett Packard специализируется на производстве продукции высокого качества по высокой цене.

1.4. Специализация на обслуживании. Фирма предлагает одну или несколько услуг, которые не предоставляются другими компаниями. Примером служит банк, который принимает заявки на кредит по телефону, а посыльный доставляет необходимую сумму заемщику.

2. Современные типы конкурентных стратегий

2.1. Специализация по конечным пользователям. Данный вид специализации не так давно вошел в моду у производителей компьютеров. Многие годы компьютерные компании оперировали на рынке в целом, на котором постоянно разгорались жестокие ценовые войны. Компьютерные компании начали сотрудничать с перепродавцами добавленной стоимости, вознаграждение которых зависело от умения донести до индивидуальных клиентов или потребительских сегментов информацию о преимуществах специализированной техники и программного обеспечения.

2.2. Поиск потребителей с помощью информационных технологий. Использование интернет-магазинов, социальных сетей, интернет-рекламы.

2.3. Набор сотрудников, работающих дистанционно и находящихся в других частях света. Для ИТ-компаний дистанционная схема работы наиболее удобна и логична – в условиях дефицита талантливых специалистов можно находить сотрудников без привязки к конкретному региону. Как показывает практика, удаленный режим работы все чаще устраивает работников.

3. Вывод

Под влиянием информационных и коммуникационных технологий произошли радикальные изменения в конкуренции и мировоззрении субъектов рынка, которые заставляют компании постоянно искать новые способы повышения конкурентоспособности

Литература

1. Вопросы экономики. – 2014. – № 7, 9, 12.
2. http://www.onlinegazeta.info/journals/sekret_firmy.htm

СПИСОК АВТОРОВ

1. *Абдурагимова М.К.*, магистр экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия.
2. *Азаматова Т.З.*, студентка экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, tanyamalyork@aol.com
3. *Айнабек К.С.*, д.э.н., проф. Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, Научно-исследовательский институт новой экономики и системного анализа, г. Караганда, Казахстан, ainabek@mail.ru
4. *Алейникова Ю.А.*, к.э.н., доц. Калининградского государственного технического университета, jaa21@mail.ru
5. *Андранинов К.Н.*, заместитель директора Института нового индустриального развития РАН им. С.Ю. Витте, проф. каф. ГМУ РЭУ им. Плеханова и РАНХиГС при Президенте РФ, k_andrianov@list.ru
6. *Анисимов А.А.*, к.э.н., доц. Всероссийской академии внешней торговли, г. Москва, Россия, aanisimov7@yandex.ru
7. *Архангельский В.А.*, неработающий пенсионер, г. Самара, Россия, va-45@yandex.ru
8. *Баженова Е.С.*, к.э.н., в.н.с. ФГБУН «Институт Дальнего Востока РАН», г. Москва, Россия, bazhenova-elena@yandex.ru
9. *Батракова Л.Г.*, д.э.н., проф., ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского», г. Ярославль, Россия, Batrakova_L@rambler.ru
10. *Биглова Г.Ф.*, д.э.н., проф. Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан г. Уфа, Россия, biglou@list.ru
11. *Богачев С.П.*, к.т.н., д.э.н., проф. Калужского филиала Российского государственного аграрного университета – МСХА им. К.А.Тимирязева, s_bogatchev@mail.ru
12. *Бойцова Е.Ю.*, к.э.н., доц. кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, boitsova07@list.ru

13. *Брызгалин В.*, студент экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия.
14. *Будович Ю.И.*, д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия, joli1259@rambler.ru
15. *Бурцева Т.А.*, д.э.н., проф. филиала Государственного университета управления в г. Обнинске Калужской области, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Калужский филиал), tbur69@mail.ru
16. *Вегенер Р.А.*, асп. экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, Wegener.rina@gmail.com
17. *Водомеров Н.К.*, д.э.н., проф., завкафедры экономических дисциплин Курского филиала Российского торгово-экономического университета им. Г.В. Плеханова, г. Курск, Россия, vodomerovnik@gmail.com
18. *Гасанова М.Р.*, студентка экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, a.17.1@mail.ru
19. *Горбачева А.А.*, к.э.н., доц. Московского государственного института международных отношений (университет), г. Москва, Россия, annaskags83@mail.ru
20. *Дроздов Б.В.*, д.т.н., НИИ информационно-аналитических технологий, drozdovbv@mail.ru
21. *Дубина И.Н.*, д.э.н., проф. Алтайского государственного университета.
22. *Евграфова О.В.*, к.ф.н., доц. Ростовского филиала РТА, г. Ростов-на-Дону, Россия, dia7@bk.ru
23. *Епихин А.В.*, магистр Тульского государственного университета, г. Тула, Россия, Epihinanton@mail.ru
24. *Зяблук Р.Т.*, д.э.н., проф. экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, mrt17@mail.ru
25. *Иванов Ю.И.* студент Омского филиала ФГОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».
26. *Иванова Н.Г.*, к.э.н., доц. Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, г. Санкт-Петербург, Россия, ing4@bk.ru
27. *Иткинд А.Н.*, проф. кафедры «Экономика» НОУ ВПО Института государственного управления, права и инновационных технологий, г. Москва, Россия, anitkind1@rambler.ru
28. *Канаева Д.С.*, студентка экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, kanaeva.d97@mail.ru

29. *Касацкий А.А.*, студент экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, shura.Kasatskiy@yandex.ru
30. *Качалов Г.В.*, магистр экономики экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, gvkachalov@econ.msu.ru
31. *Киселев В.Н.*, к.т.н., в.н.с. Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, kvn1936@mail.ru
32. *Киреев А.В.*, к.э.н., доц. экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова г. Москва, Россия, kireandr@yahoo.com
33. *Ковалев С.Г.*, д.э.н., проф. Санкт-Петербургского государственного экономического университета,kovalev@finec.ru
34. *Козиенко Н.П.*, независимый исследователь, г. Новосибирск, Россия, kistanovvadim@yandex.ru
35. *Колпакова А.Г.*, к.э.н., ст. преподаватель ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского», г. Ярославль, Россия, annyakolpakova@rambler.ru
36. *Коновцев А.*, студент экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия.
37. *Королев В.К.*, д.ф.н., проф. Южного федерального университета, г. Ростов-на-Дону, Россия, vkorolev@sfedu.ru
38. *Коротковская Е.В.*, к.э.н., доц. Саратовского государственного университета, korotkovskaya@yandex.ru
39. *Кочетков С.В.*, д.э.н., проф. Санкт-Петербургского государственного экономического университета, kochetkov.s@unecon.ru
40. *Кочеткова О.В.*, к.э.н., доц. Санкт-Петербургского государственного экономического университета, kochetkova.o@unecon.ru
41. *Крайнов Д.Ю.*, г. Ульяновск, Россия, admin@proekt2012.ru
42. *Красникова Е.В.*, к.э.н., доц. кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия.
43. *Краснова М.А.*, студентка Новосибирского государственного университета, rubensmary@gmail.com
44. *Кретов С.И.*, д.э.н., руководитель НИЦ Российской академии предпринимательства, г. Москва, Россия, krets1955@gmail.com
45. *Кузнецов А.А.*, асп. экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, tony.kuznetsov@gmail.com

46. *Кульков В.М.*, д.э.н., проф. кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, viqma@migmail.ru
47. *Лебедев К.Н.*, д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия, KNLebedev@fa.ru
48. *Левченко А.А.*, асп. кафедры политических наук РАНХиГС при Президенте РФ в г. Саратове, Levchenco55555@gmail.com
49. *Лимонова Е.В.*, асп. кафедры управления персоналом РАНХиГС при Президенте РФ в г. Саратове, limonovaev@bk.ru
50. *Литвиненко А.В.*, доц. Государственного машиностроительного университета, г. Москва, Россия, artlitvinenko@mail.ru
51. *Литвиненко В.А.*, к.э.н., проф. кафедры «Финансы и цены» Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, г. Москва, Россия, lit.vlad@mail.ru
52. *Лутовинов А.Е.* к.э.н., с.н.с. кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, lutovinov@econ.msu.ru
53. *Лутохин Н.М.*, студент МГИМО, г. Москва, Россия, nikitalutokhin@gmail.com
54. *Маковеев Е.Н.*, начальник отдела ООО «Глобал Линк», makoveeven@rambler.ru
55. *Макаров А.Н.*, д.э.н., проф. Набережночелнинского института (филиал) Казанского федерального университета, г. Набережные Челны, Россия, MakarovFKSU@yandex.ru
56. *Малькова И.В.*, к.э.н., доц. экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, malkova@spa.msu.ru
57. *Манахова И.В.*, к.э.н., докторант экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, ManakhovaIV@mail.ru
58. *Маркина В.М.*, студентка экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, lera1995_@mail.ru
59. *Мигда М.В.*, студентка Омского филиала ФГОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».
60. *Находкин В.И.*, студент экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, Navlad15@mail.ru
61. *Николаева Е.Е.*, д.э.н., доц. Ивановского государственного университета, г. Иваново, Россия, dvn2002@yandex.ru

62. *Никонова А.А.*, к.э.н., с.н.с. Центрального экономико-математического института РАН, г. Москва, Россия, prettyal@cemi.rssi.ru
63. *Никоноров С.*, д.э.н., в.н.с. экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, nico.73@mail.ru
64. *Никулин С.К.*, студент экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, xxxbyxxx@mail.ru
65. *Оберт Т.Б.*, ст. преподаватель Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского, г. Саратов, Россия, oberttb@yandex.ru
66. *Океанова З.К.*, д.э.н, проф. Московского государственного юридического университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА), okeanovaz@yandex.ru
67. *Ордынская Е.В.*, к.э.н. ИНП РАН, г. Москва, Россия, eord@mail.ru
68. *Орехова С.В.*, к.э.н., доц. кафедры экономики предприятий ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет», bentarask@list.ru
69. *Орусова О.В.*, к.э.н., доц. кафедры «Макроэкономика» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, orusovaolga@hotmail.com
70. *Павлишевская А.Р.*, магистр Волгоградского государственного технического университета, г. Волгоград, Россия, anastpav@mail.ru
71. *Пивоварова Э.П.*, д.э.н., проф. гл.н.с. ИДВ РАН, vafek@mail.ru
72. *Покрытан П.А.*, д.э.н., проф. кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, pashmsu@mail.ru
73. *Роледер К.А.*, студент Новокузнецкого института (филиал) КемГУ, г. Новокузнецк, Россия, rolederkristina@ro.ru
74. *Рудакова И.Е.*, д.э.н. проф. кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, iskrrud@migmail.ru
75. *Руднев В.Д.*, д.э.н., проф. Российского государственного социального университета, г. Москва, Россия, vlad_vr@mail.ru
76. *Ряскова М.Е.* к.э.н., доц. кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, ryaskovamv@mail.ru
77. *Рустамбеков Г.Б.*, завкафедрой, д.э.н., проф. Бакинского государственного университета, Haji_@ mail.ru

78. Сенокосова О.В., к.э.н., доц. кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского, г. Саратов, Россия, senoolga@yandex.ru
79. Соловьев А.К., д.э.н., проф. Финансового университета, Заслуженный экономист Российской Федерации, Пенсионный фонд Российской Федерации, sol26@100.pfr.ru
80. Сухарев О.С., завсектором, д.э.н., проф. ИЭ РАН, г. Москва, Россия, o_sukharev@list.ru
81. Тарануха Ю.В., д.э.н., проф. кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, Yu.taranukha@mail.ru
82. Теняков И.М., к.э.н., доц. кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, itenyakov@mail.ru
83. Титова Е.О., к.э.н., БГПУ им. М. Танка, г. Минск, Ellen_1959@mail.ru
84. Тихонова О.Б., к.э.н., доц. Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, г. Москва, Россия, olga9907185@yandex.ru
85. Толкачев С.А., д.э.н., проф., директор центра промышленной политики Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, SATolkachev@fa.ru
86. Тюкаевин Н.М., д.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономики Самарского государственного университета.
87. Фенин К.В., асп. Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского, fenin.kir@yandex.ru
88. Филатов И.В., к.э.н., доц. кафедры политической экономии МГУ имени М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, methodology@yandex.ru
89. Холодков В.Г., к.э.н., доц. кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, kholslava@yandex.ru
90. Хубиев К.А. д.э.н., проф. кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова г. Москва, Россия, kaisyn@econ.msu.ru
91. Целуйко С.И., к.э.н., директор ЗАО ОДТЗ, sceluiko@mail.ru
92. Черковец В.Н., проф., д.э.н., Заслуженный деятель науки РСФСР, гл.н.с. кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, cherkovets@econ.msu.ru
93. Чибриков Г.Г., д.э.н., проф. кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия, gchibrikov@yandex.ru

94. Швандар Д.В., к.э.н., доц. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия, dshv75@mail.ru
95. Шибанова-Роенко Е.А., к.э.н., UK Academy of Education (London, UK; Tver, Russia), roenko@mail.ru
96. Эпштейн Д.Б., д.э.н., проф., гл.н.с. СЗНИЭСХ РАСХН, epsteindb@gmail.com
97. Яркова Т.А., к.э.н., доц. Новокузнецкого института (филиал) КемГУ, г. Новокузнецк, Россия, tayarkova@yandex.ru
98. Ярыгина И.З., д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия, jiz4@yandex.ru
99. Яшалова Н.Н., к.э.н., доц. Череповецкого государственного университета, докторант кафедры экономики природопользования экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, Natalij2005@mail.ru

Научное электронное издание

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА
СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ:
ПУТИ И ЦЕЛИ РАЗВИТИЯ**

Монография

*Под редакцией
А.А. Пороховского*

ISBN 978-5-906783-00-4

